

coral-club.com - Coral Club (Корал Клуб)



Международный коралловый клуб (юридическое название - ООО «Коралловый мир») - международная коммерческая организация, занимающаяся производством и сбытом биологически активных добавок, гигиенических и косметических средств, а также вспомогательных защитных устройств.

Название организации происходит от введенного в ее рамках понятия «коралловой воды» - воды, которая контактировала с коралловым кальцием Alka-Mine «кораллов Санго», расположенных вокруг японского острова Окинава, которая, как утверждается, обладает чудодейственными свойствами. Ассортимент Компании составляют высококачественные продукты, направленные на поддержание здоровья человека и обеспечение его полноценным питанием в условиях современного ритма жизни. Распространением информации о продукции занимаются дистрибьюторы ССИ.

Продукция

Биологически активные добавки к пище, органические пищевые продукты, косметические средства и товары для дома.

3 направления продукции: БАД (продукты клеточного питания, и очистка воды), лечебная косметика, приборы и устройства (фильтры и т.п.). Самый известный продукт Алка-Майн (alka-mine), коралловый кальций, очищает, минерализирует и ощелачивает воду. Микрогидрин (Microhydrin) — сильный антиоксидант на основе гидрида кремния. Очищающий травяной комплекс Коло-Вада (colo-vada). Компания

активно продвигает антипаразитарную программу на ее основе, все программы по здоровью начинаются с уничтожения внутренних паразитов. Остальные добавки аналогичны многим американским компаниям.

Товары, реализуемые компанией, представлены в таких категориях:

- средства против старения кожи;
- биологически активные добавки (особенно - минеральные добавки в воду);
- увлажняющие бальзамы;
- вспомогательные устройства сантехники (приложения к крана для смягчения воды, ее «энергетизации», «структурирование» и т.п.);
- фильтры;
- другой очистительный инвентарь (и инвентарь «энергетизации» и т.п.) и вспомогательные насадки для очистного инвентаря;
- измерительные устройства самодиагностики собственной методологии производства.

Вся продукция представлена на сайте в [разделе "Продукция"](#).

Маркетинг-план

Смотреть видео...

Типичный американский брейкэвей. Рекомендованная розничная наценка — 30%.

Стоимость вступления в Коралловый Клуб – минимальна – 30 у.е.

Но это не просто набор документов. В эту сумму уже входит базовый продукт компании – коралловый кальций «Алка-Майн», розничная цена которого 35 у.е. Таким образом вместе с пакетом стартовых документов, который называют дисконт-пакетом, Вы получаете 20% скидку и возможность целый месяц пить чистую, «живую» целительную воду с коралловым кальцием.

- Бонус с личного и группового объема от 5% до 20% (для директоров 25%). Скидка на всю продукцию ~20%.
- Ежемесячный бонус развития для директоров среднего звена в размере 250\$ (от Золотого до Бриллиантового Директора).
- Программа 5+1: при покупке 5-ти единиц определенной продукции 6-ой предоставляется бесплатно, соответственно 4+1;3+1;2+1;1+1.
- Отсутствие механизма потери созданной организации (отсутствие возможностей потери лидера по любой причине).

- Постоянное сохранение достигнутого статуса (отсутствие механизма реквалификации).
- Отсутствие обязательных ежемесячных квалификационных закупок.
- Отсутствие лимита времени и привязки к объемам при выполнении директорской квалификации.
- Возможность получения выплат из директорской сети 12% до 6-го поколения и 7% до бесконечности.
- Льготная директорская квалификация.
- Отсутствие групповых объемов для директоров 2-х высших уровней.

Подробнее

Разъяснение аббревиатур

- ЛО — Личный объём (сумма баллов за покупки члена клуба на свой клубный номер за месяц).
- ГО — Групповой объём (сумма ЛО членов клуба в Вашей структуре за месяц — исключаются структуры членов клуба, которые равны или выше Вас по рангу, то есть если Вы Директор и один член клуба в Вашей структуре тоже Директор, то баллы с его структуры не входят в Ваш ГО. В этом случае Вам начисляется другой % вознаграждения за ГО структур равных или выше Вас по рангу членов клуба).
- НСО — Накопительный сетевой объём (сумма баллов, которые накоплены Вашей структурой за всё время с момента вступления в клуб).
- ЛГО — Лично-групповой объём (сумма ЛО и ГО).

Договор (контракт) с компанией Coral Club

Contracts and Gavel/Договор с компанией «Coral Club International» открывает целый ряд преимуществ, как для потребителей, так и необыкновенные возможности для лидеров.

Подписание договора дает право пользоваться все продукцией компании со скидкой 20% при любом объеме заказа и с той частотой и регулярностью, которую выбирает сам потребитель.

