



MARKETING PLAN

your guide on the path to success



W E L C O M E T O O U R C L U B S



MAGNOLIA



ORCHID



Daftar isi

Kunci Menuju Sukses	02
Direct Sales dan Multi-Level Marketing	03
MLM dan Anda, FM WORLD dan Anda	04
Mengenai Marketing Plan	05
Peringkat Efektivitas dan Persyaratan Kualifikasi	06
Panduan Menuju Sukses	07
Marketing Plan 1 – Aturan untuk Menghitung Komisi di Magnolia Club	11
Marketing Plan 2 – Aturan untuk Menghitung Komisi di Orchid Club	16
Pengenalan – Daftar Istilah	28



Help us help others!

GOLDEN TULIP
FOUNDATION

www.golden-tulip.com

Kunci Menuju Sukses

Di FM WORLD kami percaya bahwa bekerjasama bisa menyenangkan. Sebuah kesenangan yang dapat dinikmati bersama orang lain. Semakin banyak kita berbagi kesenangan, semakin banyak pula imbal balik yang kita peroleh. Itulah sebabnya kami meletakkan dasar aturan perusahaan pada sistem Multi Level Marketing (MLM). Dan sekarang kami ingin berbagi ide dengan Anda.

Panduan ini kami rancang berdasarkan pemikiran dan tujuan kerjasama jangka panjang. Terdiri dari berbagai peringkat dan membuka peluang yang luas sehingga mampu menjadi motivasi besar sebagai sebuah pekerjaan tetap.

Rancangan ini menciptakan peluang untuk memperoleh penghasilan yang memuaskan sejak bulan pertama aktif mengerjakannya. Rancangan ini bukan hanya memberi imbalan berdasarkan penjualan produk saja namun juga untuk pengelolaan kelompok Mitra Bisnis secara profesional. Bacalah informasi tentang semua peluang yang ada dan pilihlah yang paling tepat untuk Anda. Bila Anda membutuhkan info lebih lanjut, hubungi kami dan kami siap membantu Anda.



Artur Trawiński

Direct Sales dan Multi-Level Marketing

Mari kita cermati dua istilah ini secara lebih mendalam: direct sales dan multi-level marketing.

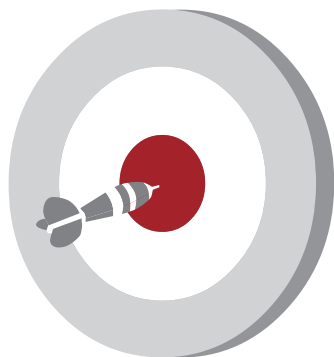
Pernahkah Anda merekomendasikan restoran yang bagus, mekanik kepercayaan Anda atau salon kecantikan Anda kepada teman? Pernahkah Anda memberitahu keluarga tempat terbaik untuk membeli buah dan sayuran segar di kota Anda?

Kerjasama dengan FM WORLD memberi jalan kepada Anda untuk memperoleh produk-produk berkualitas paling tinggi yang dihasilkan oleh FM WORLD.

MLM didefinisikan sebagai cara memperoleh keuntungan dari menjual produk-produk favorit Anda. Namun yang sebenarnya **bukanlah demikian**. Pernahkah teman Anda meminta bantuan dicarikan pekerjaan? Pernahkah Anda merekomendasikan seseorang untuk sebuah lowongan pekerjaan?

Anda membangun struktur jaringan melalui cara rekomendasi dan melakukan pelatihan kepada Mitra Bisnis yang baru bergabung. Bila Anda mampu mengelolanya dengan baik, maka Anda dapat memperoleh penghasilan yang sangat baik.

Sistem MLM mengkombinasikan keuntungan bekerja dalam sebuah biro iklan, perusahaan perekrutan tenaga kerja, toko Anda sendiri dan perusahaan pelatihan. Jika Anda memanfaatkan semua peluang tersebut, Anda dapat memperoleh penghasilan yang luar biasa besar. Dan meskipun Anda memutuskan untuk hanya mengambil sebagian saja dari peluang tersebut diatas, misalnya dalam hal promosi dan penjualan, Anda tetap dapat memperoleh penghasilan yang sangat mampu menutupi biaya rumah tangga setiap bulan.





MLM dan Anda, FM WORLD dan Anda

Melalui kerjasama dengan FM WORLD Anda dapat memperoleh manfaat dari berbagai peluang keuntungan. Ketika Anda menjadi Mitra Bisnis, Anda menerima diskon dari pembelian produk – produk FM WORLD – Anda membelinya dengan *harga Mitra Bisnis*.

Selain itu Anda juga memperoleh:

- Keuntungan langsung dari menjual produk (selisih harga Mitra Bisnis dengan harga jual Anda kepada konsumen),
- Komisi untuk pembelian pribadi yang Anda lakukan atau pembelian orang-orang yang Anda rekomendasikan (Marketing Plan 1),
- Komisi untuk membangun dan mengelola Struktur jaringan internasional dan kestabilan penghasilan (Marketing Plan 2, yang menjamin partisipasi dalam omzet penjualan dunia).

FM WORLD membekali Anda dengan perlengkapan yang sangat penting untuk memulai bisnis Anda sendiri, seperti:

- Anda didukung dengan program pemasaran dan pelatihan dari kami (kami menyediakan katalog produk, brosur, buku informasi, materi presentasi),
- Anda memperoleh akses pada sistem Teknologi Informasi yang profesional, yang memungkinkan Anda untuk mengelola kelompok penjualan Anda secara profesional,
- Anda didukung oleh Pusat Layanan (Call Center) kami,
- Anda dapat menjalankan Bisnis di didalam maupun diluar negeri

Namun, kami tidak dapat memberikan jaminan keuntungan bagi Anda bila Anda tidak melakukan apa-apa. Kami tidak memberikan komisi kepada Mitra Bisnis yang hanya bergabung dengan FM WORLD atau mensponsori Mitra Bisnis baru.

Perlu diingat bahwa MLM merupakan sebuah Bisnis berdasarkan penjualan dan besarnya komisi tergantung pada omzet poin yang Anda hasilkan.

Mengenai Marketing Plan



TIPS

kunjungi website kami
id.fmworld.com



masuk ke akun Anda. Anda akan melihat bahwa sistem kami menghitung semuanya untuk Anda dan memungkinkan Anda memonitor omzet perolehan Poin, perkembangan struktur jaringan dan perolehan komisi dari waktu ke waktu. Gunakan simulator online, analisa struktur jaringan Anda dan perhatikan berapa besar penghasilan Anda.

Notes

Marketing Plan terdiri dari 2 bagian:
Marketing Plan 1 – the Magnolia Club,
Marketing Plan 2 – the Orchid Club

- **Marketing Plan 1** berisi peraturan perhitungan komisi yang dapat diberikan kepada Mitra Bisnis untuk Personal Points dan Group Point Mitra Bisnis dalam struktur jaringannya.
- **Marketing Plan 2** merupakan pengembangan logis dari Marketing Plan 1. Rancangan ini menentukan peraturan dan metode perhitungan komisi bagi para Sponsor yang membangun dan mengelola *Group Sales* secara efektif.

Marketing Plan ini merupakan dasar dalam menentukan asumsi terhadap Program Insentif dan kualifikasi untuk mengikuti berbagai program pelatihan.

Sebelum Anda memulai bisnis ini, perhatikan aturan perhitungan komisi yang kami uraikan di halaman berikutnya.

Peringkat Efektivitas dan Persyaratan Kualifikasi

Anda memperoleh **Poin** untuk pembelian produk FMWORLD tertentu. Jika *Sales Group* dalam jaringan Anda juga membeli produk – produk tersebut, maka Anda dan mereka akan sama–sama memperoleh Poin.

Setiap bulan jumlah akumulasi **Group Points** memungkinkan Anda mencapai kualifikasi untuk **Peringkat Efektivitas tertentu, dari 3% - 21%**. Setiap bulan semua Poin diakumulasi dari awal hingga akhir bulan dan perolehan omzet bulan–bulan sebelumnya tidak terus menerus ditambahkan.



MARKETING PLAN 1

Periksa berapa banyak Poin yang Anda butuhkan untuk mencapai Peringkat Efektivitas tertentu.

