

PLAN BIZNESU

NA POCZĄTEK POWIEDZ:

Panie Tomku, jestem przekonany, że to spotkanie będzie dla nas wartościowe, bo chciałbym Panu pokazać (wyjątkowe, niesamowite) możliwości, które daje nasz projekt.

To spotkanie jest dla mnie ważne bo wiem, że jeżeli to co mam Pana zaciekawi, to dopiero wtedy będziemy mogli porozmawiać o szczegółach i ewentualnej współpracy, dlatego na początek chcę, żebyśmy się skupili na samej idei.

Chcę, żeby Pan wiedział, że na tym spotkaniu jest pełna wolność i ja nie będę Pana naciskał, ani do niczego przekonywał. Chciałbym po prostu, żebyśmy porozmawiali i sprawdzili, czy są jakieś możliwości współpracy, a co się wydarzy, czy będziemy chcieli coś wspólnie zrobić, czy jakoś sobie wzajemnie pomóc, to już jest sprawa drugorzędna i porozmawiamy sobie o tym na koniec naszego spotkania.

lub

Chciałem Ci pokazać (**wyjątkowe, niesamowite**) możliwości, które daje nasz projekt. Na początek chcę, żebyśmy się skupili na samej idei, a jak idea Ci się spodoba, to porozmawiamy o szczegółach. Chcę, żebyś wiedział, że na tym spotkaniu jest pełna wolność i nie będę Cię naciskał, ani do niczego przekonywał. Chciałbym po prostu, żebyśmy porozmawiali i sprawdzili, czy możemy coś wspólnie zrobić.

O CO CHODZI?

O co chodzi? Cały biznes polega na zmianie sposobu robienia zakupów z modelu detalicznego na model prosumencki.

Zobacz, przeciętnie każdy z nas wydaje od 100 zł do 200 zł miesięcznie na zakup produktów codziennego użytku, kupując je poprzez model handlu detalicznego w sklepach takich jak: Lidl, Biedronka, Rossmann, Hebe czy inne. Kupując produkty w tych sieciach tylko wydajemy pieniądze. Nawet jeżeli polecamy komuś te sklepy i produkty, które się w nich znajdują, nic z tego nie mamy, bo jesteś tylko konsumentami. Dzieje się tak dlatego, że sklepy te korzystają z tradycyjnego systemu dystrybucji.

NA CZYM POLEGA NASZ BIZNES?

Nasz biznes polega na tym, aby nie wydawać swoich pieniędzy w tych sklepach w modelu detalicznym, tylko zmienić miejsce dokonywania zakupów i kupić te produkty prosto od producenta przez jego sklep internetowy. Czyli chodzi o to, żeby te same pieniądze - zaznaczam, te same pieniądze, które już wydajemy, wydać bezpośrednio u producenta, gdzie możemy kupować produkty w cenach hurtowych.

Jeżeli jakość tych produktów spełni nasze oczekiwania, to możemy tym pomysłem podzielić się z naszymi znajomymi, aby oni też zmienili sposób i miejsce robienia zakupów i mieli te same korzyści. Jest to system poleceń, system lojalnościowy. Takich systemów jest w tej chwili pełno, np. punkty Payback, punkty zbierane na stacja benzynowych. Jest to system, który jest znany na całym świecie, ale nasz projekt jest naprawdę (**genialny, wyjątkowy, nadzwyczajny**), ponieważ poza cenami hurtowymi i punktami, które otrzymujesz za swoje zakupy jako konsument, właściciel sklepu dzieli się z Nami zyskiem z zakupów wszystkich osób, które dzięki Nam dowiedziały się o tej możliwości. Stajemy się więc Prosumenteami, bo nie tylko kupujemy produkty dla siebie jako konsumenci, ale również dostajemy część zysków producenta.

Żeby było wiadomo, kto dzięki komu dowiedział się o tej możliwości oraz ile komu wypłacić prowizji został przygotowany specjalny system z linkami polecającymi i tabelą premiowania.