Стоимость вступления в Коралловый Клуб – минимальна – 30 у.е.

Но это не просто набор документов. В эту сумму уже входит базовый продукт компании – коралловый кальций «Алка-Майн», розничная цена которого 30 у.е. Таким образом вместе с пакетом стартовых документов, который называют дисконт-пакетом, Вы получаете 20% скидку и возможность целый месяц пить чистую, «живую» целительную воду с коралловым кальцием.

Подписание контракта — это фактически заполнение Анкеты потребителя Coral Club. Номер Анкеты — это Ваш клубный номер, дающий право на покупку продукции по клубной цене.

Вносить ежегодные членские взносы, как в некоторых компаниях, не требуется.

Премия «Продукты 5+1» и аналогичные ей

Как получить премию по программе «Продукты 5+1», «продукты 4+1», «продукты 3+1», «продукты 2+1» или «продукты 1+1»?

Например, если «Сильвер-макс» (раствор коллоидного серебра) входит в текущем месяце в программу «5+1» и Вы приобрели 5 флаконов «Сильвер-макс» одновременно, т.е. по одной накладной, то Вы сразу получаете 6-й флакон — бесплатно. Соответственно, если Вы купите 10 флаконов, то получите 2 в подарок, 15 флаконов – 3 и т.д.

Аналогично работает премирование по списку «Продукты 4+1» и другим программам. Разумеется, что премирование «Продукты 5+1» и «Продукты 4+1» распространяется на всех членов Клуба – и потребителей, и дистрибьюторов. Список продуктов меняется каждый месяц, но в программу премирования всегда входит основной продукт компании Корал-Майн.

Что дает накопительная Дисконтная карта?

Когда новичок только приходит в компанию он получает скидку с розничной цены 20%, скидка по его дисконтной карте составляет 5% с его личных закупок, и ему присваивается статус «потребитель» и ранг 1* - «одна звезда».

По мере того, как новый потребитель приобретает продукцию, накопительная скидка по его личной дисконтной карте растет. Вся продукция измеряется в очках: например упаковка Корал-Майн – это 15 очков, Программа очищения организма Коло-Вада Плюс – 50 очков.

Максимальный бонус (скидка) с личного объема может составлять 20%.

Посмотрим, сколько для этого нужно набрать очков?

Личный объем – минимальный, бонус – до 20%

После вступления в Клуб Вам начисляется 5% с личных закупок и ранг 1* («одна звезда»).

Набрав 1000 очков за личные закупки, Вы получаете скидку 10% со своих личных закупок и ранг 2* («две звезды»);

Набрав 2000 очков – 15% и ранг 3* («три звезды»);

Набрав 3000 очков – 20% с личных очков, ранг «Дистрибьютор» в статусе «Директор».

Набранные очки накопительные — они учитываются за весь период вашего членства в Клубе, а не за текущий месяц. Только если Вы ничего не приобрели в течение года, накопленные очки обнуляются.

В некоторых компаниях нельзя приобрести продукции меньше какого-то количества, например, менее 16 флаконов или меньше, чем на 300 евро. В Coral Club Вы можете приобрести даже 1 баночку или упаковку.

Групповой объем – бонусы до 25%

Кроме того, и потребители, и дистрибьюторы получают бонусы за приобретение продукции членами вашей группы. Члены вашей группы – это члены Клуба, которых Вы пригласили в компанию.

Размер бонусов с закупок вашей группы составляет **от 5% до 15%** (с группового объема **до 600 очков**) и **20-25%** (с группового объема свыше 600 очков) и определяется статусом члена группы.

Что принципиально важно? В некоторых компаниях, если закупки члена группы меньше, например, 16 флаконов или 300 евро, вознаграждения Вам не выплачиваются, т.е. очки исключаются из товарооборота и «сгорают».

В **Коралловом Клубе** как бы мало продукции не приобрел член вашей группы, Вы получите бонус с его товарооборота. Бонусы начисляются со всех набранных вашей группой очков при выполнении Вами совсем небольших условий!

Условия выплаты бонусов с личного объема

Что нужно, чтобы получить бонус с личного объема? Приобрести продукции в объеме минимального Личного объема.

Для члена клуба в **статусе 1*** - требований нет;

- для **2*** - **20 очков** – это примерно упаковка кораллового кальция «Алка-Майн» на 1 месяц и 1 флакон продукции;

- для **3*** - **40 очков** – это две упаковки Корал-майн и 1 флакон продукции;

- для **Директора - 70 очков** – это три упаковки «Корал-майн и 1-2 флакона продукции.

Таким образом, личный объем – минимальный и примерно равен объему личного потребления продукта на семью из 2-3-х человек за месяц.