Peringkat Efektivitas	Jumlah Group Points	Title
3%	300 - 1 199,99	Magnolia
6%	1 200 - 3 599,99	
9%	3 600 - 7 199,99	
12%	7 200 - 11 999,99	Silver Magnolia
15%	12 000 - 20 399,99	
18%	20 400 - 29 999,99	
21%	30 000 dan lebih	Golden Magnolia



MARKETING PLAN 2

warna 2 Poin yang terakumulasi pada omzet struktur jaringan dalam Marketing Plan 1 juga merupakan dasar untuk kualifikasi Peringkat Efektivitas tertentu dalam Marketing Plan 2.

Peringkat Efektivitas	Persyaratan Kualifikasi Minimum
Pearl Orchid 21% 15% 12% 9% 6% 3% <i>minimum 20 000 fts</i>	Anda mengelola paling sedikit 1 Kaki yang mencapai Peringkat Efektivitas paling sedikit 21%, dan jumlah poin kelompok Kaki lain dalam jaringan Anda dan Poin Pribadi Anda mencapai paling sedikit 20.000.
Amaranth Orchid 12% 21% 21% 21% 15% 9%	Anda langsung mengelola paling sedikit 3 Kaki yang masing-masing mencapai peringkat minimum 21%.
Golden Orchid 12% P P P A 9%	Anda mengelola paling sedikit 3 Kaki yang masing-masing mencapai minimum peringkat Orchid, dapat berada pada baris manapun dalam jaringan Anda.
Diamond Orchid A P P P P P 21% 9%	Anda mengelola paling sedikit 5 Kaki yang masing-masing mencapai minimum peringkat Orchid, dapat berada pada baris manapun dalam jaringan Anda.



Panduan Menuju Sukses



TIPS

- ☐ Kenali semua materi pemasaran, informasi dan pelatihan, serta Program – Program Insentif yang kami sediakan untuk Anda.
- ☐ Ikuti program promosi dan penawaran khusus yang memberi keuntungan lebih besar untuk Anda.
- ☐ Ikuti terus perkembangan yang ada! Informasi penting selalu ada pada website kami.
- ☐ Ada pertanyaan? Hubungi Pusat Layanan/ Call Center kami atau pada akun Facebook kami.
- ☐ Belajarlah dari yang terbaik. Ikuti contoh kerja dan pengalaman Sponsor dan Leader Anda.
- ☐ Manfaatkan berbagai macam program pelatihan yang kami sediakan.



Siapakah Anda menghadapi tantangan baru? Rencanakan kesuksesan Anda bersama kami dan mulailah berusaha. Bacalah beberapa peraturan sederhana dan laksanakan. Mulai sekarang Anda sendiri yang menentukan arah perkembangan bisnis Anda.



LANGKAH 1

Anda menjadi konsumen pertama.

Dengan menggunakan produk, Anda dapat menggabungkan kemampuan dan pengetahuan Anda – karena sebagaimana Anda ketahui, belajar berdasarkan pengalaman adalah yang terbaik. Ingatlah bahwa orang – orang yang paling sukses adalah mereka yang sepenuhnya yakin akan penawaran dan sistem kerja mereka.

Berbekal pengetahuan yang terus bertambah dengan baik Anda akan mampu memberikan informasi terpercaya kepada para konsumen Anda.



CONTOH

Keuntungan Penjualan Produk

Harga Katalog:

Rp 370.000

Harga Mitra Bisnis:

Rp 259.000

Keuntungan Anda: Rp 111.000



LANGKAH 2

Menjual produk ke orang lain dan dapatkan keuntungannya.

Anda tahu bahwa produk yang Anda gunakan berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau. Kini saatnya Anda mengenalkan produk ini ke orang lain. Mulailah dari keluarga dan teman-teman Anda.

Bersikaplah wajar dan rekomendasikan produk ke orang lain yang Anda kenal dan senangi, kepada mereka yang mempercayai Anda.

Orang-orang yang Anda jumpai setiap hari bisa menjadi konsumen Anda. Katalog dan Alat Bantu Bisnis dari kami akan membantu Anda melakukan bisnis ini, dengan menggunakan alat bantu ini Anda akan mudah memperkenalkan penawaran sesuai kebutuhan konsumen.

Saat Anda menjual produk-produk FM WORLD, Anda mendapat keuntungan dari selisih harga jual produk dari harga yang Anda tawarkan. Anda membeli produk berdasarkan harga Mitra Bisnis (mendapat diskon). Selisih antara harga jual Anda dan harga Mitra Bisnis merupakan **KEUNTUNGAN LANGSUNG** untuk Anda.



CONTOH

Keuntungan Penjualan Produk

Harga Katalog:

Rp 218.000

Harga Mitra Bisnis:

Rp 152.000

Keuntungan Anda: Rp 66.000

TIPS



- ☐ Pikirkan kepada siapa Anda dapat menawarkan produk – produk FM WORLD
- ☐ Buatlah daftar calon konsumen.
- ☐ Berpikirlah seluas-luasnya. Setiap orang yang Anda jumpai dapat menjadi calon konsumen.
- ☐ Teruslah menambah pengetahuan tentang produk – produk yang Anda jual – Anda merupakan iklan dan sumber informasi terbaik tentang penawaran kami.
- ☐ Jadilah seorang ahli, ingatkan bahwa konsumen membutuhkan bantuan saran dari Anda.





TIPS

- ☐ Saat Anda membangun kelompok, ingatlah untuk membantu orang lain, karena Anda membangun bisnis yang sangat bergantung pada kerjasama.
- ☐ Perkenalkan peluang yang Anda peroleh pada Mitra Bisnis Anda.
- ☐ Ingat, tidak setiap orang harus menjadi penjual yang baik. Beberapa orang mungkin memiliki kemampuan mengelola yang dapat menjadikan mereka Sponsor atau pemberi rekomendasi yang hebat.
- ☐ Jagalah hubungan baik dengan para Mitra Bisnis Anda.
- ☐ Buatlah pelatihan, bagikan pengetahuan Anda tentang produk dan penawaran khusus.
- ☐ Jelaskan teknik menjual dan menghubungkan konsumen yang Anda gunakan.
- ☐ Perkenalkan Mitra Bisnis Anda pada Marketing Plan
- ☐ Perhatikan perkembangan peluang yang terdapat dalam program insentif yang dikaitkan dengan Peringkat Efektivitas tertentu
- ☐ ingatlah untuk hanya menggunakan materi yang dibuat atau disetujui oleh FM WORLD. Pengetahuan tentang penawaran yang lengkap dan dapat dipercaya memungkinkan Anda untuk memanfaatkan semua peluang yang diberikan FM WORLD.

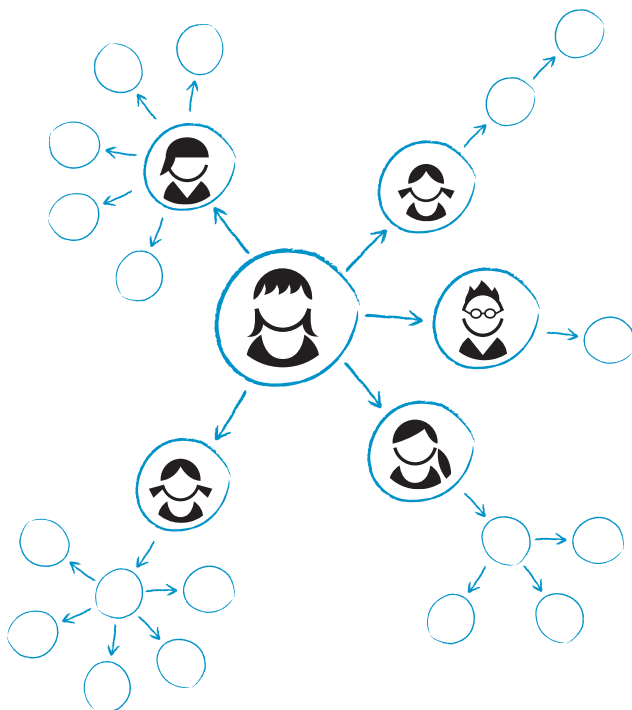


LANGKAH 3

Bentuk Struktur Jaringan Anda sendiri, jadilah Sponsor!