Nasza prowizja zależy od poziomu efektywności z tej tabeli. Jest tutaj 7 poziomów: 3%, 6%, 9%, 12%, 15%, 18% i 21%. Do każdego poziomu przyporządkowana jest liczba punktów:

3%	to	300 pkt
6%	to	1 200 pkt
9%	to	3 600 pkt
12%	to	7 200 pkt
15%	to	12 000 pkt
18%	to	20 400 pkt
21%	to	30 000 pkt

Co to są te punkty? Każdy produkt, który znajduje się w ofercie sklepu internetowego ma przypisaną wartość punktową. Średnio:

1 punkt to 1,45 zł

czyli 300 pkt są to zakupy za 435 zł, które zrobiliśmy samemu lub z osobami przez nas poleconymi, i te punkty zliczają się w przeciągu pełnego miesiąca kalendarzowego.

Jeżeli wiemy już, co to są te punkty, to przejdźmy na punktację. Załóżmy, że kupiliśmy produkty za 600 punktów. **Zaznaczam, że jest to przykład czysto matematyczny. To nie jest żaden wymóg, tylko przykład, żeby pokazać jak to wyliczamy.**

Jesteśmy zadowoleni z wysokiej jakości tych produktów, więc możemy z czystym sumieniem polecić ten sklep swoim znajomym. Każdy z nas ma kilku swoich przyjaciół, którym dobrze życzymy i uwielbiamy spędzać z nimi czas, więc dzielimy się dobrymi rzeczami z dobrymi ludźmi i te 5 osób też kupiło po 600 pkt. Na tym przykładzie nasz poziom efektywności są to:

nasze zakupy -> 600 pkt
+
zakupy tych 5 osób po 600 pkt -> 3000 pkt

Łącznie mamy 3600 pkt.

Patrzemy na tabelkę i widzimy, że osiągnęliśmy poziom efektywności 9% Co nam to daje? Daje nam to tyle, że system odda nam:

9% z 3600 pkt, czyli 324 zł.

Zobaczmy, nie dość, że kupiliśmy produkty w cenach hurtowych, to dodatkowo mamy jeszcze cashback w wysokości 324 zł. Gdybyśmy te pieniądze, wspólnie z naszymi znajomymi wydali w tych sklepach wcześniejszych, detalicznych to tego cashback'u by nie było.

Tylko co jest teraz bardzo ważne. Ta suma, to nie jest suma tylko dla nas. Ona jest do podziału dla tych wszystkich konsumentów, którzy zrobili zakupy, ponieważ w naszym systemie każdy zarabia i ma korzyści. **System jest bardzo uczciwy. Nie płaci temu, kto jest wcześniej, kto jest wyżej, tylko płaci od dołu. My płacimy za efektywność, a nie za pozycję.** I żeby nam wypłacić prowizję, system musi najpierw wypłacić prowizję tym osobom, które są pod nami. Zobacz, każda z tych osób ma po 600 pkt, czyli jest w przedziale powyżej 300 pkt, ale ma mniej niż 1200 pkt, czyli każda z tych osób jest na poziomie 3 %. Czyli ma wypłacone:

3% z 600 pkt i jest to 18 zł

jest 5 takich osób, czyli

5 osób po 18 zł, to daje 90 zł

Czyli od tej sumy 324 zł odejmujemy 90 zł dla tych 5 osób pod nami i zostaje nam z tego przykładu do wypłaty 234 zł.

$$324 \text{ zł} - 90 \text{ zł} = 234 \text{ zł}$$

Zobaczmy, powiedzieliśmy kilku znajomym o zmianie sklepu i taka suma z cashback'u wpada na nasze konto. Ten biznes polega na tym, aby w naszym życiu zmienić 2 rzeczy:

1. Zmienić miejsce dokonywania zakupów.
2. Zmienić temat rozmowy.

Po prostu, kiedy spotykamy się ze znajomymi, to nie rozmawiamy o pogodzie, czy polityce, tylko zmieniamy temat rozmowy i ta zmiana tematu powoduje to, że zaczynasz zarabiać. To jest **(genialne)**.

