



AVON

ГИД КООРДИНАТОРА БИЗНЕС МОДЕЛИ

ПОЗИЦИЯ КООРДИНАТОРА ДАЕТ ВАМ ВОЗМОЖНОСТЬ ИЗМЕНИТЬ
СВОЮ ЖИЗНЬ И ЖИЗНЬ ДРУГИХ В ЛУЧШУЮ СТОРОНУ

ЧТО НЕОБХОДИМО СДЕЛАТЬ

1 Понять изменения, оценить какие действия нужно предпринять для удержания/увеличения Числа Представителей Личной Группы, спланировать их число свою квалификацию на 4 кампанию 2026 год, с учетом изменения уровня скидок в бизнес моделях Представителей

Ваш План Действий содержит:

- 2**
- Действия для коммуникации Представителям изменения порогов скидки: LOA 2-3-4 и LOA 4+ в соответствии с их программами.
 - Действия для Активизации, Удержания и Восстановления
 - Удержание/рост показателя Повторная Активность
 - Обучение новых и существующих Представителей



ПРИОРИТЕТ №1

**100% ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПОЛУЧИЛИ
ЗВОНОК/ВСТРЕЧУ/РАССЫЛКУ ОТ
ТМ/КООРДИНАТОРА И ЗНАЮТ О ПРЕДЛОЖЕНИЯХ И
УСЛОВИЯХ МОДЕЛЕЙ**

БАЗОВАЯ МОДЕЛЬ СКИДКИ ПРЕДСТАВИТЕЛЯ 04_2026

сумма заказа, Т (БРС)	скидка %
< 14 999	10%
15 000 – 44 999	15%
45 000 – 89 999	23%
90 000 – 149 999	27%
> 150 000	30%

НЕКОСМЕТИЧЕСКИЕ ТОВАРЫ

ПОДЛЕЖАТ ФИКСИРОВАННОЙ СКИДКЕ 15%

AVON ПРИВИЛЕГИИ 04_2026

сумма заказов, Т за квартал, (БРС)	уровень в программе Avon Привилегии	скидка %
< 34 999	БРОНЗА	10%
35 000 – 99 999	СЕРЕБРО	15%
100 000 – 199 999	ЗОЛОТО	23%
200 000 – 399 999	ПЛАТИНА	27%
> 400 000	VIP	30%

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ПРОГРАММЫ «ЛЕГКИЙ СТАРТ» 04_2026

- 1 Размещение СУММАРНЫХ ЗАКАЗОВ на определённую сумму в одной кампании
- 2 ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ КРИТЕРИИ - ЗАКАЗ КАТАЛОГОВ
- 3 Заказ комплиментов по супер ценам в следующем каталоге (1-й уровень 249т, 2-й уровень 999т)
- 4 НЕ ПРОПУСКАТЬ кампании для прохождения уровней

уровень заказа	сумма заказа, Т	% скидки на заказ
1й уровень	15 000-59 999	27%
2й уровень	60 000+	30%

КАТАЛОГИ СО СКИДКОЙ 50%

каталог, шт	регулярная стоимость, Т	спец. стоимость для LOA 1-3, Т
1-2	279	139
3-5	229	114
6-9	169	85
10+	129	65

МОДЕЛЬ ДОСТАВКИ ЗАКАЗОВ 04_2026

Стоимость доставки заказов до 14 999Т

АДРЕСНАЯ, на КАЗ ПОЧТУ, AVON ЦЕНТРЫ,

составляет 1 999Т и не зависит от уровня в программе AVON ПРИВИЛЕГИИ.