Membangun struktur jaringan adalah mengajak Mitra Bisnis baru melakukan apa yang Anda lakukan. Menjual atau merekomendasikan produk-produk FM WORLD. Dengan membangun kelompok Mitra Bisnis mandiri, Anda memperoleh penghasilan tambahan tergantung dari omzet total Poin yang dicapai oleh kelompok Anda.

Anda telah membuat daftar konsumen potensial. Beberapa dari mereka merupakan calon terbaik untuk menjadi Mitra Bisnis yang baru. Siapa yang akan Anda ajak dan berapa banyak orang bergabung dalam kelompok Anda sepenuhnya tergantung Anda sendiri. Namun perlu mengingat beberapa peraturan dasar.



Marketing Plan 1

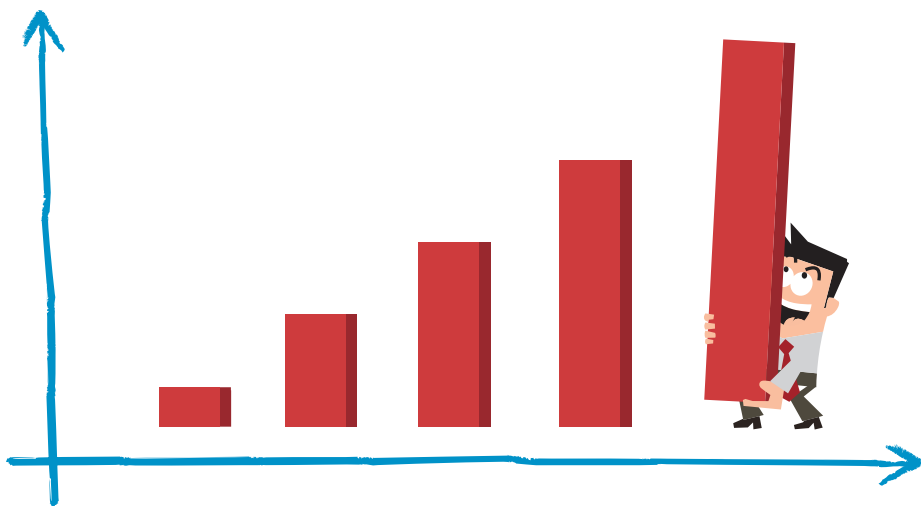
Aturan untuk menghitung komisi di **Magnolia Club**

Komisi Anda dari Marketing Plan 1 adalah berdasarkan omzet Poin yang Anda hasilkan dan selisih antara Peringkat Efektivitas Anda dengan Peringkat orang-orang yang Anda sponsori pada jaringan langsung dibawah Anda.

Agar mendapat komisi, Anda perlu memperoleh minimum 50 Personal Point dalam bulan tersebut. Jika Anda memiliki lebih dari satu Akun Mitra Bisnis, maka Anda perlu memperoleh minimum 50 poin pada masing – masing akun untuk mendapatkan komisi.

Dengan mencapai Peringkat Efektivitas secara berturut–turut, Selain mendapatkan keuntungan langsung dari pembelian produk dengan harga Mitra Bisnis, dan mendapatkan selisih harga jual ke konsumen, Anda juga mendapatkan komisi yang besarnya tergantung pada omzet Poin keseluruhan struktur jaringan Anda.

Untuk dapat memahami lebih jelas tentang cara perhitungan komisi, perhatikan contoh – contoh struktur jaringan yang mencapai peringkat Efektivitas secara berturut – turut (halaman 12 – 21)



Membangun Struktur di Peringkat Efektivitas 3%



TUGAS ANDA

- ☐ Lihat kembali daftar konsumen potensial yang telah Anda buat
- ☐ Jelaskan tentang perusahaan dan produk-produk dari FM WORLD.
- ☐ Bangun landasan struktur jaringan dengan cara mensponsori 6 orang
- ☐ Jalin komunikasi dengan orang – orang yang Anda ajak bekerjasama



TIP

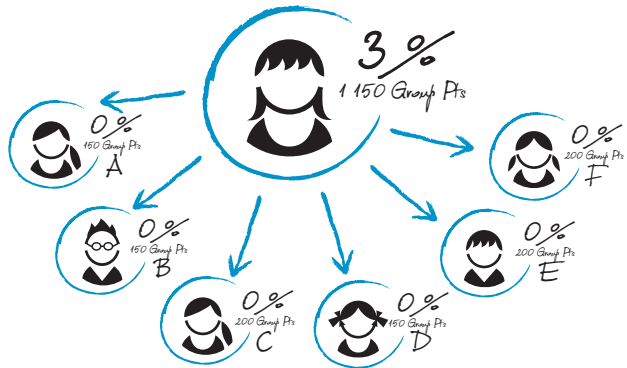
Harap diingat bahwa jika Anda membeli lebih banyak produk dengan jumlah perolehan poin 50, maka peringkat Efektivitas Anda akan menjadi 6% dan komisi Anda menjadi dua kali lipat!

Struktur jaringan dibentuk agar setiap orang berpeluang mengembangkan bisnis yang stabil dan menguntungkan. Saat Anda mengajak orang masuk menjadi bagian dari struktur jaringan Anda. Kesuksesan Anda tergantung bukan hanya pada diri Anda sendiri, melainkan juga pada mereka.



CONTOH 1

Anda dan struktur jaringan Anda mencapai omzet poin sebanyak 1150 poin. Pada jaringan baris pertama (yang langsung dibawah Anda) terdapat 6 orang.



HASIL:

Poin Pribadi Anda: 100 poin
 Grup Poin Anda: 1 150 poin
 Peringkat Efektivitas Anda: 3%



PERHITUNGAN KOMISI:

Komisi Anda, merupakan hasil dari jumlah pencapaian poin Anda dan kelompok dalam struktur jaringan Anda dari pembelian produk – produk FM WORLD:

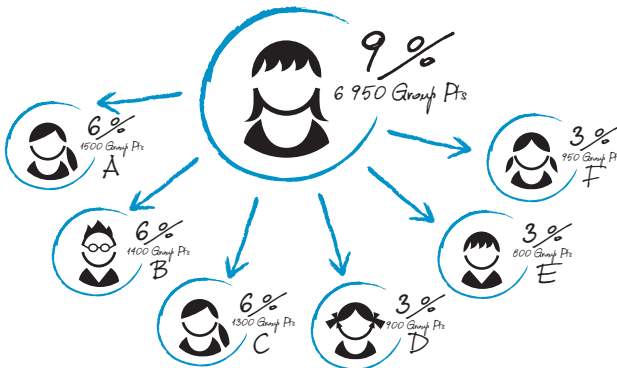
$$1\,150 \text{ poin} \times 3\% \times \text{Rp } 3.850 = \text{Rp } 132.825$$

Membangun Struktur di Peringkat Efektivitas 9%



CONTOH 2

Dengan total 6950 poin di jaringan Anda.



HASIL:

6 kaki yang aktif dalam jaringan:

$$1500 \text{ poin} + 1400 \text{ poin} + 1300 \text{ poin} + 900 \text{ poin} + 800 \text{ poin} + 950 \text{ poin} = 6.850 \text{ poin}$$

$$\text{Poin Pribadi Anda: } 100 \text{ poin}$$

$$\text{Total Grup Poin: } 6.950 \text{ poin} \quad \text{Peningkat Efektivitas: } 9\%$$



PERHITUNGAN KOMISI:

Komisi Anda, merupakan hasil dari jumlah pencapaian poin Anda dan kelompok dalam struktur jaringan Anda dari pembelian produk

Poin Pribadi Anda:	$100 \text{ poin} \times 9\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 34.650
Mitra Bisnis A:	$1500 \text{ Poin} \times (9\% - 6\%) 3\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 173.250
Mitra Bisnis B:	$1400 \text{ Poin} \times (9\% - 6\%) 3\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 161.700
Mitra Bisnis C:	$1300 \text{ Poin} \times (9\% - 6\%) 3\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 150.150
Mitra Bisnis D:	$900 \text{ Poin} \times (9\% - 3\%) 6\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 207.900
Mitra Bisnis E:	$800 \text{ Poin} \times (9\% - 3\%) 6\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 184.800
Mitra Bisnis F:	$950 \text{ Poin} \times (9\% - 3\%) 6\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 219.450
Total:		Rp 1.131.900

TIP



Orang – orang yang Anda ajak bekerjasama akan bertindak seperti Anda. Ini adalah sebuah proses yang alami dan dinamakan duplikasi. Maka dari itu, jadilah contoh yang baik bagi jaringan Mitra Bisnis Anda: jadilah aktif dan berlaku etis. Ketika Anda membeli dan merekomendasikan produk, Anda menjadi contoh alami. Ingatlah bahwa Anda juga dapat menularkan kebiasaan jelek – jika Anda mengatakan bahwa Anda hanya membeli tiga botol wewangian tiap bulan, maka jangan mengharapkan orang lain dalam jaringan Anda untuk melakukan pembelian dalam jumlah besar setiap bulan.