Wyjątkowe jest również to, że punkty nie są naliczona tylko od osób poleconych przez nas bezpośrednio, ale również od osób poleconych przez te osoby. Załóżmy, że ta osoba jest zadowolona z wysokiej jakości produktów i poleca go dalej. Ta jeszcze dalej, ta jeszcze dalej i przykładowo ta kupuje za 300 punktów. Te 300 punktów są dla niej, dla niej, dla niej i w pionie do samego końca. W momencie, gdy cała nasza sieć konsumentów osiągnie w miesiącu sumę 30 000 punktów lub więcej, to my osiągamy poziom 21%. Co nam to daje?

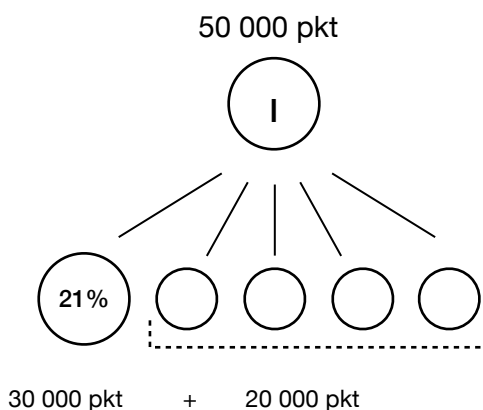
To daje nam dochody rzędu 2500 do 3500 zł miesięcznie. Jest to dochód powtarzalny, ponieważ konsumenci kupują sobie co miesiąc produkty codziennego użytku, a my co miesiąc mamy taką kwotę.

Zobacz, jeżeli w kolejnym miesiącu pojechalibyśmy na wakacje, a te osoby znowu dokonałyby zakupów, to znowu dostaniemy 3000 zł. Czyli za raz dobrze zrobioną reklamę, możemy zarabiać wielokrotnie. Jeżeli ktoś będzie kupował te produkty przez następne 15 lat, to otrzymamy prowizję za każdym razem, kiedy ktoś dokona zakupów.

JAK PODOBA CI SIĘ TAKA PERSPEKTYWA ZARABIANIA?

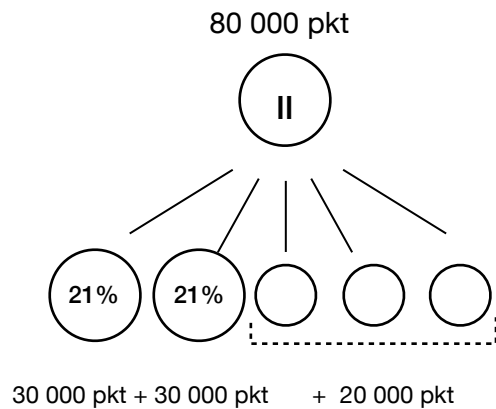
To oczywiście nie jest koniec. Jeżeli osiągniemy poziom 21%, czyli ostatni poziom w I Planie Wynagrodzeń to przechodzimy do 2 Planu, który składa się z 5 poziomów. Aby uzyskać pierwszy poziom należy jednej osobie pod nami pomóc dojść do poziomu 21%. To znaczy, że ta osoba też musi mieć 30 000 punktów i z bocznych osób uzyskać łącznie 20 000 punktów. Czyli łącznie jest to 50 000 punktów obrotu. Wtedy bierzemy udział w podziale globalnego obrotu firmy. Tutaj mamy do podziału 5% na wszystkie osoby uzyskujące ten poziom w danym miesiącu. Tu nie ma stałej kwoty, ta kwota jest różna w zależności od naszego obrotu, od obrotu firmy, od tego ile osób jest na tym poziomie w danym miesiącu, więc nie mogę podać stałej kwoty. Mogę jedynie podać kwoty przybliżone, które wynoszą:

