

Положение о продаже профессиональной косметики

Линия MIRRA PROFESSIONAL (произносится как «мирра профешнл», далее по тексту - сокращённо MPROF) считается отдельным суббрендом, требующим особых условий продаж:

- **MPROF** продаётся только косметологам и только после обучения
- **MPROF** продаётся складами, прошедшими лицензирование
- продвигать **MPROF** на рынке будут подготовленные компанией «Дистрибьюторы **MIRRA PROFESSIONAL**»

1. Требования к косметологам

Косметологами в Базе Данных считаются:

1. специалисты с высшим и средним медицинским и фармацевтическим образованием, имеющие специализацию по косметологии;
2. специалисты без медицинского образования, прошедшие обучение по косметологии (курсы, колледж);
3. юридические лица - предприятия индустрии красоты (салоны, мед. центры, обучающие центры и др.).

Косметологи в Базе Данных отмечаются особой отметкой.

Косметологи вносятся в Базу Данных после заполнения анкеты (см. Приложение 1).

Косметолог обязан пройти обучение - прослушать обязательный курс лекций и мастер-классов по MPROF (см. п.3). Косметологу, не прошедшему обучение, средства MPROF не продаются.

После обучения и покупки одного из стартовых наборов (см. Приложение 3) косметологу выдаётся именной сертификат утверждённой формы.

Косметологи, уже прошедшие обучение (до 01.06.09) и имеющие сертификат старого образца, должны перерегистрироваться для получения именного сертификата. Для этого необходимо

предоставить копии документов об образовании, заполнить анкету, сделать закупку средств MPROF на 100 очков или одного из стартовых наборов. До 31.08.09. возможна перерегистрация на льготных условиях - с закупкой любых средств MPROF на 50 очков.

Косметолог имеет право не подписывать Соглашение о сотрудничестве. В этом случае он приобретает средства без дистрибьюторской скидки.

3. Требования к обучению и преподавателю

Минимальный обучающий курс лекций должен включать в себя следующие темы:

«Особенности косметических средств MIRRA», «Обзор программ ухода и средств линии MIRRA PROFESSIONAL», «Серия Гликолим – пилинг фруктовыми кислотами», «Серия Мастер».

Минимальный обучающий курс должен включать в себя проведение двух обязательных мастер-классов:

1. серия Гликолим;
2. уход за кожей с использованием серии Мастер (программа на выбор преподавателя).

Обучение платное. Рекомендуемая стоимость обучения – 1000 руб. Стоимость обучения засчитывается при первой покупке средств MPROF.

В отдельных случаях разрешается проводить индивидуальное обучение.

Заочного обучения в данный момент не предусматривается.

Юридические лица – предприятия индустрии красоты (салоны, мед. центры, обучающие центры и др.) должны направить на обучение своего сотрудника, который будет непосредственно работать с MPROF. Именной сертификат в этом случае выдаётся на имя юридического лица, одновременно с первой закупкой.

Преподаватель должен быть специалистом с медицинским образованием, желательно врачом-дерматовенерологом, прошедшим специальную (тематическую) подготовку по косметологии.

Преподаватель должен иметь опыт работы с косметикой MPROF.

Преподаватель должен пройти обучение в компании.

4. Требования к Дистрибьюторам MPROF

Кандидатура Дистрибьютора MPROF выдвигается региональным представительством.

Основная задача Дистрибьютора MPROF - продвижение MPROF на рынке профессиональной косметики.

Дистрибьютор MPROF должен знать особенности рынка профессиональных средств, владеть методами работы с предприятиями индустрии красоты.

Количество Дистрибьюторов MPROF ограничено.

Дистрибьютор MPROF работает только в одном регионе для одного склада или РЦ (утверждение действительно до 31.12.2009г).

Дистрибьютором MPROF может быть только дистрибьютор компании. Приветствуется медицинское образование.

Дистрибьютором MPROF может быть юридическое лицо (например, обучающий центр), в этом случае о нём предоставляются полные данные.

Дистрибьютор MPROF должен пройти особое обучение в компании.

Дистрибьютор MPROF должен контролировать продажи и обеспечивать послепродажное обслуживание косметологов, салонов, центров.

Дистрибьютор MPROF обязан принимать непосредственное участие в организации обучения косметологов (набирать группы, контролировать явку и т.д.).

Дистрибьютор MPROF должен заполнить анкету (см. Приложение 2). Копия анкеты передаётся в Центральный офис Хайновской Ю.А.

Дистрибьютор MPROF и Преподаватель может быть одним лицом.

5. Мероприятия компании

Компания проводит обучение Дистрибьюторов MPROF, снабжает их всеми необходимыми информационными материалами. Обучение платное.

Компания проводит обучение преподавателей MPROF, снабжает их всеми необходимыми информационными материалами. Обучение платное.

Компания готова рассматривать все предложения по продвижению MPROF на рынке.

Компания готова предоставить информационные материалы (статьи, презентации, рекламные материалы) для проведения обучения косметологов, для участия в конференциях и выставках профессиональной косметики.

Зона продаж для регионального представительства определяется компанией.

Компания будет контролировать продажи MPROF.

Компания будет контролировать выдачу Именных сертификатов косметолога.

6. Примечания

Ранее существующие методы привлечения и подписания косметологов не отменяются.