Analisa struktur jaringan Anda menggunakan simulator online di www.simulator.fmworld.com

Membangun Struktur di Peringkat Efektivitas 15%



TUGAS ANDA

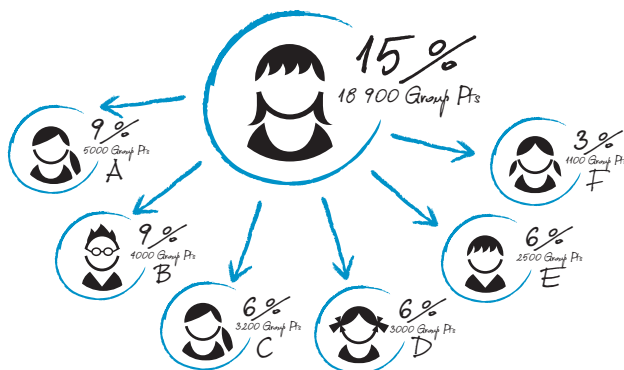
- ☐ Lakukan prinsip duplikasi, salurkan tanggung jawab membimbing Mitra Bisnis baru kepada Pimpinan/Leader kelompok
- ☐ cobalah cari sebanyak mungkin orang yang serius bekerja dan bertanggung jawab, carilah orang – orang yang mempunyai sasaran kerja yang jelas
- ☐ Ingatlah juga konsumen Anda yang dapat sewaktu-waktu dijadikan Mitra Bisnis Anda
- ☐ Buatlah pertemuan rutin dengan jaringan Anda.

Notes



CONTOH 3

Dengan total 18900 poin di jaringan Anda.



HASIL:

Enam kaki aktif dalam jaringan:

5.000 poin + 4.000 poin + 3.200 poin + 3.000 poin + 2.500 poin + 1100 poin
 Poin Pribadi Anda: 100 poin
 Total Grup Poin: 18.900 poin Peringkat Efektivitas: 15%



PERHITUNGAN KOMISI:

Komisi Anda, merupakan hasil dari jumlah pencapaian poin Anda dan kelompok dalam struktur jaringan Anda dari pembelian produk

Poin Pribadi Anda: $100 \text{ poin} \times 15\% \times \text{Rp } 3.850 = \text{Rp } 57.750$

Mitra Bisnis A: $5000 \text{ poin} \times (15\% - 9\%) 6\% \times \text{Rp } 3.850 = \text{Rp } 1.155.000$

Mitra Bisnis B: $4000 \text{ poin} \times (15\% - 9\%) 6\% \times \text{Rp } 3.850 = \text{Rp } 924.000$

Mitra Bisnis C: $3200 \text{ poin} \times (15\% - 6\%) 9\% \times \text{Rp } 3.850 = \text{Rp } 1.108.800$

Mitra Bisnis D: $3000 \text{ poin} \times (15\% - 6\%) 9\% \times \text{Rp } 3.850 = \text{Rp } 1.039.500$

Mitra Bisnis E: $2500 \text{ poin} \times (15\% - 6\%) 9\% \times \text{Rp } 3.850 = \text{Rp } 866.250$

Mitra Bisnis F: $1100 \text{ poin} \times (15\% - 3\%) 12\% \times \text{Rp } 3.850 = \text{Rp } 508.200$

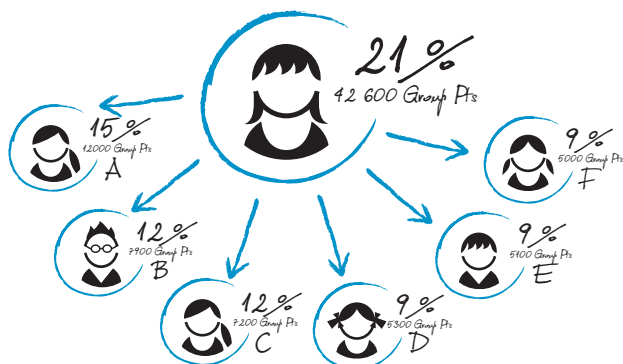
Total Komisi anda = $\text{Rp } 5.659.500$

Membangun Struktur di Peringkat Efektivitas 21%



CONTOH 4

Dengan total 42600 poin di jaringan Anda.



HASIL:

6 kaki yang aktif dalam jaringan:

12000 poin + 7900 poin + 7200 poin + 5300 poin + 5100 poin + 5000 poin

Poin Pribadi Anda: 100 poin

Total Grup Poin: 42.600 poin. Peringkat Efektivitas: 21%



PERHITUNGAN KOMISI:

Komisi Anda, merupakan hasil dari jumlah pencapaian poin Anda dan kelompok dalam struktur jaringan Anda dari pembelian produk

Poin Pribadi Anda:	100 poin	$\times 21\%$	$\times \text{Rp. } 3.850 =$	Rp. 80.850
Mitra Bisnis A:	12000 poin	$\times (21\% - 15\%) 6\%$	$\times \text{Rp. } 3.850 =$	Rp. 2.772.000
Mitra Bisnis B:	7900 poin	$\times (21\% - 12\%) 9\%$	$\times \text{Rp. } 3.850 =$	Rp. 2.737.350
Mitra Bisnis C:	7200 poin	$\times (21\% - 12\%) 9\%$	$\times \text{Rp. } 3.850 =$	Rp. 2.494.800
Mitra Bisnis D:	5300 poin	$\times (21\% - 9\%) 12\%$	$\times \text{Rp. } 3.850 =$	Rp. 2.448.600
Mitra Bisnis E:	5100 poin	$\times (21\% - 9\%) 12\%$	$\times \text{Rp. } 3.850 =$	Rp. 2.356.200
Mitra Bisnis F:	5000 poin	$\times (21\% - 9\%) 12\%$	$\times \text{Rp. } 3.850 =$	Rp. 2.310.000
Total Komisi Anda =				Rp. 15.199.800

TIPS



Ingatlah semua hal yang sudah Anda pelajari selama ini, berbagi pengalaman dengan Mitra Bisnis dalam kelompok jaringan Anda sangatlah penting. Pimpin mereka hingga sukses mereka juga merupakan sukses Anda. MLM merupakan suatu usaha berdasarkan landasan yang Anda bangun sendiri.

Ingatlah bahwa komisi dihitung dengan cara yang sama untuk setiap Mitra Bisnis, sehingga orang-orang yang berada dalam struktur jaringan Anda dapat juga memperoleh komisi.

BONUS TAMBAHAN JIKA MENCAPAI PERINGKAT Efektivitas 21%: NOMOR TAMBAHAN.

Saat Anda mencapai Peringkat Efektivitas 21% dan disebut Golden Magnolia untuk pertama kalinya, Anda berhak untuk satu lagi Nomor Tambahan!

Marketing Plan 2

Aturan untuk menghitung komisi di **Orchid Club**

Para Mitra Bisnis yang mencapai peringkat Efektivitas dalam Klub Orchid ikut terlibat dalam omzet perusahaan. Anda juga bisa!

FM WORLD mendedikasikan 8,5% dari Omzet Poin untuk dibagikan kepada semua Mitra Bisnis yang mencapai Peringkat Orchid.

Keistimewaan bagi peringkat Orchid bukan hanya pada keuntungan finansial, namun juga pada hak dalam menikmati berbagai fasilitas, seperti partisipasi dalam acara-acara yang menarik.