od 3 500 do 5 500 zł



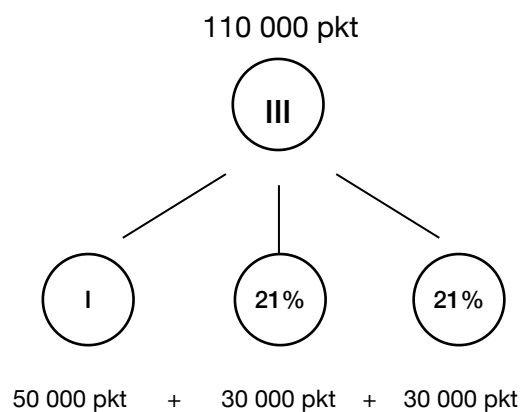
Aby uzyskać 2 poziom należy: pomóc dwóm osobom dojść do poziomu 21%. W tym przykładzie wyżej mieliśmy jedną osobę, tutaj mamy dwie osoby i z bocznych osób uzyskać minimum 20 000 punktów. Czyli w sumie mamy 30 000 punktów plus 30 000 punktów plus 20 000 punktów. Ten poziom to jest minimum 80 000 punktów obrotu. Na tym poziomie dochody są już nieco większe i wynoszą przeciętnie:

od 6 000 do 7 500 zł



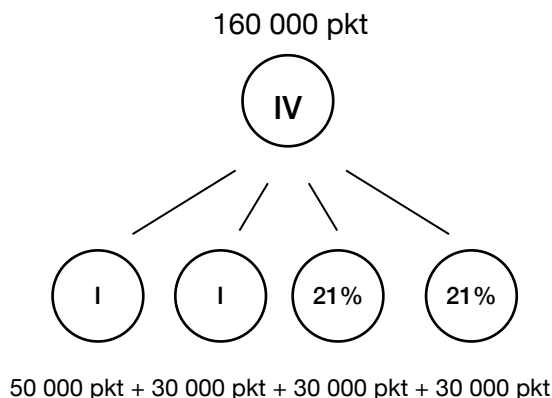
Aby uzyskać 3 poziom należy: pomóc jednej osobie dojść do poziomu pierwszego, czyli to jest 50 000 punktów obrotu i dwóm osobom pomóc dojść do poziomu 21%, czyli 30 000 punktów i 30 000 punktów. W sumie jest to 110 000 punktów obrotu. Na tym poziomie przeciętne dochody to:

od 8 000 do 14 000 zł



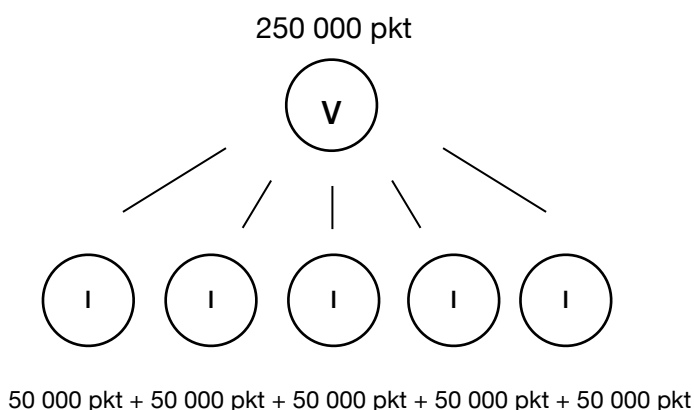
Aby uzyskać 4 poziom należy dwóm osobom pod nami pomóc osiągnąć pierwszy poziom. Czyli to mamy 50 000 punktów i 50 000 punktów i oprócz tego dwóm osobom pomóc osiągnąć poziom 21%. Czyli obliczamy: Tutaj potrzebujemy 50 000 tysięcy punktów, tutaj 50 000 punktów, mamy 100 000 punktów, tutaj 30 000 punktów i tutaj 30 000 punktów, czyli razem 160 000 punktów. Na tym poziomie dochody wynoszą:

od 16 000 do 20 000 zł



5 poziom osiągamy, gdy pomożemy 5 osobom osiągnąć minimum 1 poziom. Czyli mamy 5 osób po 50 000 punktów. W sumie nam to daje 250 000 pkt i tutaj dochody wynoszą:

od 30 000 do 50 000 zł i więcej



Tutaj dodam jeszcze, że z każdego z tych poziomów, od 2 do 5, bierzemy udział w podziale 1,25% obrotu firmy, czyli w sumie na tych 5 poziomach mamy 10% do podziału.