	КАЗПОЧТА			АДРЕСНАЯ			AVON ЦЕНТР			
	Алматы	Алматы обл-Шымкент (Жамбылская область, Жетысуская область)	остальные регионы	Алматы	Алматы обл-Шымкент (Жамбылская область, Жетысуская область)	остальные регионы	Алматы	Алматы обл-Шымкент (Жамбылская область, Алматинская, Жетысу)	остальные регионы	
НОВИЧКИ	0	0	0	1099	1099	1099	99	99	99	
БРОНЗА, СЕРЕБРО										
от 15 000 до 44 999	499	1099	1299	1499	499	699	899			
от 45 000 до 89 999										
90 000 и более										
ЗОЛОТО										
от 15 000 до 44 999	299	899	1099	1299	299	499	0	699		
от 45 000 до 89 999										
90 000 и более										
ПЛАТИНА										
от 15 000 до 44 999	199	699	899	1099	0	0	0	199	299	499
от 45 000 до 89 999										
90 000 и более										

Для VIP уровня заказы от 150 000Т адресной доставкой осуществляются за счет Компании.



КАК КООРДИНАТОРУ ОРГАНИЗОВАТЬ ПРОЦЕСС КОММУНИЦИИ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМ

- Изучить изменения
- Использовать отчет
- Приоритезировать Представителей для усиленной коммуникации:
 - новички
 - участники программы Avon Привилегии
- Приготовить материалы для рассылки
- Создать голосовые сообщения

ПРЕДСТАВИТЕЛИ LOA 2-3

БАЗОВАЯ
СКИДКАУСЛОВИЯ
ДОСТАВКИ

ЛЕГКИЙ СТАРТ

ПЕРЕХОД В AVON
ПРИВИЛЕГИИКРЕДИТНЫЙ
ЛИМИТПРЕДЛОЖЕНИЯ
КАТАЛОГА

Добрый день, ХХХХХ!

Как Ваши дела? Уделите мне 5 минут для разговора.

Уже планируете отправлять заказ в апреле? Помните, что Вам необходимо воспользоваться специальным предложением и заказать ХХХХ (вставить актуальное предложение по Легкому Старту).

Так же, я звоню с целью, чтобы рассказать/убедиться, что знаете о том, что в Легком Старте произошли изменения – сумма заказа второго уровня теперь составляет 60 000 тенге и стоимость специального предложения 250 и 1000 тенге соответственно. Прошу Вас учитывать это при размещении заказа.

Я вышлю новые условия программы, скидки и сервисных предложений, ознакомьтесь с ними и если будут вопросы напишите мне.

ДЛЯ LOA3: *Вы переходите в систему Avon Привилегии, если сумма заказов за 4 квартал составила ХХ ХХХ тенге, то у Вас появляется гарантированная скидка ХХ% на весь 1 квартал (подготовить данные по заказам Представителя, чтобы мотивировать на уровень СЕРЕБРО+)*

Спасибо, за уделенное время, дайте мне знать, если у вас будут вопросы по системе скидок или любые другие, касающиеся Avon.

Если Представитель во время звонка спрашивает новые условия, обязательно рассказать, в помощь информация на первых страницах

Так же можно использовать текст для голосовой рассылки сообщений или воспользоваться готовыми шаблонами коммуникации от Компании



БАЗОВАЯ СКИДКА

AVON
ПРИВИЛЕГИИПРЕДЛОЖЕНИЯ
КАТАЛОГАУСЛОВИЯ
ДОСТАВКИКРЕДИТНЫЙ
ЛИМИТПРОГРАММА ДЛЯ
АКТИВНЫХ

Добрый день, ХХХХХ!

Как Ваши дела? Уделите мне 5 минут для разговора.

Если Представитель улучшил уровень в Привилегиях или удержал от ЗОЛОТА+, поздравьте его с этим достижением и напомните о его гарантированной скидке в квартале

Уже планируете отправлять заказ в апреле? На что обратили внимание в каталоге?

Обратите внимание Представителя на 2-3 выгодных предложения
Так же, я звоню с целью, чтобы рассказать/убедиться, что знаете о том, что в программе Avon Привилегии произошли изменения – увеличились суммы заказов за квартал для достижения уровней. Прошу Вас учитывать это при размещении заказа. Если необходимо, мы сможем рассчитать на какую сумму нужно размещать заказы каждую кампанию, чтобы удержать или улучшить Ваш уровень. Согласна, что усилий может быть больше, но и сумма дохода от заказа так же будет выше.