Peringkat Efektivitas	Prosentase Pembagian dari pencapaian poin seluruh dunia dengan semua Orchid pada peringkat Efektivitas tertentu di bulan tertentu	A one-time bonus for reaching the indicated Effectiveness Level on your Main Number
Pearl Orchid	4% dari total pencapaian Poin seluruh dunia	Hak untuk mendapatkan satu Nomor Tambahan (Nomor ini dapat ditempatkan di bagian mana saja dalam jaringan Anda).
Amaranth Orchid	1,5% dari total pencapaian Poin seluruh dunia	Hak untuk mendapatkan satu Nomor Tambahan (Nomor ini dapat ditempatkan di bagian mana saja dalam jaringan Anda).
Golden Orchid	1,5% dari total pencapaian Poin seluruh dunia	Hak untuk mendapatkan dua Nomor Tambahan (Nomor ini dapat ditempatkan di bagian mana saja dalam jaringan Anda).
Diamond Orchid	1,5% dari total pencapaian Poin seluruh dunia	Hak untuk mendapatkan tiga Nomor Tambahan (Nomor ini dapat ditempatkan di bagian mana saja dalam jaringan Anda).

Komisi yang dihasilkan dari Marketing Plan 1 dan 2 dijumlahkan. Misalnya: seorang yang berada pada peringkat Amaranth Orchid berhak mendapatkan komisi dari Marketing Plan 2 dari peringkat Efektivitas Pearl Orchid dan juga komisi dari Marketing Plan 1 untuk peringkat Amaranth Orchid.

Komisi diberikan setiap bulan, dengan catatan bahwa paling sedikit seorang Mitra Bisnis memenuhi syarat untuk peringkat Efektivitas tertentu. Agar dapat memperoleh komisi pada suatu bulan tertentu, Anda perlu melakukan pembelian minimum senilai 50 Personal Point.

Untuk menghitung komisi dari Marketing Plan 2, pertama-tama seseorang perlu menghitung total akumulasi Poin untuk Mitra Bisnis tertentu dari peringkat Efektivitas masing-masing dalam Marketing Plan 2.

Peringkat Efektivitas	Peraturan menghitung nilai akumulasi Poin untuk peringkat Orchid
 Pearl Orchid	● 30 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing kaki dimana terdapat paling sedikit seorang yang berperingkat Pearl Orchid ● Poin cadangan ● Jumlah total Personal Point dari seluruh Mitra Bisnis yang disponsori langsung dan telah mencapai peringkat Efektivitas maksimum 21%
 Amaranth Orchid	● 60 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing kaki yang telah mencapai peringkat Pearl Orchid (kecuali Bila Prinsip pengaturan kaki menunjukkan sebaliknya) ● 90 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing kaki yang telah mencapai peringkat Amaranth, Golden, Diamond Orchid. ● 60 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing yang langsung mensponsori 5 kaki pada peringkat Efektivitas minimum 21% atau 90 000 Poin yang ditetapkan untuk setiap 7 kaki yang langsung disponsori pada peringkat Efektivitas 21% atau lebih tinggi.

	● Jumlah total Personal Groups' Points dalam struktur jaringan: 1) Pearl Orchids, yang pada saat bersamaan tidak pada peringkat Orchid yang lebih tinggi. Sedangkan Bila terdapat lebih banyak Orchid dalam jaringan yang memenuhi kondisi ini, maka Pesonal Group Point dari Orchid yang berada paling dekat dengan Mitra Bisnis yang dihitung komisinya ikut diperhitungkan. ● Total dari Personal Group's Points dari yang langsung disponsori dan telah mencapai peringkat Efektivitas maksimum 21%
 Golden Orchid	● 60 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing kaki yang telah mencapai peringkat Pearl Orchid (kecuali Bila Prinsip pengaturan kaki menunjukkan sebaliknya) ● 90 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing kaki yang telah mencapai peringkat Amaranth Orchid (kecuali bila Prinsip pengaturan kaki menunjukkan sebaliknya) ● 120 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing kaki yang telah mencapai peringkat Efektivitas sebagai berikut: seorang Golden Orchid, seorang Diamond Orchid ● 60 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing 5 kaki yang disponsori langsung dan berada pada peringkat Efektivitas minimum 21% atau 90 000 Poin yang ditetapkan untuk masing–masing 7 kaki yang disponsori langsung dan berada pada peringkat Efektivitas 21% atau lebih tinggi.

	● Jumlah total Personal Groups' Points dalam struktur jaringan: 1) Pearl Orchids, 2) Amaranth Orchids, yang pada saat bersamaan tidak merupakan Orchid dengan peringkat lebih tinggi. Sedangkan bila dalam struktur jaringan terdapat lebih banyak Orchid yang memenuhi kondisi ini, maka Personal Group Point dari peringkat Orchid yang terdekat dengan Mitra Bisnis yang dihitung komisinya ikut diperhitungkan. ● Jumlah total Personal Group's Points dari jaringan yang langsung disponsori dan mencapai peringkat Efektivitas maksimum 21%.
 Diamond Orchid	● 60 000 Poin yang ditetapkan untuk masing-masing kaki yang telah mencapai peringkat Pearl Orchid (kecuali peraturan prinsip tentang kaki menunjukkan sebaliknya). ● 90 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing kaki yang telah mencapai peringkat Amaranth Orchid (kecuali peraturan prinsip tentang jaringan kaki menunjukkan sebaliknya) ● 120 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing kaki yang telah mencapai peringkat Golden Orchid (kecuali peraturan prinsip tentang jaringan kaki menyatakan sebaliknya). ● 150 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing kaki dengan pencapaian minimum peringkat Diamond Orchid. ● 60 000 Poin yang ditetapkan untuk masing – masing lima kaki yang disponsori langsung dengan pencapaian peringkat Efektivitas minimum 21% atau 90 000 Poin yang ditetapkan untuk masing-masing 7 kaki yang disponsori langsung dengan pencapaian peringkat Efektivitas 21% atau lebih tinggi.

- Jumlah total Personal Groups' Points dalam struktur jaringan:

- 1) Pearl Orchids,
- 2) Amaranth Orchids,
- 3) Golden Orchids,

yang pada saat bersamaan tidak berada pada peringkat Orchid yang lebih tinggi Sedangkan bila dalam struktur jaringan terdapat lebih banyak peringkat Orchid yang memenuhi kondisi ini, maka Personal Group Point dari peringkat Orchid yang terdekat dengan Mitra Bisnis yang dihitung komisinya ikut diperhitungkan.

- Total dari Personal Group's Points yang langsung disponsori dan telah mencapai peringkat Efektivitas paling tinggi 21%.



Worldwide Point Turnover

Notes

Kami mengkalikan pencapaian Poin dunia dengan prosentase tertentu yang merinci pembagian keuntungan untuk semua Orchid pada peringkat Efektivitas tertentu. Dengan demikian maka kami mendapatkan jumlah yang dapat dibagikan kepada semua peringkat Orchid yang pada bulan tertentu memenuhi kualifikasi mencapai peringkat Efektivitas tertentu.

Jumlah Poin Dunia
 $\times X\% \times \text{Rp } 3850 =$

Jumlah komis yang akan dibagikan kepada semua Mitra Bisnis pada peringkat tertentu dalam Marketing Plan 2

Selanjutnya adalah menentukan pembagian prosentase bagi peringkat Orchid tertentu yang mencapai peringkat Efektivitas tertentu dalam bentuk nilai komisi. Untuk itu yang diperlukan adalah membagi jumlah total Poin yang dicapai oleh Orchid ini dengan jumlah total keseluruhan Orchid yang telah mencapai peringkat Efektivitas tertentu. Hasilnya kemudian dikalikan dengan 100

Poin Akumulasi Anda _____ $= Y\%$

Total Poin Akumulasi Orchid untuk pencapaian peringkat Efektivitas tertentu

* Maka pembagian prosentase yang Anda terima adalah: $Y \times 100$

Pembagian prosentase yang dicapai oleh Orchid tertentu perlu dikalikan dengan nilai uang yang dicadangkan untuk semua Orchid yang berada pada peringkat Efektivitas tertentu.