Chciałem jeszcze zwrócić uwagę na bardzo ważną rzecz, bo patrząc na te rysunki, ktoś może pomyśleć, że to jest jakaś piramida, że ta osoba, która jest na górze zarabia najwięcej. A właśnie tak nie jest. Tak jak wspominałem wcześniej firma jest uczciwa. Według mnie jest to w ogóle jeden z najuczciwszych systemów wynagrodzeń z jakim się spotkałem. Zobaczmy: jeżeli ta osoba będąca na poziomie 1 zaprosiła tą osobę na poziomie 21% i ta osoba zaprosiła tą osobę, która osiągnęła poziom 2, a ta osoba tą osobę, która osiągnęła poziom 3, ta tą osobę, która osiągnęła poziom 4, a ta tą, która osiągnęła poziom 5. Wszystkie punkty się sumują do góry, to prawda, czyli ta osoba tutaj na górze będzie miała sumę około 500 000 punktów, ale nadal będzie na poziomie 1. Czyli będzie brała udział w podziale 5% światowego obrotu i jej zarobki będą wynosiły np. 5000 zł, ta pod nią będzie miała dodatkowe 1,25%, bo pomogła nie tylko jednej osobie osiągnąć poziom minimum 21%, tylko dwóm osobom, i jej zarobki będą wynosiły np. 7000 zł, a ta mimo, że jest na samym dole i ma tylko 250 000 obrotu, ale pomogła 5 osobom osiągnąć pozycję 1 i bierze udział w podziale całych 10% obrotu i to przekłada się na zarobki na poziomie

35 000 zł. Czyli ta osoba dołączyła najpóźniej, jest najniżej, a zarabia najwięcej pieniędzy. To mam na myśli mówiąc, że system jest uczciwy i płaci za efektywność.

KTÓRA Z TYCH KWOT BYŁABY DLA CIEBIE INTERESUJĄCA? CO BY SIĘ ZMieniŁO W TWOIM ŻYCIU, GDYBYŚ MIAŁ DODATKOWO TAKĄ KWOTĘ?

Dochody i pieniądze to nie wszystko. Dodatkowo w drugim planie wynagrodzeń możemy uzyskać dofinansowanie do wymarzonego samochodu. Jak to wygląda? Samochód możemy sobie wziąć w leasing lub w najem. To od nas zależy. Jeżeli chodzi o markę, to najlepiej optaca się Mercedesa, bo firma ma zniżkę w salonie, więc jest to najkorzystniejsze, ale jak ktoś nie lubi Mercedesów, to może sobie wziąć dowolną markę, Audi, BMW, Mazdę, dowolnie. Firma dopłaca nam:

- z I poziomu: od 1000 do 2000 zł
- z II poziomu: 2500 zł
- z III poziomu: 3000 zł
- z IV poziomu: 4000 zł
- z V poziomu: 5000 zł

Leasing możemy sobie wziąć od 3-5 lat. To co jest wyjątkowe, to to, że jeżeli korzystamy z takiej dopłaty z poziomu 1 i w trakcie leasingu, czy najmu osiągniemy poziom 3, to firma zwiększy nam dopłacaną kwotę.

Dodatkowo w drugim planie wynagrodzeń na Partnerów czeka co roku zaproszenie na ekskluzywny wyjazd zagraniczny z osobą towarzyszącą.

PODSUMOWANIE

Teraz przejdźmy do inwestycji. Ile trzeba zainwestować w tym biznesie? Gdybyśmy chcieli otworzyć w klasycznym mały biznes, to w obecnych czasach niełatwo jest wystartować poniżej kwoty 100 000 zł. Czy to sklep, czy studio kosmetyczne, to 100 000 złotych to jest dzisiaj takie minimum, żeby myśleć o własnym biznesie. 90% biznesów pada w ciągu pierwszego roku. Możemy splajtować. Pół biedy jak mamy własne pieniądze, gorzej jak na ten biznes wzięliśmy kredyt i jesteśmy zapożyczeni i spłacamy ten kredyt przez kolejne lata. Tutaj inwestycja w ten biznes, gdzie możemy zarabiać 30 000 czy 50 000 złotych jest dużo niższa. Wynika to z tego, że nie potrzebujemy żadnych lokali, całą logistyką i zamówieniami zajmuje się firma. Nie musimy zatrudniać pracowników i mrozić pieniędzy w towar.