Спасибо, за уделенное время, сейчас я вышлю Вам все изменения, дайте мне знать, если у Вас будут вопросы по скидке или любые другие, касающиеся Avon.

Если Представитель во время звонка спрашивает новые условия, обязательно рассказать, в помощь информация на первых страницах

Так же можно использовать текст для голосовой рассылки сообщений или воспользоваться готовыми шаблонами коммуникации от Компании



AVON

СИСТЕМА ДОХОДА КООРДИНАТОРА

ПОЗИЦИЯ КООРДИНАТОРА ДАЕТ ВАМ ВОЗМОЖНОСТЬ
ИЗМЕНИТЬ СВОЮ ЖИЗНЬ И ЖИЗНЬ ДРУГИХ В
ЛУЧШУЮ СТОРОНУ

СУММАРНЫЕ
ПРОДАЖИ
СТРУКТУРЫ ПО
ВСЕМ ПОКОЛЕНИЯМ

- Учитываются по ценам каталога, а для расчета вознаграждения учитываются Чистые Продажи

ЛИЧНЫЙ ЗАКАЗ
15 000Т

- Учитывается по ценам каталога

ЧИСЛО АКТИВНЫХ
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ В
ЛИЧНОЙ ГРУППЕ 5 И
БОЛЕЕ

- Активным считается Представитель, который разместил заказ в текущей кампании

1-е ПОКОЛЕНИЕ

- Представители и Координаторы, привлеченные Координатором с момента его регистрации в качестве Координатора

2-е ПОКОЛЕНИЕ

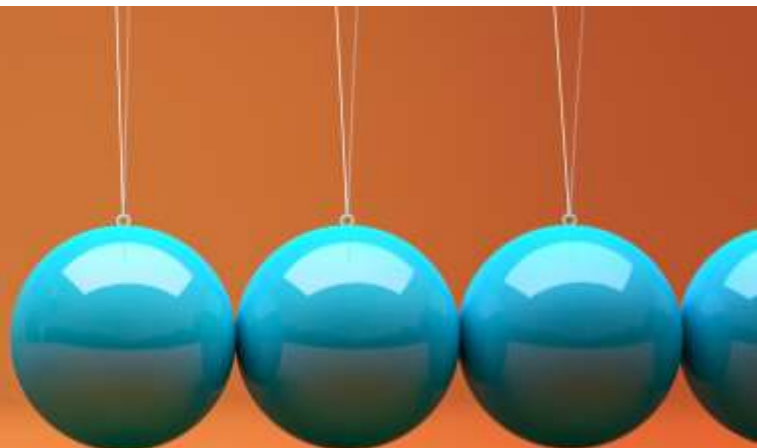
- Все Представители и Координаторы, привлеченные и зарегистрированные Координаторами 1-го поколения

СТРУКТУРА

- Совокупность 1-го, 2-го и всех последующих поколений

СУММА ЛИЧНОГО
ЗАКАЗА
КООРДИНАТОРА 15
000Т

- Для квалификации в системе дохода Координатора
- Для учета Активных в Программах Поощрения