Jumlah komis yang akan dibagikan ke semua Bisnis Partner pada peringkat tertentu $\times Y\% = \text{your Commission}$
dalam Marketing Plan 2

Capailah aturan Prinsip tentang jaringan kaki dan metode penghitungan Personal Group's Points. Dengan demikian akan membantu Anda menghitung komisi secara tepat.

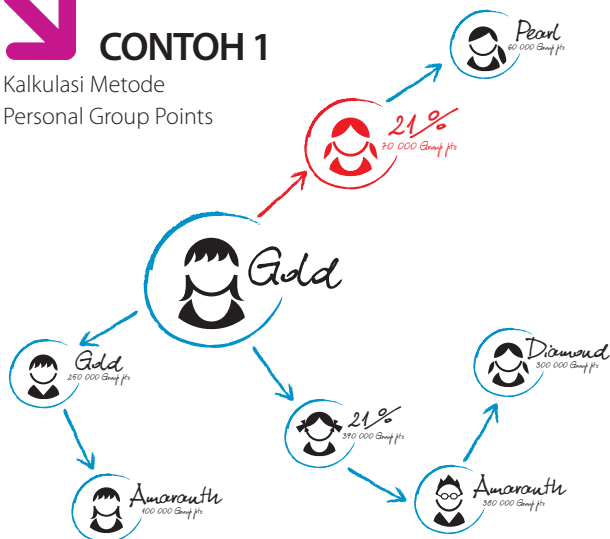
Aturan Prinsip

Personal Group Points dan Kaki Utama



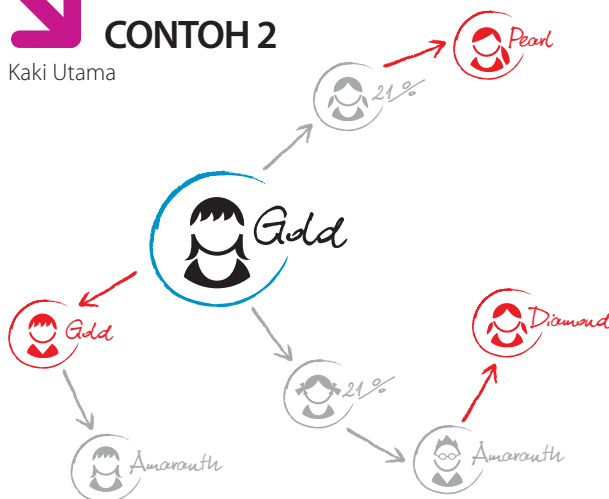
CONTOH 1

Kalkulasi Metode
Personal Group Points



CONTOH 2

Kaki Utama



TIPS



PERSONAL GROUP POINTS

Mengurai cara perhitungan jaringan Golden Orchid. Lihat pada Mitra Bisnis yang memiliki peringkat Efektivitas 21% dan telah mengumpulkan 70.000 poin. Bila anda ingin menghitung Personal Group Points – nya caranya dengan mengurangi poin Orchid yang letaknya tepat berada dibawahnya (Pearl yang berhasil mengumpulkan 60.000 poin) dari 70.000 poin.

KAKI UTAMA

Untuk menghitung jaringan Golden Orchid. Perhatikan bahwa peringkat Efektivitas tertinggi yang dicapai oleh seorang Mitra Bisnis secara pribadi ditandai dengan warna merah. Tingkat Efektivitas mereka ditentukan pada jumlah poin yang dikumpulkan oleh jaringannya

Pearl Orchid

– perhitungan komisi



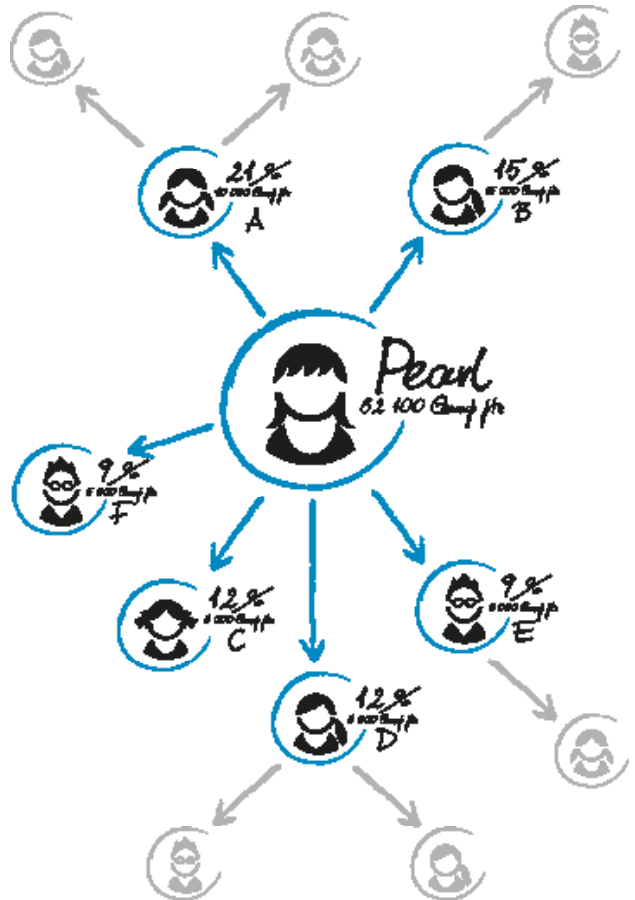
TIP

Notes



CONTOH 3

Cara menghitung komisi berdasarkan struktur jaringan peringkat Pearl Orchid



Poin Akumulasi: 82100 poin



PERHITUNGAN:

- Anda tidak memiliki kaki Orchid jadi Anda tidak menerima Poin yang ditetapkan sebagai dasar perhitungan.
- Poin cadangan: 42100 poin
- Personal Group's Points dari jaringan yang disponsori langsung dan telah mencapai peringkat Efektivitas 21% (40000 poin – Mitra Bisnis A)

Poin Akumulasi: 82100 poin



MENGHITUNG PRESENTASE PEMBAGIAN DI PEARL ORCHID

$$\frac{\text{Poin Akumulasi Anda}}{\text{Total Poin Akumulasi dan pencapaian semua Orchid}} = Y\%$$

* Pembagian presentase Anda: $Y \times 100$



MENGHITUNG KOMISI DI PEARL ORCHID:

$$\frac{\text{Pencapaian Poin Anda}}{\text{Total Poin Akumulasi dan pencapaian semua Orchid}} \times 4\% \times \text{Rp } 3.850 \times \frac{\text{presentase pembagian}}{\text{keuntungan}} = \text{Komisi Pearl Orchid}$$

Selain itu, Anda mendapatkan komisi dari Marketing Plan 1.

Poin pribadi Anda	$100 \text{ poin} \times 21\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 80.850
Mitra Bisnis B:	$15000 \text{ poin} \times (21\% - 15\%) 6\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 3.465.000
Mitra Bisnis C:	$8000 \text{ poin} \times (21\% - 12\%) 9\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 2.772.000
Mitra Bisnis D:	$8000 \text{ poin} \times (21\% - 12\%) 9\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 2.772.000
Mitra Bisnis E:	$6000 \text{ poin} \times (21\% - 9\%) 12\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 2.772.000
Mitra Bisnis F:	$5000 \text{ poin} \times (21\% - 9\%) 12\% \times \text{Rp } 3.850 =$	Rp 2.310.000
		Total = Rp 14.171.850