Naszym biurem może być dom lub kawiarnia, w której spotkamy się ze znajomymi. Nie musimy z niczego rezygnować. Możemy dalej pracować tam gdzie pracujemy, robić to co robiliśmy, żyć tak jak żyliśmy do tej pory i zacząć budować biznes zmieniając temat rozmowy, bez ryzyka.

To my decydujemy z kim, kiedy i gdzie pracujemy. Nie mamy szefa nad głową. Otrzymujemy wsparcie całego naszego zespołu oraz sprawdzone narzędzia, które pomogą Ci zarobić tutaj pieniądze. Wszystkiego możemy się nauczyć, bez względu na to, co robimy dzisiaj, jakie mamy wykształcenie, czy ile mamy lat.

Wiem, że możesz mieć obawy i zastanawiać się, czy sobie poradzisz, czy znajdziesz na to czas, czy nie znasz odpowiednich ludzi, których to zainteresuje. Miałem podobnie, ale dołączyłem do świetnego zespołu, który ma gotowy system pracy i pokazuje jak go zastosować. Wszystko jest tak proste, że każdy jest w stanie się tego nauczyć, a poza tym nie ma tutaj tak dużej inwestycji, jak w biznesie klasycznym, więc nic nie tracimy.

Inwestycja wynosi 630 zł. W tej cenie mamy starter z próbkami o wartości 109 zł i zestaw bestsellerów o wartości 521 zł. Wiem, że ktoś może powiedzieć: fajny biznes, ale w tym momencie nie mam 630 zł, dlatego mamy taką możliwość, żeby teraz podczas rejestracji kupić tylko starter próbkowy za 109 zł, a produkty dokupić później.

JAK W SKALI OD 1-10 PODOBA CI SIĘ TEN BIZNES?

To mam pytanie, czy chcesz zostać moim klientem, czy razem zmieniamy temat rozmowy ze znajomymi i zaczynamy w ten sposób zarabiać pieniądze, bo mamy tutaj 2 opcje:

OPCJA 1: to bycie tylko Klientem. Nie ma tu żadnych zobowiązań, targetów, czy przymusu robienia zakupów. Możesz kupować produkty ode mnie lub samodzielnie zakładając sobie konto. Kupujemy co chcemy i kiedy chcemy.

OPCJA 2: Jeżeli jednak chcemy osiągnąć coś więcej i chcemy otrzymywać za to wynagrodzenie, to kupujemy starter za 109 zł. Wtedy na początek otrzymujemy 10% zniżkę. Jeżeli historycznie kupimy produkty za 600 pkt to otrzymujemy stałą 25% zniżkę na każdy kolejny produkt. Możemy ją też otrzymać robiąc jednorazowy zakup za 300 pkt.

Oprócz zniżki otrzymujemy możliwość budowania własnej sieci. I tutaj, żeby otrzymać wynagrodzenie nasza miesięczna aktywność to jest 100 pkt, czyli około 145 zł. Za tyle należy kupić, żeby otrzymać prowizję z naszej sieci. Myślę, że to nie jest duża suma, tym bardziej, że i tak co miesiąc robimy zakupy produktów codziennego użytku. Tutaj też nie ma żadnych zobowiązań i przymusu, jeżeli nie zrobimy zakupu za 100 pkt, to po prostu nie otrzymamy prowizji z sieci za ten miesiąc.

Konto jest ważne rok, więc jeżeli chcemy przedłużyć sobie ważność konta i utrzymać 25% zniżkę, to wystarczy, że zrobimy zakupy za 100 pkt w skali roku. Czyli na przykład 11 miesięcy nic nie kupujemy, a w 12 miesiącu robimy zakupy za 100 pkt i mamy przedłużoną 25% zniżkę na kolejny rok. Oczywiście jak jej nie przedłużymy, to nic się nie dzieje, trzeba się po prostu jeszcze raz zarejestrować i zacząć od 10% zniżki.

Pytanie, czy chcesz zostać moim klientem, czy razem zmieniamy temat rozmowy ze znajomymi i zaczynamy w ten sposób zarabiać pieniądze?