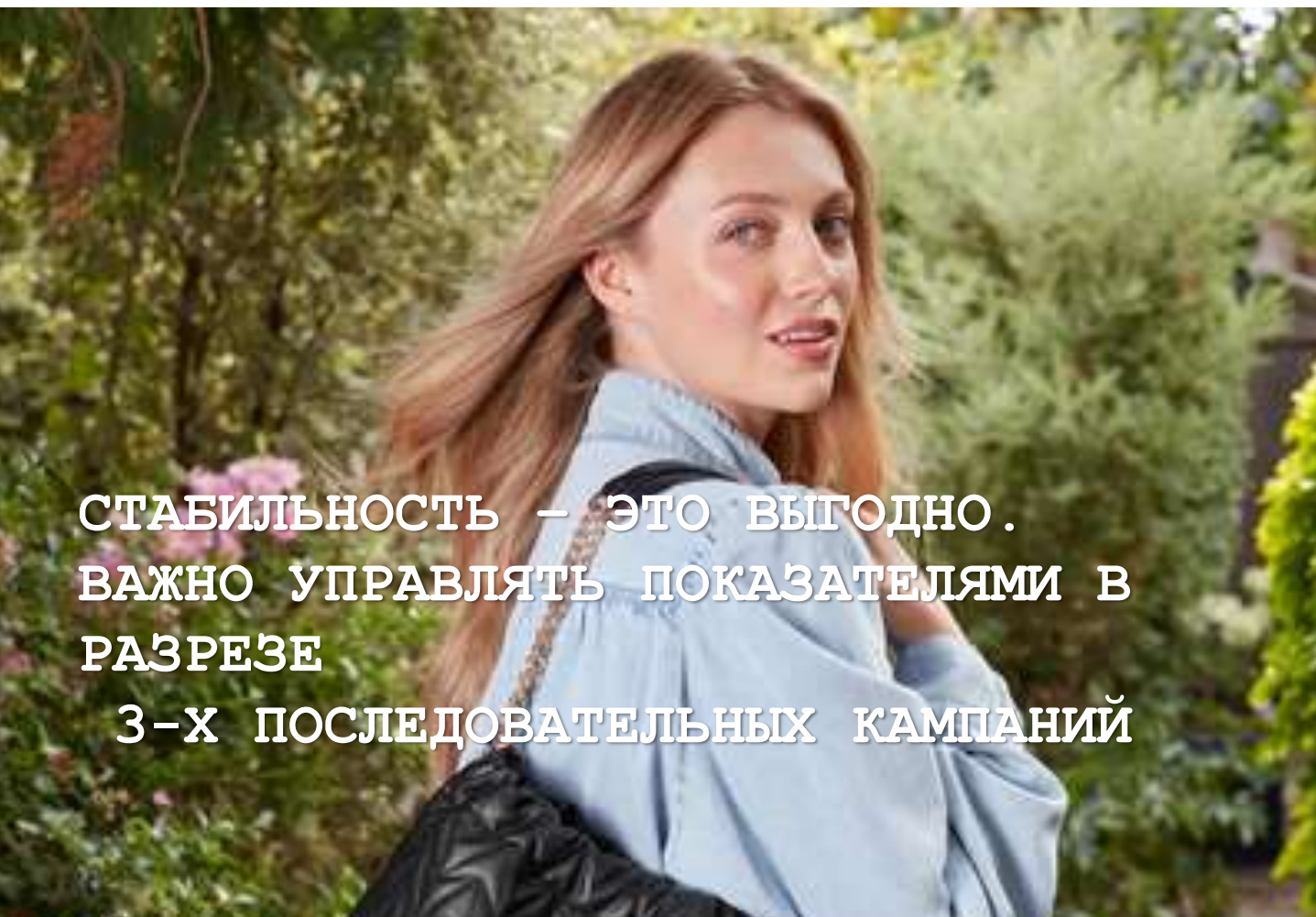
НОВЫЙ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ В СИСТЕМЕ ДОХОДА КООРДИНАТОРА

ВЫПОЛНЕНИЕ КРИТЕРИЯ ЧИСЛО ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ВЛИЯЕТ НА ДОХОД В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УДЕРЖАНИЯ/РОСТА ЧИСЛА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ЛИЧНОЙ ГРУППЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРОШЛОЙ КАМПАНИИ

Размер вознаграждения корректируется с применением коэффициента, зависящего от выполнения Числа Представителей и динамики Личной Группы.

Итоговое вознаграждение рассчитывается по формуле:

Вознаграждение = Базовое вознаграждение × Коэффициент.