Notes

Diamond Orchid

– perhitungan komisi



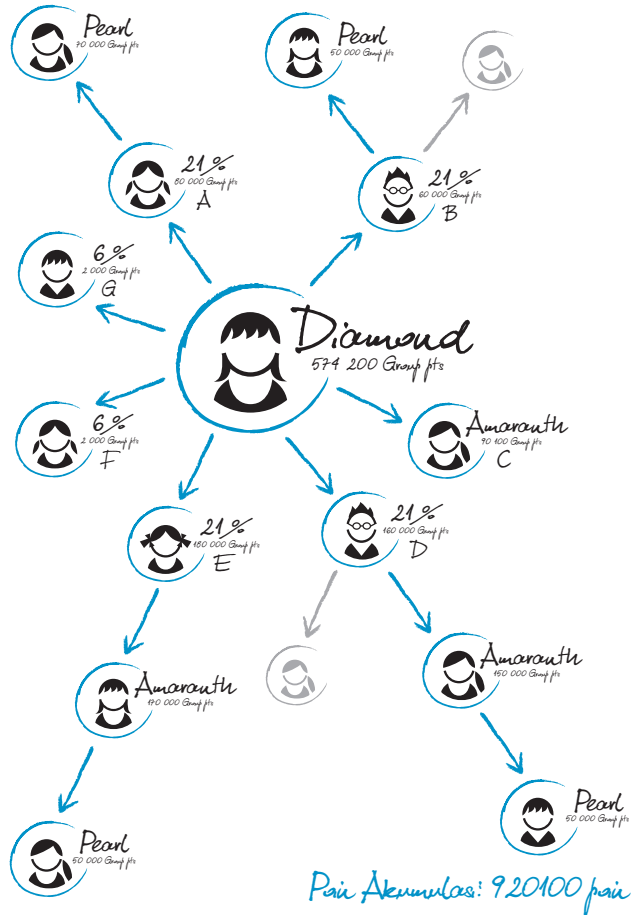
TIP

Notes



CONTOH 4

Agar Anda dapat mempelajari dan menggabungkan semua aturan untuk menghitung komisi dalam Marketing Plan 2. Pelajari contoh perhitungan komisi dengan dasar perumpamaan struktur jaringan pada peringkat Diamond Orchid:





CALCULATION:

- Anda menerima Poin yang ditetapkan sebanyak 60000 untuk setiap kaki yang telah mencapai peringkat Pearl Orchid; Anda memiliki dua kaki seperti itu jadi Anda menerima 120000 Poin yang ditetapkan (2×60000) untuk perhitungan (sesuai dengan Prinsip kaki dalam jaringan).
- Anda menerima 90000 Poin yang ditetapkan untuk setiap kaki yang telah mencapai peringkat Amaranth Orchid; jika Anda memiliki 3 kaki seperti itu Anda menerima 270000 Poin yang ditetapkan (3×90000) untuk perhitungan (sesuai dengan Prinsip kaki dalam jaringan)
- Anda tidak memiliki Golden atau Diamond Orchid, jadi Anda tidak menerima Poin yang ditetapkan untuk diperhitungkan (peraturan Prinsip jaringan kaki).
- Anda menerima 60000 Poin yang ditetapkan untuk setiap 5 kaki yang disponsori langsung dan telah mencapai peringkat Efektivitas 21% atau lebih tinggi.
- Total keseluruhan Personal Groups' Points:
 - Pearl Orchids – 120 000 poin;
 - Amaranth Orchids – 310100 poin;
 - Golden Orchids – 0 poin (belum ada dalam jaringan Anda).
- Personal Groups' Points dari Mitra Bisnis yang disponsori langsung sama dengan 40 000 poin (180 000 poin – 170 000 poin + 160 000 poin – 150 000 poin + 80 000 poin – 70 000 poin + 60 000 poin – 50 000 poin)



PERHITUNGAN PRESENTASE KEUNTUNGAN UNTUK DIAMOND ORCHID:

Poin Akumulasi Anda = $Y\%$

Total Poin Akumulasi yang dikumpulkan oleh semua peringkat Orchid pada suatu peringkat efektivitas

Pembagian presentase Anda: $Y \times 100$



CARA PERHITUNGAN KOMISI DIAMOND ORCHID:

Pencapaian Poin Anda $\times 1,5\% \times \text{Rp } 3850 \times \frac{\text{presentase pembagian keuntungan}}{\text{Kursus}} = \text{Diamond Orchid}$



TIP

INGATLAH BAHWA ANDA JUGA MENDAPATKAN KOMISI TAMBAHAN DARI HASIL PERINGKAT PEARL, AMARANTH DAN GOLDEN ORCHID PADA MARKETING PLAN 1.

Pengenalan – Daftar Istilah

Saat Anda memulai bisnis MLM, beberapa istilah mungkin terdengar asing dan sulit dipahami. Itulah sebabnya kami mempersiapkan daftar istilah yang menjelaskan tentang berbagai kata yang dipergunakan dalam Marketing Plan ini.

- **Accumulated Points (*Poin Akumulasi*)** – jumlah poin dari *Personnal Group's Points*, Poin yang ditetapkan dan khusus bagi mereka yang sudah berada pada jenjang Pearl Orchid juga termasuk Poin Cadangan. Poin Akumulasi dihitung secara satu persatu untuk setiap Peringkat Efektivitas.
- **Business Partner (*Mitra Bisnis*)** – sebuah kerjasama bisnis yang dijalin dengan FM WORLD Polandia atau cabang di sebuah negara dan disahkan dengan Perjanjian Kerjasama Kemitraan. Mitra Bisnis dapat tergantung dari status yang dipilih, membeli produk – produk FM WORLD langsung dari Cabangnya untuk pemakaian diri sendiri atau menjual produk tersebut kepada konsumen.
- **Business Partner's Number (*ID Mitra Bisnis*)** – sebuah kombinasi nomor yang unik, terdiri dari serangkaian angka, diberikan kepada Mitra Bisnis setelah penandatanganan kesepakatan kerjasama.
- **Business Partner's Price (*Harga Mitra Bisnis*)** – Harga Katalog dikurangi diskon yang berlaku, disetujui dan dikomunikasikan kepada Mitra Bisnis, dimana Mitra Bisnis membeli produk FM WORLD; besarnya diskon yang berlaku dari Harga Katalog tercantum dalam website atau yang dikomunikasikan kepada Mitra Bisnis melalui suatu cara yang disetujui.
- **Catalogue (*Katalog*)** – Sajian rangkaian produk – produk FM WORLD lengkap dengan harga katalog.
- **Catalogue Price (*Harga Katalog*)** – Harga yang dicantumkan dan dipublikasikan dalam katalog produk FM WORLD oleh FM WORLD Polandia

atau di suatu negara, dimana perusahaan menjual produk FM WORLD tanpa memperhitungkan promosi atau diskon apapun.

- **Commission (Komisi)** – Sejumlah uang yang merupakan hak Mitra Bisnis sebagai hasil usaha, setelah melakukan pembelian minimum, mencapai dalam suatu bulan tertentu, suatu Peringkat Efektivitas (paling sedikit 3%), ditentukan dalam Marketing Plan FM WORLD, diperhitungkan sesuai dengan prinsip yang ditetapkan dalam Marketing Plan dan dapat berbentuk pemberian upah berupa komisi. Besarnya komisi yang diberikan kepada Mitra Bisnis selalu dikurangi dengan nilai pajak yang berlaku di wilayah setempat (termasuk pajak jaminan sosial, kesehatan, pembayaran pajak dimuka) sesuai peraturan perundang – undangan yang berlaku dan mewajibkan pembayaran pajak berkaitan dengan penerimaan komisi atas setiap transaksi pembelian produk.
- **Direct Sales (Penjualan Langsung)** – Sebuah cara penjualan ritel dimana penjual langsung menemui konsumen potensialnya ditempat atau dirumahnya, ditempat kerjanya atau ditempat lain sesuai keinginan konsumen. Penjualan seperti ini berlangsung diluar tempat penjualan ritel yang lazim, diluar toko, kios, stand bazaar dan sejenisnya. Cara penjualan yang bertentangan dengan prinsip penjualan langsung tidak diperkenankan.
- **Effectiveness Level (Peringkat Efektivitas)** – tolak ukur Efektivitas Mitra Bisnis ditentukan berdasarkan jumlah total Poin Pribadi dan total Poin dalam struktur jaringan secara keseluruhan yang dinyatakan dalam bentuk presentase dan diberi nilai berikut: 0%, 3%, 6%, 9%, 12%, 15%, 18%, 21% atau dinyatakan dalam sebutan nama seperti Magnolia, Silver Magnolia, Golden Magnolia, Pearl Orchid (Pearl), Amaranth Orchid (Amaranth), Golden Orchid (Gold), Diamond Orchid(Diamond).
- **Group Points (Poin Kelompok Jaringan)** – jumlah poin yang dikumpulkan oleh seorang Mitra Bisnis dan kelompok jaringannya. Poin kelompok jaringan menentukan peringkat Efektivitas seorang Mitra Bisnis, mulai dari 3% sampai dengan 21%.
- **Leader (Pemimpin Kelompok)** – Mitra Bisnis FM WORLD yang menjalankan usahanya sesuai dengan peraturan dan Kode Etik Perusahaan, mengelola

kelompok penjualannya dan mengembangkan usahanya berdasarkan Marketing Plan.