Условия выплаты бонусов с Группового объема

Что нужно для того, чтобы получить бонусы с группового объема?

Бонусы с Группового объема не начисляются новичкам клуба в **статусе 1***, т.е. до тех пор, пока они не набрали вместе со своей группой **1000 очков**.

Начиная со **статуса 2***, бонусы с группового объема начисляются на тех же условиях, что и бонусы с личного объема:

- для **2*** - нужно набрать **20 очков** личного объема;

- для **3*** - **40 очков**;

- для **Директора - 70 личных очков и 500 групповых**.

Дополнительное условие: членам клуба в статусе «потребитель» бонусы с группового объема (ГО) начисляются только с закупок тех членов вашей группы, которые ниже по статусу.

Таким образом, если Ваш статус **равен 3***, и какой-то член вашей команды достиг **статуса 3***, то Вы, будучи потребителем, бонусы с его закупок не получите!

Что нужно сделать, чтобы получать бонусы со всех членов вашей группы, равных или обогнавших Вас по статусу? Нужно стать дистрибьютором в статусе Директора!

Зачем становится Директором?

Директор – это самая первая и простая лидерская квалификация. Директором может стать любой потребитель, выполнивший определенные условия.

Что для этого нужно?

Во-первых, набрать за весь период вместе со своей группой накопительных **3000 очков**.

Во-вторых, набрать **500 очков** групповых, в том числе, **70 очков** личного объема.

В-третьих, написать **заявление** в компанию о переводе из потребителей в дистрибьюторы и приобрести дистрибьюторский пакет.

Теперь, Вы – Директор и получаете бонусы со всех членов вашей группы, даже если они обогнали Вас по статусу!

Кроме того, Директор получает бонусы живыми деньгами, а потребитель — только в виде бонусов-скидок при покупке продукции.

Для сравнения – во многих компаниях есть понятие «отсечение лидеров». Это означает, что когда кто-то из вашей команды обогнал Вас по статусу, то Вы теряете доход с товарооборота этого человека, поскольку его от вас отсекают и он уходит под вышестоящего лидера. Растили, помогали, вырастили — и все потеряли!

В Коралловом клубе «отсечения лидеров» нет!



ДИСКОНТНАЯ ПРОГРАММА. МП Часть 1

Вы получаете то,
что вы сеете!

v. 11.1
01.07.2012

По **статусам** члены клуба (ЧК) подразделяются на **Потребителей** и **Дистрибьюторов**. Максимально возможный ранг Потребителя – **3 звезды**.

ЛО* (Личный объем) – персональные покупки члена клуба за месяц, выраженные в баллах.

СО (Сетевой объем) – свой ЛО плюс ЛО всех членов нижестоящей сети независимо от их статуса, ранга и уровня в сети.

НСО (Накопительный СО) – накопленный **СО** с момента вступления в клуб.

ГО (Групповой объем) – сумма ЛО членов клуба вашей сети, отсеченной снизу ЧК равными вам (выше вас) по рангу.

ЛГО (Лично-групповой объем) – сумма ЛО и ГО. Для подсчета ЛГО директоров ранги директоров не различаются. ЛГО нижестоящего директора не входит в ЛГО вышестоящего директора.

СОП (Сетевой объем поколений директоров) – сумма ЛГО поколений директоров.

	Ранг члена клуба (ранг дисконтной карты)	1 звезда	2 звезды	3 звезды	Директор
Условия выполнения ранга	Накопительный сетевой объем (НСО)	–	1000	2000	3000
	ЛО/ЛГО за месяц	–	20 / –	40 / –	70 / 500
Накопительные скидки**	С личного объема (ЛО)	5%	10%	15%	20%
	С группового объема (ГО)		5%	5%–10%	5%–15%

* Все объемы измеряются в баллах. В прайс-листе указаны баллы по каждому продукту.

** Начисление скидок производится 15 числа следующего месяца. Скидки рассчитываются в баллах и переводятся в нац. валюту из расчета 1 балл = 1 у.е. Условная единица определяется компанией в национальной валюте каждой страны.

1. Ранг 1 звезда. Необходимо приобрести дисконт-пакет и заполнить Анкету потребителя. **1★** дает возможность приобретать продукцию компании по клубным ценам и получать накопительную скидку 5% с ЛО за отчетный месяц. Клубные цены для всех ЧК на 20% ниже розничных.

2. Ранги 2 звезды и 3 звезды достигаются при накоплении НСО 1000 и 2000 баллов и выполнении ЛО 20 и 40 баллов соответственно. Размер скидок с ЛО и ГО указан в таблице. Скидки с ГО зависят от разницы между скидками на ЛО членов клуба. Например, член клуба **3★** получает 5% с ГО **2★** и 10% с ГО **1★**.

3. Для ранга Директор ЧК необходимо перейти в статус Дистрибьютор, накопить НСО 3000 баллов и выполнить ЛО 70 и ЛГО 500 баллов за месяц. За перевод в Дистрибьюторы из начисленных бонусов удерживается 30 у. е.

4. Потребители (1★ – 3★) могут использовать свои скидки только для покупки продукции компании.

5. Дисконтная карта не имеет ограничения по сроку действия. Если в течение 12 месяцев отсутствуют закупки по дисконтной карте, то на 13 месяц член клуба теряет всю свою сеть. Также ЧК получает право на регистрацию новой дисконтной карты или на замену рекомендателя по заявлению. Действие дисконтной карты ЧК может быть заблокировано (приостановлено) или прекращено в случае некорректного поведения, нанесения морального или материального ущерба компании или другому члену клуба.



ДИРЕКТОРСКАЯ ПРОГРАММА. МП Часть 2

Вы познаете то,
что вы сеете!

v. 11.1
01.07.2012

Лидерские группы	Младшая				Средняя			Старшая					
Ранги директоров	Бронзовый	Серебряный	Золотой	Изумрудный	Бриллиантовый	Бриллиантовый +	Бронзовый Мастер	Серебряный Мастер	Золотой Мастер	Платиновый Мастер	Звездный Мастер		
Сокращенное название	Д	СД	ЗД	ИД	БД	БД+	М	МС	МЗ	МП	МЗв		
Количество ветвей - директорских/мастерских** (в том числе)	—	1	2	3	4	4	5	5 / 1	7 / 3	7 / 6	10 / 10		
Количество директоров (в поколениях) или альтернативный вариант	—	1	3	6	12*(5)	18*(5)	24*(6)	36*(6)	—	—	—		
Количество директоров/СОП (в тех же п.)	—	—	2/2400	4/4800	8/9600*	12/14400*	16/19200*	24/28800*	—	—	—		
ЛО/ЛГО за месяц	70 / 500				100 / 500			100 / —					
БОНУС с ЛО / ГО (смотрите МП часть 1)	20% / 5%-15%												
СУПЕР БОНУС ***выплачивается с СГО	25%				20%								
БОНУС в % с ЛГО ^(I) /СГО ^(II) СГО - это часть ЛГО превышающая 600 баллов, но не выше 1200 баллов. Максимальный размер СГО может быть 600 баллов. Если ЛГО меньше или равно 600, то СГО равен 0.	директорские поколения	1	—	9 / 9	9 / 9	9 / 9	9 / 9	10 / 10	11 / 11	12 / 12	13 / 13	14 / 14	15 / 15
		2		7 / 5	7 / 5	7 / 5	7 / 5	7 / 5	7 / 5	7 / 5	7 / 5	7 / 5	7 / 5
		3			5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3
		4				5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3
		5					5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3	5 / 3
		6							4 / 2	4 / 2	4 / 2	4 / 2	4 / 2
	БОНУС Бесконечности ****	2 - ∞						+1	+2	+3	+4	+5	+6
<p>* Количество директоров и СОП во всех ветвях, за исключением сильной, должно быть не менее половины требуемого количества директоров и СОП.</p> <p>** Директорская ветвь, содержащая любое количество мастеров, считается одной мастерской ветвью.</p> <p>*** СУПЕР БОНУС могут получать только те директора, которые подтвердили директорский ранг в предыдущем месяце. Данное требование не относится к Д и ЛД, открывшим ранг впервые.</p> <p>**** Бонус Бесконечности уменьшается в размере бонуса бесконечности нижестоящих директоров. В сети равных по рангу директоров Бонус Бесконечности равен нулю.</p>													

6. Ранги директоров зависят от ЛО, ЛГО, количества директорских и мастерских ветвей, общего количества директоров в определенных поколениях.

7. Для получения дипломов и значков необходимо **закрыть (подтвердить)** тот или иной ранг директора. Для этого необходимо выполнить **2 месяца подряд** условия для выполнения ранга только на закрытых директорах и мастерах, в противном случае ранг считается **открытым**.

8. Любой **закрытый** директор каждый раз при появлении нового открытого директора в 1-ом поколении **освобождается** от требования к ЛГО.

9. Дистрибьютор, не поддерживающий ранг директора **12 месяцев** подряд, переводится в Потребители. При повторном переходе в Дистрибьюторы повторно удерживается 30 у.е. из бонусов.

10. Мастерам в Старшей лидерской группе (МС, МЗ, МП, МЗв) для открытия ранга необходимо пройти собеседование у Президента (Вице-президента) компании. Основные критерии прохождения собеседования: (1) лояльность к компании, (2) отношение к делу, (3) отношение к людям.