СТАБИЛЬНОСТЬ – ЭТО ВЫГОДНО.
ВАЖНО УПРАВЛЯТЬ ПОКАЗАТЕЛЯМИ В
РАЗРЕЗЕ

3-Х ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫХ КАМПАНИЙ

уровень	суммарные продажи структуры по всем поколениям	1 поколение %	2 поколение %	бонус за поколения 2+
Координатор	150 000	5.0%	0.0%	0.0%
Старший Координатор	300 000	5.0%	1.5%	0.0%
Ведущий Координатор	550 000	5.5%	1.5%	0.5%
Премьер Координатор	850 000	6.0%	1.5%	1.0%
Топ Координатор	1 100 000	6.0%	1.5%	1.0%
Вице Лидер	1 500 000	6.5%	1.5%	1.0%
Лидер	2 000 000	7.5%	2.5%	1.5%
Старший Лидер	4 000 000	7.5%	2.5%	1.5%
Ведущий Лидер	6 500 000	8.0%	2.5%	2.0%
Премьер Лидер	9 500 000	8.5%	2.5%	2.5%
Топ Лидер	15 000 000	9.0%	2.5%	3.0%
Менеджер	25 000 000	9.5%	3.0%	3.0%
Старший Менеджер	35 000 000	10.5%	3.0%	3.5%
Ведущий Менеджер	55 000 000	11.0%	3.0%	4.0%
Премьер Менеджер	100 000 000	11.5%	3.0%	4.5%
ТОП Менеджер	200 000 000	12.0%	3.0%	5.0%

- ЛИЧНЫЙ ЗАКАЗ 15 000 Т
- ЧИСЛО АКТИВНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ В ЛИЧНОЙ ГРУППЕ 5 И БОЛЕЕ
- ВЫПОЛНЕНИЕ КРИТЕРИЯ ЧИСЛА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ, КОТОРЫЙ ВЛИЯЕТ НА ДОХОД В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УДЕРЖАНИЯ/РОСТА ЛИЧНОЙ ГРУППЫ ПО ОТНОШЕНИЮ К ПРОШЛОЙ КАМПАНИИ

105% - УДЕРЖАНИЕ/РОСТ Числа Представителей в ЛГ по отношению прошлой кампании

70% - МЕНЬШЕ, чем Число Представителей прошлой кампании

Итоговое вознаграждение рассчитывается по формуле:

Вознаграждение = Базовое вознаграждение × Коэффициент.

СТАРТ БОНУС И ЛИДЕРСКИЙ БОНУС

ЛОА	уровень	суммарные продажи личной группы	число активных	старт бонус	лидерский бонус
1	Координатор	150 000	5	26 500	6 000
2	Координатор	200 000	5	33 000	7 000
3	Координатор	250 000	5	40 000	8 000
4	Координатор	300 000	5	45 000	9 000
5	Старший Координатор	350 000	6	50 000	10 000
6	Старший Координатор	400 000	7	60 000	11 000

- ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ: **НАБОР ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ 1+ В КАЖДОЙ КАМПАНИИ**
- ВЫПЛАТА ЛИДЕРСКОГО БОНУСА **С LOA1+**
- ЛИЧНЫЙ ЗАКАЗ КООРДИНАТОРА LOA 1-6 **НЕ ВХОДИТ В ГРУППОВЫЕ ПРОДАЖИ** ДЛЯ НАЧИСЛЕНИЯ КРИТЕРИЙ ПРОДАЖ В СБ



БОНУС ЗА ДОСТИЖЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ ПОЗИЦИИ КАРЬЕРНЫЙ БОНУС