- **Leg (*Kaki*)** – Sekelompok Mitra Bisnis dalam sebuah jaringan penjualan, diawali dari Mitra Bisnis yang disponsori langsung pada lapisan pertama dan menempati posisi dibawah Sponsor nya.
- **Leg Principle (*Kaki Utama*)**– Bila pada jaringan sebuah kaki terdapat beberapa Mitra Bisnis yang memenuhi syarat untuk masuk peringkat tergabung dalam Orchid Club dengan Peringkat Efektivitas yang berbeda-beda, Nilai Poin yang diperhitungkan untuk menghitung total Poin Akumulasi sama dengan poin yang ditetapkan untuk peringkat Orchid pada Peringkat Efektivitas tertinggi, yang sekaligus berada pada posisi terdekat dengan Anda .
- **Line (*Baris*)** – sebuah angka yang menunjukkan posisi seorang Mitra Bisnis berkaitan dengan Sponsor nya dalam struktur jaringan. Misalnya: seseorang yang Anda sponsori menempati posisi baris pertama dibawah Anda.
- **Magnolia** – Sebuah Peringkat Efektivitas dalam Marketing Plan 1: Magnolia, Silver Magnolia dan Golden Magnolia.
- **Marketing Plan** – Serangkaian prinsip yang antara lain menentukan kondisi yang diperlukan oleh Mitra Bisnis untuk mencapai suatu Peringkat Efektivitas, untuk menghitung komisi, untuk mencapai Peringkat Efektivitas tertentu, metode perhitungan Poin dan metode perhitungan komisi Mitra Bisnis.
- **Minimum Purchase (*Pembelian Minimum*)** – Angka minimum Poin Pribadi (50), wajib dilakukan dan diperoleh setiap bulan sebagai imbalan pembelian produk FM World dan tercantum dalam nomor akun Mitra Bisnis, bila seluruh persyaratan memperoleh komisi telah terpenuhi, Mitra Bisnis berhak mendapatkan komisi dari penjualan di suatu bulan tertentu.
- **MLM** – Multi-Level Marketing. Sistem pengiklanan dan penjualan produk berdasarkan banyaknya rekomendasi konsumen beserta penciptaan dan pengelolaan jaringan penjualan MLM. Berdasarkan sistem penjualan langsung, Mitra Bisnis yang menjalankan sistem MLM dapat memperoleh keuntungan

tambahan dari aktifitas penjualan kelompok jaringannya.

- **Month (Bulan)** – bulan pada kalender, dengan perkecualian dimana tanggal terakhir dalam bulan jatuh pada hari Minggu atau hari Libur, maka hari terakhir dalam bulan ditentukan oleh FM WORLD Polandia atau cabangnya di suatu negara sedemikian rupa sehingga Mitra Bisnis dapat mengetahuinya paling sedikit 7 hari sebelumnya.
- **Orchid** – sebuah Peringkat Efektivitas dalam Marketing Plan 2: Pearl Orchid, Amaranth Orchid, Golden Orchid dan Diamond Orchid.
- **Personal Group's Points** – Poin Kelompok jaringan Mitra Bisnis yang terletak pada kaki Mitra Bisnis yang Poin Akumulasinya dihitung; dikurangi dengan Poin Kelompok dari Mitra Bisnis yang sekaligus berada langsung dibawahnya dan berada pada peringkat Orchid. Bila pada kaki – kaki Mitra Bisnis tidak ada jaringan yang berada pada peringkat Orchid, seluruh Poin Kelompok dari Mitra Bisnis yang bersangkutan dimasukkan dalam perhitungan Poin Akumulasi. Poin Kelompok setiap kaki dihitung terpisah. Poin Kelompok Pribadi dapat dihitung hanya untuk peringkat Orchid tertentu, yang tidak didahului oleh Orchid yang sama atau lebih tinggi dalam struktur jaringan Mitra Bisnis dalam kaitan perhitungan Poin Akumulasi.
- **Personal Points** – Poin yang diberikan kepada Mitra Bisnis sebagai imbalan pembelian produk. Bila Mitra Bisnis memiliki lebih dari satu Nomor Akun, maka Poin Pribadi masing – masing akun tidak dapat dijumlahkan/digabung.
- **Points (Poin)** – diberikan kepada Mitra Bisnis sebagai imbalan pembelian produk. Angka poin setiap bulan berubah sesuai dengan pengumpulan poin bulan berjalan. FM WORLD Polandia atau cabang di suatu negara menginformasikan kepada Mitra Bisnis tentang daftar produk yang diberi imbalan poin dan jumlah poin yang diterima sebagai hasil pembelian produk dari FM WORLD Polandia atau cabang suatu negara, sedemikian rupa sehingga Mitra Bisnis mengetahui jumlah poin yang akan diperoleh sebelum melakukan pesanan pembelian.
- **Sales Group (Jaringan)** – sekelompok Mitra Bisnis yang terbentuk dari serangkaian rekomendasi sedemikian rupa dimana seorang Mitra Bisnis selaku

Sponsor mensponsori Mitra Bisnis baru yang kemudian mensponsori Mitra Bisnis selanjutnya.

- **Spare Points (*Poin Cadangan*)** – Poin dari seluruh kelompok yang disponsori seorang Mitra Bisnis dan berada dalam Peringkat Efektivitas dibawah 21% ditambah dengan *Personnal Points* Mitra Bisnis tersebut.
- **Sponsor** – seorang Mitra Bisnis disebut sebagai Sponsor dalam dokumen Pendaftaran Mitra Bisnis baru di FM WORLD dan dalam struktur jaringannya diposisikan langsung diatas Mitra Bisnis yang baru tersebut
- **Starter Kit** – serangkaian contoh produk pilihan FM WORLD beserta materi pelatihan dan promosi.
- **Stipulated Points (*Poin yang ditetapkan*)** – Poin virtual yang diberikan kepada Mitra Bisnis yang berada dalam struktur *Kaki* jaringan Anda dan telah mencapai Peringkat Efektivitas Orchid atau diberikan kepada jumlah *Kaki* tertentu dari Mitra Bisnis yang telah mencapai peringkat minimum 21%.
- **Structure** – Struktur Jaringan, sama dengan definisi Sales Group.
- **Worldwide Point Turnover** – Jumlah Akumulasi keseluruhan *Personnal Points* para Mitra Bisnis dari seluruh dunia.

Istilah lain yang dipergunakan dalam Marketing Plan harus memiliki makna spesifik dalam Peraturan Klub FM WORLD atau Kode Etik.

Ada pertanyaan? Hubungi kami

Call Center: +62 21 799 2528

Layanan Pelanggan: customer.care@fmgroup.co.id



Kunjungi Facebook kami:
www.facebook.com/FMWorldIndonesia



Kunjungi Website kami:
id.fmworld.com



Kunjungi Online Shop kami:
shop.id.fmworld.com



Berbagai penghargaan yang diterima oleh FM World:



FM World Indonesia:

Wisma Aldiron / 1st Floor Suite 151-153
Jl. Jenderal Gatot Subroto Kav.72
Jakarta Selatan 12870

Email: customer.care@fmgroup.co.id

Telepon: +62 21 7992528

– Order = Ext. 1
– Customer Care = Ext. 2
– General Information = Ext. 3

Yogyakarta:

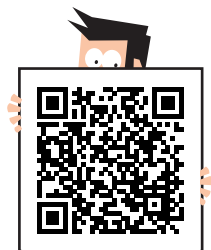
Jl. Prof. Yohannes Gk 5/988
Baciro Gondokusuman (Sagan)
Yogyakarta 55223

Phone: +62 274-2921 322
Email: yogya@fmgroup.co.id

Manado:

Jln. Yos Sudarso Kompleks Pasar
Segar Paal 2 Blok RC no. 16

Phone: 0431-850562
Email: manado@fmgroup.co.id



DOWNLOAD TO YOUR
SMARTPHONE



WORLD
INDONESIA

© FM GROUP WORLD
WWW.FMWORLD.COM



2016 JUNE

ID 02