

Летний сезон акций бизнеса Батэль

ПРОкачай СВОЕ ЛЕТО

Июнь – август 2019



batel.ru

Сочный KISS

Акция для новых консультантов

Стань частью команды Батэль в июне, июле, августе и сентябре и получи приветственные комплименты от компании.

Твой подарок при регистрации – ПОМАДА!

Оформляй свой первый заказ всего лишь от 10 Баллов и получай ПОМАДУ В ПОДАРОК!

Будь яркой этим летом!

Примечания:

1. Наименование и оттенок помады к каждому заказу устанавливается компанией по умолчанию.
2. Для новых консультантов, оформляющих заказ через интернет-магазин на сайте компании, подарок добавляется автоматически к первому заказу от 10 Баллов.
3. Новые консультанты, оформляющие заказы в ЦОП или ПВ, могут в течение месяца накопить 10 Баллов несколькими заказами и получить подарок после подведения итогов акции за месяц.
4. Консультантам, оформляющим заказы в ЦОП или ПВ, необходимо уточнять информацию о сроках выдачи подарков самостоятельно у руководителей ЦОП и организаторов ПВ. Подарок за единовременный заказ от 10 Баллов может быть выдан новому консультанту сразу на усмотрение руководителя ЦОП или организатора ПВ.
5. Если у нового консультанта в месяц регистрации нулевая активность, то он может участвовать в программе во второй месяц после регистрации.
6. В акции участвуют Помада «MULTI MATTE» (20111). Компания вправе менять наименование подарков в течение всего действия программы.
7. Заказ на 10 Баллов – заказ от 750 рублей по цене консультанта.

Летний сезон акций бизнеса Батэль

ПРОкачай СВОЕ ЛЕТО

Июнь – август 2019



Информация для руководителей ЦОП

Уважаемые руководители ЦОП!

С июня по сентябрь 2019 года в компании действует акция «Сочный KISS», направленная на привлечение новых консультантов и увеличение покупательского спроса.

По условиям акции новым консультантам за покупку от 10 Баллов дарится 1 подарок (помада в ассортименте). Акция действует для новых консультантов весь первый месяц (месяц регистрации).

Рекомендуется выдавать подарок консультанту сразу при совершении им покупки и выполнении условий по сумме заказа.

Вы можете воспользоваться следующей схемой оформления подарков для вашего ЦОП:

- 1) Вы можете приобрести помады в необходимом количестве по специальному бланку заказа. В акции участвуют Помада «MULTI MATTE» (20111). Во время действия акции вы можете выдавать в подарок данный ассортимент, фиксируя расход.
- 2) В отчетный период вы подаете отчет по Баллам, где указываете ЛО новых консультантов.
- 3) После закрытия отчетного периода компания подводит итоги по новым консультантам, выполнившим условия акции, и производит списание суммы долга за подарочный ассортимент согласно количеству участников и их ЛО.

Летний сезон акций бизнеса Батэль

ПРОкачай СВОЕ ЛЕТО

Июнь – август 2019



batel.ru

Информация для организаторов ПВ

Уважаемые организаторы ПВ!

С июня по сентябрь 2019 года в компании действует акция «Сочный KISS», направленная на привлечение новых консультантов и увеличение покупательского спроса.

По условиям акции новым консультантам за покупку от 10 Баллов дарится 1 подарок (помады в ассортименте). Акция действует для новых консультантов весь первый месяц (месяц регистрации).

Рекомендуется выдавать подарок консультанту сразу при совершении им покупки и выполнении условий по сумме заказа.

Вы можете воспользоваться следующей схемой оформления подарков для вашего ПВ:

- 1) Если у вас есть новый консультант, и вы оформляете на него заказ на сайте компании, укажите в поле «Комментарий к заказу» (появляется на шаге подтверждения корзины) количество подарков к заказу;
- 2) Помады будут добавлены к заказу и вложены при его комплектации;
- 3) До конца отчетного периода вам необходимо распределить Баллы на новых консультантов;
- 4) После закрытия отчетного периода компания подводит итоги по новым консультантам, выполнившим условия акции, и производит сверку отправленных вам подарков и фактических участников акции, согласно распределенным баллам. Если подарков выдано меньше, чем фактических участников, то компания отправляет недостающие подарки с очередным заказом. Если подарков выдано больше, чем фактических участников, компания производит перерасчет стоимости неиспользованных подарков (вместо нулевой стоимости – стоимость по цене консультанта).