уровень	суммарные продажи структуры по всем поколениям	бонус за достижение и удержание	лидерский бонус за прохождение карьерного бонуса
Ведущий Координатор	550 000	65 000	20 000
Премьер Координатор	850 000	80 000	25 000
Топ Координатор	1 100 000	95 000	30 000
Вице Лидер	1 500 000	120 000	40 000
Лидер	2 000 000	140 000	50 000
Старший Лидер	4 000 000	160 000	60 000
Ведущий Лидер	6 500 000	180 000	70 000
Премьер Лидер	9 500 000	200 000	80 000
Топ Лидер	15 000 000	220 000	90 000
Менеджер	25 000 000	300 000	100 000
Старший Менеджер	35 000 000	500 000	120 000
Ведущий Менеджер	55 000 000	750 000	140 000
Премьер Менеджер	100 000 000	1 200 000	160 000
ТОП Менеджер	200 000 000	1 800 000	200 000

- БОНУС ЗА ДОСТИЖЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ (3 ИЗ 4 КАМПАНИЙ) МОЖЕТ НАЧИСЛЯТЬСЯ ТОЛЬКО С LOA 7
- УРОВЕНЬ КООРДИНАТОР И СТАРШИЙ КООРДИНАТОР НЕ УЧАСТВУЮТ В ПОЛУЧЕНИИ БОНУСА ЗА ДОСТИЖЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ ПОЗИЦИИ



СИСТЕМА ДОХОДА КООРДИНАТОРА

СИСТЕМА ДОХОДА КООРДИНАТОРА

уровень	суммарные продажи структуры по всем поколениям	1 поколение %	2 поколение %	бонус за поколения 2+	КАРЬЕРНЫЙ БОНУС	
					бонус за достижение и удержание	лидерский бонус за прохождение карьерного бонуса
Координатор	150 000	5.0%	0.0%	0.0%		
Старший Координатор	300 000	5.0%	1.5%	0.0%		
Ведущий Координатор	550 000	5.5%	1.5%	0.5%	65 000	20 000
Премьер Координатор	850 000	6.0%	1.5%	1.0%	80 000	25 000
Топ Координатор	1 100 000	6.0%	1.5%	1.0%	95 000	30 000
Вице Лидер	1 500 000	6.5%	1.5%	1.0%	120 000	40 000
Лидер	2 000 000	7.5%	2.5%	1.5%	140 000	50 000
Старший Лидер	4 000 000	7.5%	2.5%	1.5%	160 000	60 000
Ведущий Лидер	6 500 000	8.0%	2.5%	2.0%	180 000	70 000
Премьер Лидер	9 500 000	8.5%	2.5%	2.5%	200 000	80 000
Топ Лидер	15 000 000	9.0%	2.5%	3.0%	220 000	90 000
Менеджер	25 000 000	9.5%	3.0%	3.0%	300 000	100 000
Старший Менеджер	35 000 000	10.5%	3.0%	3.5%	500 000	120 000
Ведущий Менеджер	55 000 000	11.0%	3.0%	4.0%	750 000	140 000
Премьер Менеджер	100 000 000	11.5%	3.0%	4.5%	1 200 000	160 000
ТОП Менеджер	200 000 000	12.0%	3.0%	5.0%	1 800 000	200 000

- ЛИЧНЫЙ ЗАКАЗ 15 000Т
- ЧИСЛО АКТИВНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ В ЛИЧНОЙ ГРУППЕ 5 И БОЛЕЕ

СТАРТ БОНУС НОВОГО КООРДИНАТОРА И ЛИДЕРСКИЙ БОНУС ЗА СВ

уровень	ЛОА	суммарные продажи личной группы	число активных	старт бонус	лидерский бонус
Координатор	1	150 000	5	26 500	6 000
Координатор	2	200 000	5	33 000	7 000
Координатор	3	250 000	5	40 000	8 000
Координатор	4	300 000	5	45 000	9 000
Старший Координатор	5	350 000	6	50 000	10 000
Старший Координатор	6	400 000	7	60 000	11 000

- ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ: НАБОР ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ 1+ В КАЖДОЙ КАМПАНИИ
- ВЫПЛАТА ЛИДЕРСКОГО БОНУСА С LOA1+
- ЛИЧНЫЙ ЗАКАЗ КООРДИНАТОРА LOA 1-6 НЕ ВХОДИТ В СУММАРНЫЕ ПРОДАЖИ ДЛЯ НАЧИСЛЕНИЯ КРИТЕРИЙ ПРОДАЖ В СВ

- БОНУС ЗА ДОСТИЖЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ (3 ИЗ 4 КАМПАНИЙ) МОЖЕТ НАЧИСЛЯТЬСЯ ТОЛЬКО С LOA 7

- УРОВЕНЬ КООРДИНАТОР И СТАРШИЙ КООРДИНАТОР НЕ УЧАСТВУЮТ В ПОЛУЧЕНИИ БОНУСА ЗА ДОСТИЖЕНИЕ И УДЕРЖАНИЕ ПОЗИЦИИ

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ КРИТЕРИЙ: ВЫПОЛНЕНИЕ КРИТЕРИЯ ЧИСЛО ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ, КОТОРЫЙ ВЛИЯЕТ НА ДОХОД В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УДЕРЖАНИЯ/РОСТА ЧИСЛА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ЛИЧНОЙ ГРУППЫ ПО ОТНОШЕНИЮ К ПРОШЛОЙ КАМПАНИИ

105% начисляется за УДЕРЖАНИЕ/РОСТ Числа Представителей в ЛГ по отношению прошлой кампании
70% начисляется если Число Представителей меньше, чем в прошлой кампании

Итоговое вознаграждение рассчитывается по формуле:
Вознаграждение = Базовое вознаграждение × Коэффициент.

- Фокус на Повторную Активность, как на основную долю в Числе Представителей.
- Прогнозировать Уход из НА 1 через 2 кампании вперед и своевременно активизировать Представителей.
- Активно мотивировать на размещение заказа НА 2 кампании, для того чтобы влиять на Число Представителей в следующей кампании.
- Использовать Набор и Восстановление как ресурс укрепления для влияния на показатель Число Представителей



ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО ВЫПОЛНИТЕ

5 ШАГОВ

1

ПЛАНИРОВАНИЕ – сделайте анализ прошедшего квартала и кампании,

ОПРЕДЕЛИТЕ, какой доход вы потенциально можете получить в кампании 4

и за 2 квартал. Планируйте показатели:

посчитайте необходимое Число Активных Представителей и критерий Число Представителей для запланированного дохода

НАБОР	ПОВТОРНАЯ АКТИВНОСТЬ	АКТИВИЗАЦИЯ	УДЕРЖАНИЕ	ВОССТАНОВЛЕНИЕ
Ресурс	Входят в Число Представителей			Ресурс

ВСЕГО: _____

2

ИЗУЧИТЕ – поддержку от Avon для каждой группы Представителей. Оповестите об изменениях в порогах скидки. Расскажите как сохранить и увеличить Число Клиентов

3

СОСТАВЬТЕ – ваш индивидуальный план действий по каждому показателю, включите в него детали реализации.

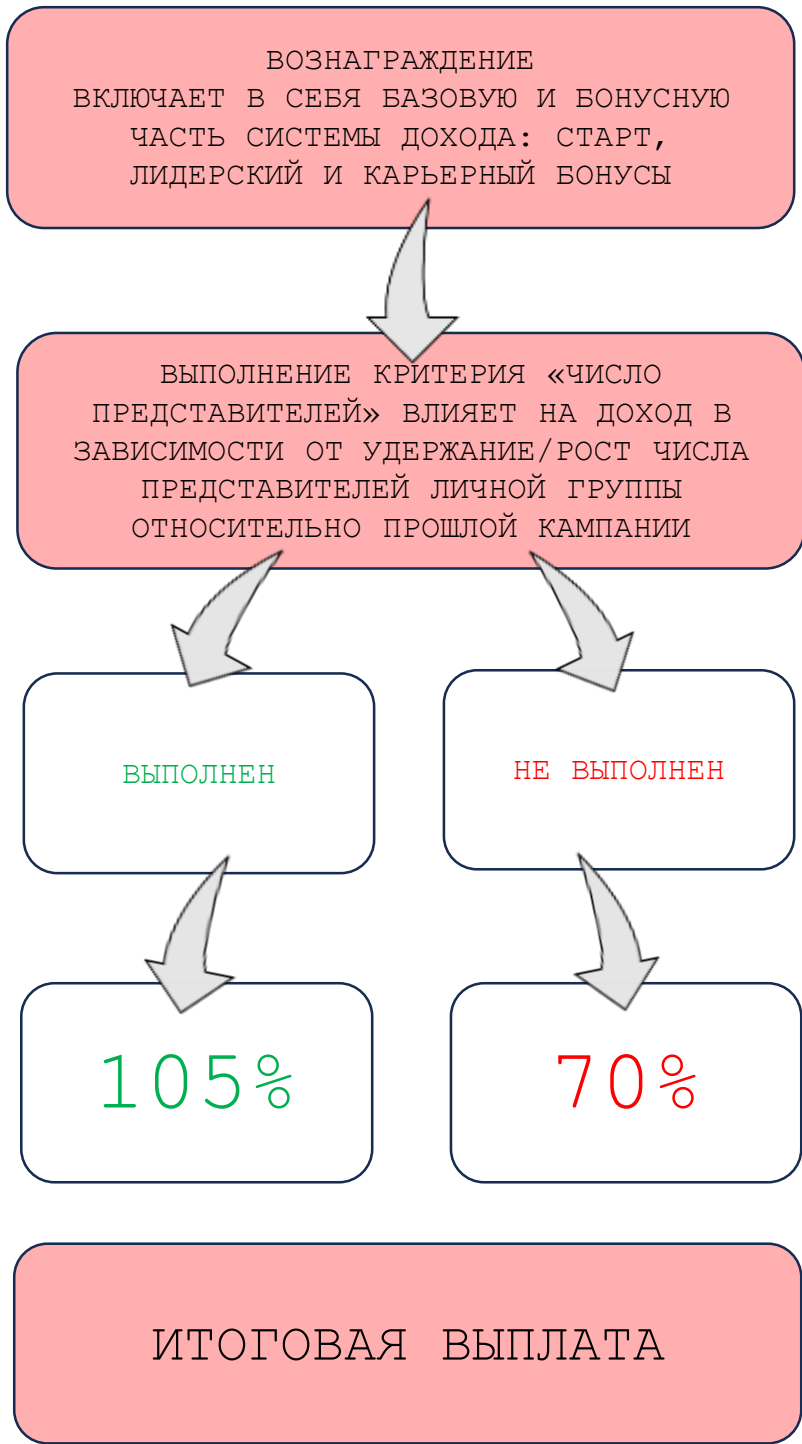
4

МОТИВИРУЙТЕ И ВДОХНОВЛЯЙТЕ – проведите встречу с уровнем ПЛАТИНА, поздравьте всех Представителей ЗОЛОТО+ с достижением или удержанием уровня

5

КОНТРОЛИРУЙТЕ – достижение цели по вашему доходу (Числу Активных Представителей и Числу Представителей)

КАК СЧИТАТЬ



Долгосрочные и краткосрочные
ПРОГРАММЫ ПООЩРЕНИЯ НЕ
ВХОДЯТ в базовое
вознаграждение





МЫ ЛЮБИМ ТО,
ЧТО ДЕЛАЕМ. МЫ
ДЕЛАЕМ ТО, ЧТО
ЛЮБИМ.

СОЗДАНИЕ ГРУППЫ АКТИВНЫХ И ПРОДУКТИВНЫХ
ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ПОМОЖЕТ ВАМ ПОДДЕРЖИВАТЬ И
РАЗВИВАТЬ УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС