



Kilkunastoletnie doświadczenia polskie wskazują, że generalnie osoby wchodzące w network marketing dzielą się na tych, którzy chcą dorobić do uzyskanych dochodów i wizjonerów, którzy wiedzą, że co piąty amerykański milioner dorobił się na sieci sprzedaży bezpośredniej. Nie proponujemy zatem Państwu skomplikowanej drabiny sukcesu. Sieć nasza, bez tytułomanii, przewiduje zaledwie dwa szczeble kariery: Dystrybutora i Menedżera, z tym że na osobę zdobywającą Nominację Menedżerską czekają naprawdę godne pieniądze.

I. Podpisanie Umowy Dystrybucyjnej zapewnia na starcie:

- prawo do nabycia kompletu materiałów niezbędnych do podjęcia dystrybucji produktu i budowy sieci - non profit czyli w cenie kosztów ich wytworzenia,
- prawo nabycia Kolagenu Naturalnego w dowolnej ilości i w dowolnym, dostępnym aktualnie u Menedżera asortymencie, już z rabatem 30%,
- prawo tworzenia grupy konsumenckiej.

Nie każdemu odpowiada samo sformułowanie: Umowa Dystrybucyjna. Kryje się w nim bowiem domniemanie, że oto teraz będzie "musiał" zajmować się sprzedawaniem. Tak nie jest. Dla osób, które chcą przystąpić do Systemu po prostu dlatego, by siebie i najbliższych zaopatrywać w produkty z rabatem - przewidziana jest w miejsce tej Umowy - Deklaracja Członkowska. Rabaty na jej podstawie udzielane są umownie od 10% do 30%.

Wszystko w rękach Menedżera Wprowadzającego.

Podpisanie Umowy Dystrybucyjnej nie obliguje Dystrybutora ani do nabycia produktów, ani do rejestrowania działalności gospodarczej. Dystrybutorowi przysługują następujące rabaty od cennika COLWAY, obowiązującego w sprzedaży detalicznej Kolagenu Naturalnego:

- 30% - po podpisaniu Umowy Dystrybucyjnej,
- 34% - po osiągnięciu w dowolnym czasie poziomu zakupów 2.501,00 zł liczonego w cenach detalicznych,
- 38% - po osiągnięciu w dowolnym czasie poziomu zakupów 5.001,00 zł liczonego w cenach detalicznych,
- 42% - po osiągnięciu w dowolnym czasie poziomu zakupów 7.501,00 zł liczonego w cenach detalicznych.

Jest to już poziom menedżerski. Po osiągnięciu w dowolnym czasie poziomu zakupów 10.001,00 zł liczonego w cenach detalicznych, faktyczny już Menedżer otrzymuje Nominację, uprawniającą go do czerpania profitów z obrotu zbudowanej przez siebie w międzyczasie struktury.

Przykład: Opakowanie Kolagenu Naturalnego, którego cena wynosi 139,00 zł. Dystrybutor nabywa za 97,30 zł do czasu, gdy zakupi ich 18 sztuk. Kolejne 18 sztuk nabywa już po 91,74 zł, zaś w maksymalnym rabacie, cena zakupu wyniesie 80,62 zł.

W pierwszym etapie Dystrybutor, operując kapitałem własnym 100-500 zł, sprzedaje nabyte z rabatem produkty i zarabia, na przykładzie znowu opakowania o wartości 139,00zł, tak:

18 opakowań x 139,00 x 30% = 750,60.

Zarobiwszy 750,60 zł, co go nie zadawała, zdobył jednak pułap rabatowy 34% - i nastawia się odtąd głównie na budowanie struktury menedżerskiej.



Następnie sprzedaje więc w cenach detalicznych tylko:

10 opakowań x 139,00 x 34% = 472,60,

ale za to, wprowadzonym przez siebie 8 osobom umożliwia nabycie u Menedżera 8 opakowań już z rabatem dla nich 30%-owym i uzyskując z tego symboliczną marżę 4% x 8 x 139,00 = 44,48 zł, wchodzi jednak na poziom rabatowy 38% i ma załóżek swojej grupy!

Poziom 42% i nominację menedżerską uzyska już szybko, gdyż obrót do niej kwalifikujący pomoże mu zrobić bez wątpienia jego Menedżer, zaliczając tu dokonania osób przez Dystrybutora z tego przykładu wprowadzonych. Należy domniemywać na podstawie naszych ponad trzyletnich doświadczeń, że dwie z ośmiu wprowadzonych osób zaczną działać i przyspieszą mu awans.

Może być wreszcie i tak, że uczestnik tego przedsięwzięcia nie lubiący sprzedawania, skupi się od początku jedynie na polecaniu kolagenu i wprowadzaniu osób do sieci - aż do osiągnięcia Nominacji Menedżerskiej. Bez wątpienia jego Menedżer to dostrzeże co pomoże mu w Nominacji nawet obrotem własnym.

Tak czy owak, w tym miejscu kończy się miła zabawa w kręgu znajomych, zaczyna zaś prawdziwy Biznes.

II.

Obrót 10.001,00 zł w dowolnym czasie, daje Dystrybutorowi nominację menedżerską. Menedżera mianuje COLWAY, na wniosek Menedżera, będącego wyżej od niego w strukturze. Powinien on zarejestrować działalność gospodarczą. Nabywa za to prawo zakupu produktów bezpośrednio od COLWAY i prawo do prowizji od obrotu swojej struktury, wypłacanej przez COLWAY każdego miesiąca. Relacje pomiędzy nim, a COLWAY reguluje odtąd Umowa Menedżerska.

Skrócona droga awansu na menedżera dla osób niecierpliwych, posiadających swoje struktury sprzedaży i kapitał obrotowy

1 krok

Zakup za minimum 2.501,00 zł z rabatem 34% tj. koszt 1.650,00 zł
(pomija się poziom rabatowy 30%-owy)

2 krok

Zakup za minimum 2.501,00 zł z rabatem 38% tj. koszt 1.550,00 zł

3 krok

Zakup dwa razy za minimum 2.501,00 zł z rabatem 42% tj. 2 x
1.450,00 zł

KORZYŚĆ - Błyskawiczny awans i zakupy wymagane tańsze o 300,00 zł

Menedżerowi Nominowanemu przysługuje prowizja z całego obrotu powstałej pod nim struktury sprzedaży, aż do siódmego pokolenia uczestników sieci, którzy osiągnęli status Menedżera.



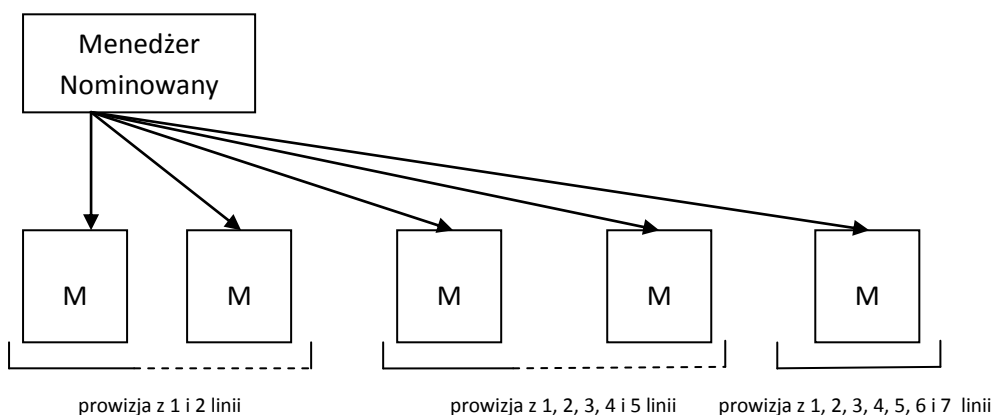
Linia pokoleń Menadżerów	% od ich obrotu dla Menedżera Nominowanego
1 linia	7%
2 linia	6%
3 linia	4%
4 linia	3%
5 linia	3%
6 linia	2%
7 linia	1%

Prowizje te wypłacane są od obrotu struktury, osiągniętego w okresie miesiąca kalendarzowego. Warunkiem ich odbioru jest minimalna aktywność Menedżera, wyrażająca się dokonaniem kwalifikacji miesięcznej, czyli zakupu produktów za minimum 2.501,00 zł liczone w cenach detalicznych, oczywiście z rabatem 42%. Prowizje wypłacane są od obrotu w s z y s t k i ch Menedżerów, do siódmego pokolenia struktury włącznie, niezależnie od tego, czy dokonali oni kwalifikacji miesięcznej. Pojęcie kwalifikacji miesięcznej nie oznacza w tym systemie, że Menedżer sam musi sprzedawać co miesiąc produkty za 2501,00 zł. Obrotu tego mogą dokonywać za niego w praktyce Dystrybutorzy z jego grupy.

Posiadanie przez Menedżera Nominowanego:

1 lub 2 Menedżerów w pierwszym pokoleniu, daje mu prawo do prowizji z 1 i 2 linii,
3 lub 4 Menedżerów w pierwszym pokoleniu, daje mu prawo do prowizji z 1, 2, 3, 4 i 5 linii,
5 Menedżerów w pierwszym pokoleniu, daje mu prawo do prowizji z 1, 2, 3, 4, 5, 6 i 7 linii.

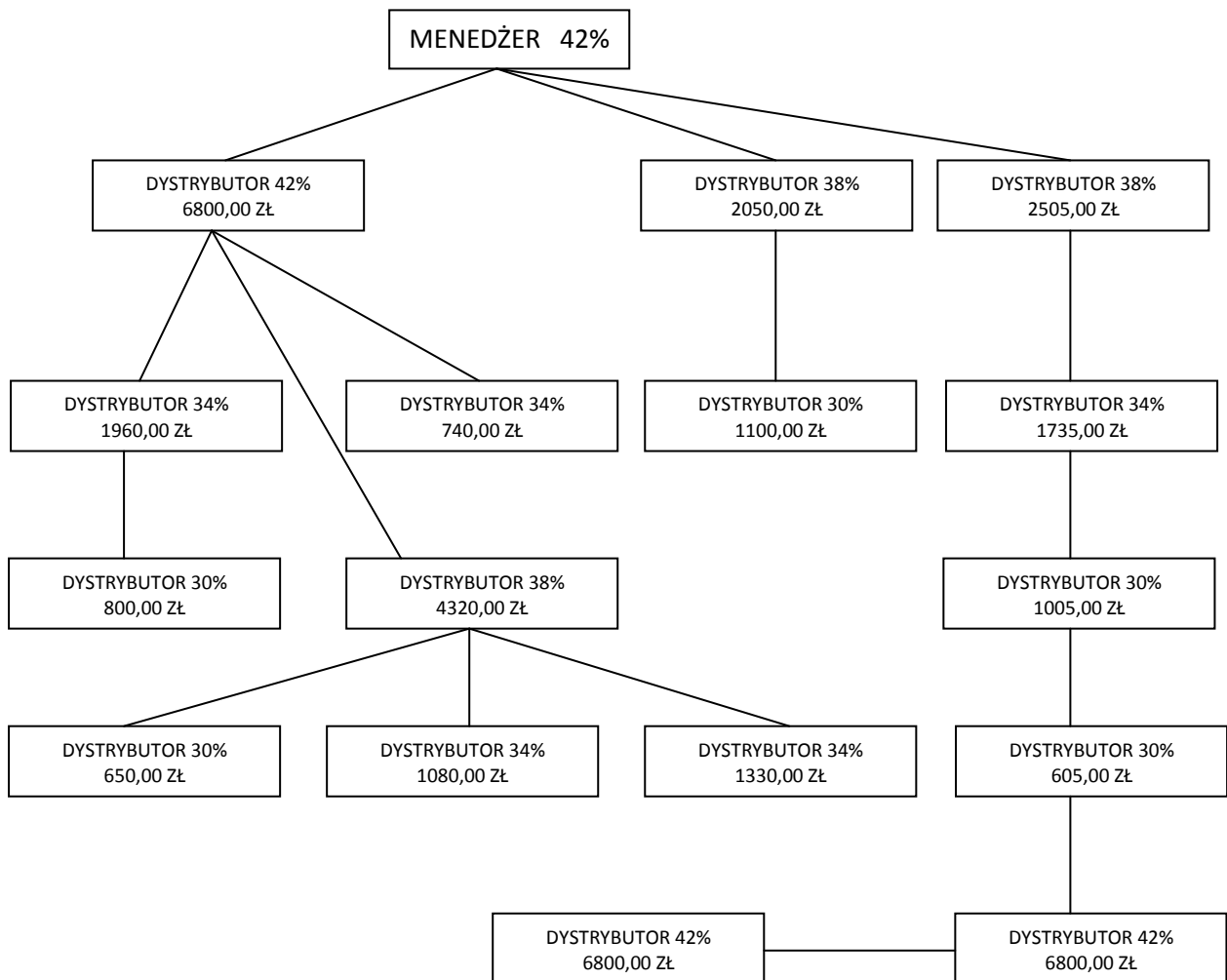
Przykład:



Co z tego wynika ?



Zakładając dość ostrożnie, że obroty struktury jednego tylko wprowadzonego, ale aktywnego Menedżera wyglądają tak :



Obrót łączny, miesięczny takiej struktury jednego tylko Menedżera, przykładowe 27410,00 zł daje Menedżerowi, który go wprowadził 1918,70 zł prowizji z jednej tylko, pierwszej linii.

Rozrysowanie większych struktur jest graficznie niemożliwe w tego rodzaju materiale. Można jednak przyjąć, że w rozwijającej się w sposób wzorcowy sieci "trójkowej" (trzech Menedżerów w pierwszej linii), prowizja z trzech linii wyniesie kilka tysięcy zł, a z pięciu linii - kilkanaście tysięcy zł miesięcznie. Analogicznie, struktura "piątkowa" (pięciu Menedżerów w pierwszej linii), zapewnia - prowizję kilkadziesiąt tysięcy zł miesięcznie. Jeżeli tworzą ją orły... Nawet jednak "normalne", nie dokonujące żadnych cudów struktury piątkowe, przynoszą obecnie elicie menedżerskiej COLWAY prowizje przekraczające 10 000 USD każdego miesiąca. Sposobem na to jest budowa tzw. "struktur rodzinnych". Proszę wyobrazić sobie, że w rysunku powyżej wszyscy Dystrybutorzy są już Menedżerami, ale ten który zapoczątkował strukturę, zapisuje do sieci osoby zarekrutowane nie pod sobą, a pod małżonkiem i np. córką, którzy stanowią jego pierwszą i drugą linię... Przy mądrym planowaniu z obrotu zaledwie 10.000 zł w czwartej generacji - w domu pozostaną 3 prowizje $7 + 6 + 4\% = 17\% = 1.700$ zł!

Produkty bezpośrednio w COLWAY nabywać może jedynie Menedżer, on odsprzedaje je dalej swojej sieci konsumenckiej, uwzględniając obowiązujące rabaty.



System marketingowy COLWAY przewiduje jeszcze pewien precedens. Każdy Menedżer będący już po Nominacji, ma wynikające z umowy prawo: j e d e n, jedyny raz w całej swojej karierze, nominować swojego pierwszego (lub kolejnego w pierwszym pokoleniu) Menedżera, a choćby członka rodziny, bez dokonania przez niego wymaganych przez system zakupów o wartości detalicznej 10001,00 zł.

Menedżer mianowany w tym wyjątkowym trybie, ma te same prawa, co każdy Menedżer i otwiera nominującemu drogę do prowizji 7%-owej od swojego obrotu, będąc pierwszą linią struktury.

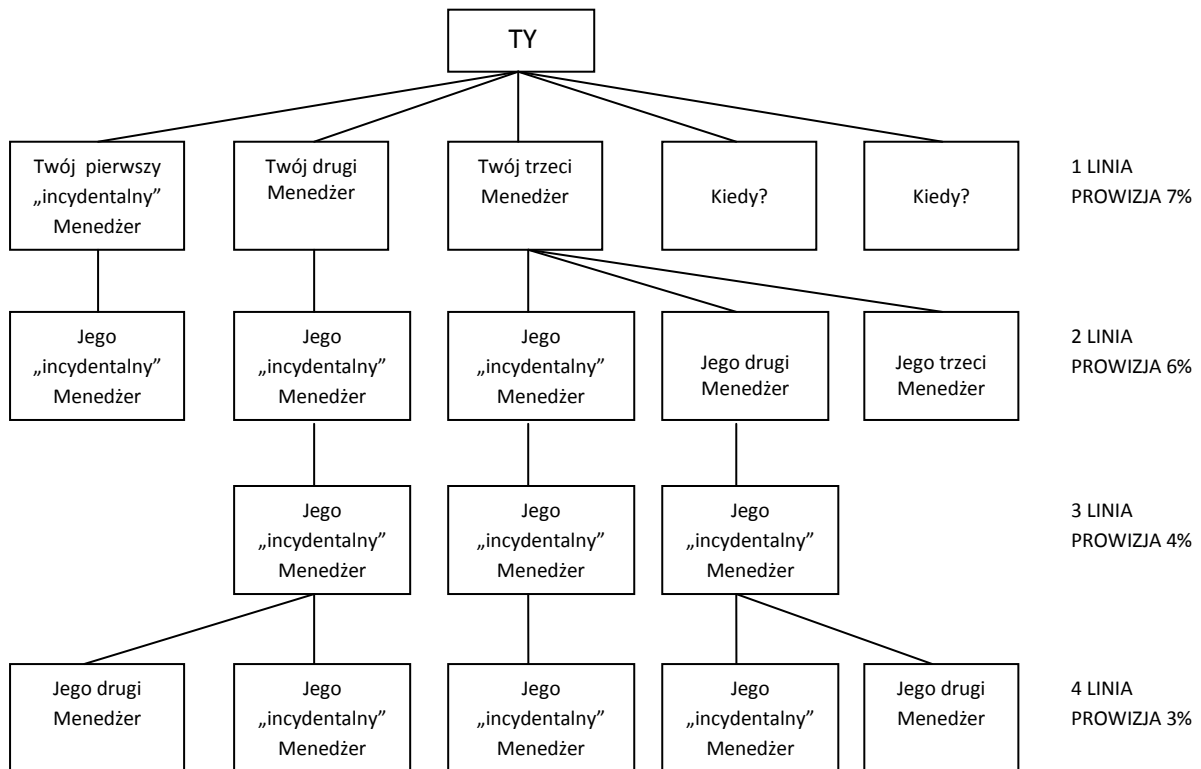
System marketingowy "zobaczy" Menedżera nominowanego w takim incydentalnym trybie, z chwilą dokonania przezeń zakupu o wartości 2501,00 zł detal.

Dla osób nie obeznanych z marketingiem sieciowym, reguły te wydają się początkowo czarną magią. Są jednak w istocie bardzo proste. W tej grze chodzi o to, byś Ty uczestniku wspiął się jak najszybciej na poziom menedżerski. Tam praca Twoja nie będzie raczej już polegać na kupczeniu kolagenem, lecz wprowadzaniu kolejnych i kolejnych osób do sieci, która stanie się odtąd nie tylko naszym, ale i Twoim biznesem. Menedżerem zostać możesz na pięć następujących sposobów:

- Mając szczęście, koneksje rodzinne (np. Menedżera męża), lub taką pozycję w poprzednich swych biznesach, że przekonasz Menedżera nad Tobą, by poświęcił dla Ciebie właśnie, swą jedyną Nominację Incydentalną. Wówczas zakup kolagenu za 2501,00 zł detal (realnie: 1450,00 zł hurt) uczyni Cię Menedżerem.
- Nabywając i zbywając klientom detalicznie, lub wprowadzanym przez Ciebie osobom Kolagen Naturalny tak długo, aż wartość jego obrotu osiągnie 10001,00 zł w cenach detalicznych. Jest to droga mozolna, ale dająca szansę każdemu, nawet jeśli dysponuje kapitałem np. zaledwie 200,00 zł.
- Sprzedając, bądź rekrutując tak skutecznie że Menedżer nad Tobą, pod wrażeniem wyników, skróci Twe schody do kariery i przypisze Ci np. część obrotów Twej grupy, jako obrót brakujący Tobie do Nominacji.
- Wychwytnąc okresowe promocje (np. w okresie upałów), gdy zakup przez Dystrybutora pakietu o wartości min. 2501,00 zł detal - daje mu bonus w postaci dopisania kolejnego 2501,00 zł do Nominacji.
- Korzystając ze skróconej drogi awansu, opisanej w jasnym polu, trzy strony wcześniej.

Gdy już Menedżerem zostaniesz, po pierwsze sam możesz nabywać kolagen od Colway i odsprzedawać go swojej grupie, mając z tego marżę 4-12%. Po drugie zdobywasz władzę dysponowania obrotem swych Dystrybutorów i przyporządkowywania go w sposób, jaki Ty uznasz za najbardziej opłacalny. Obrót Twojej grupy jest odtąd w Systemie Twoim obrotem, dopóki z jego części nie wykreujesz np. kolejnego Menedżera. Po trzecie i najważniejsze: otwiera się przed Tobą droga do prowizji z obrotu struktury, która jest wytłumaczeniem fenomenu marketingu sieciowego. Czy praca nie zamienia się w biznes, z chwilą gdy czerpiemy korzyści z pracy innych? Przychód pasywny - to najpiękniejsze pieniądze na świecie. To coś porównywalnego z pracą sadownika, który sadi i pielęgnuje kolejne drzewka, aby potem przez lata zbierać z nich plony. Następnym więc krokiem jest kreowanie przez Ciebie kolejnych Menedżerów. Pierwszy to formalność bo masz prawo do jednej Nominacji Incydentalnej - i głęboko się zastanów, komu ją oddać! Potrzebujesz jednak Menedżerów trzech i to jak najszybciej, a docelowo - pięciu w sumie, by móc zjeść wszystko co poda Ci na talerz postępujący rozwój Twojej struktury.

Dalej więc chodzi w tej grze o to, by doprowadzać swoich dystrybutorów do Menedżerstwa. Oni zaś osiągnąwszy Je, niech nominują swoich Menedżerów incydentalnych i zabiegają o kolejnych...



...I niech każdy nowy Menedżer w rozbudowującej się (dalej już energią i entuzjazmem innych) - Twojej strukturze, wykazuje minimalną tylko aktywność swej grupy na poziomie obrotu 2.501,00 zł detal... Oblicz sobie sam, jaka jest siła tego systemu marketingowego w mądrze zorganizowanej i prawidłowo rozwijającej się sieci...

W każdym bądź razie, za ósmą linię Menedżerów w swej strukturze, nie dostaniesz już nic. Tak skonstruowane są nowoczesne systemy marketingowe, tak odrzuca się zakusy tworzenia piramidy i tak jest uczciwie wobec uczestników, którzy przyjdą do COLWAY za miesiąc, czy rok. Dostaną bowiem taką samą szansę, jaką mieli pierwsi - zbudowania swoich siedmiu poziomów prowizyjnych. Jeśli jednak Twe ambicje sięgają dalej - wpisz na siódmy poziom ukochaną teściową... i kreuj pod nią... Rekrutując do naszych Przedstawicielstw Zagranicznych, które przyjęły System Marketingowy COLWAY otrzymasz za obrót 7-dmiejscowej linii połowę należnej w tamtym kraju prowizji, ale uprawniać będzie Cię do niej polska kwalifikacja. Gdy "rodzi się" nowe Przedstawicielstwo Zagraniczne, grupa 7-dmiejscowej linii Menedżerów nad nim premiuowana jest co miesiąc pulą 2,6% obrotu detalicznego takiego biura, do rozdziału.

III.

Systemu dopełnia tzw. nadprowizja dyrektorska. W największym skrócie - Menedżer, którego struktura robi w siedmiu poziomach miesięczny obrót w wysokości, co najmniej 100.000 zł detal, otrzymuje nadprowizję w wysokości 1%, zaś przy 200.000 zł obrotu i więcej - 2%. Nadprowizje nie mnożą się bez końca, tzn. "dwuprocentowy dyrektor" posiadający w swej strukturze "jednoprocentowego" - musi się z nim po prostu dzielić. W pierwszej edycji tego materiału, o nadprowizjach nie było ani słowa, mimo że przewiduje je Umowa Menedżerska. Rozwój sieci COLWAY jednak i w tym miejscu dał pstryczka w nos wszystkim sceptykom. Po trzech miesiącach dystrybucji Kolagenu Naturalnego - było już trzech Menedżerów z obrotem ponad 100.000 zł w strukturze! Po nadprowizję sięgnęli praktycznie wszyscy otwierający dla biznesu kolagenowego nowe miasta, czy regiony. A jest jeszcze co otwierać!



IV.

Omawiając System marketingowy należy dostrzec jego cechy szczególne, odróżniające COLWAY od innych marketingów sieciowych;

1. System wpisany jest w umowy cywilno-prawne, Dystrybucyjną, i Menedżerską podpisywane przez zarząd spółki jawnej i uczestników co jest pierwszym takim casusem w światowym network marketingu. Gwarantuje bezpieczeństwo prawne dla uczestników i zasadę niezmienności reguł, tak powszechnie łamaną w wielu networkach.
2. Nie ma starterów, ani innych opłat za uczestnictwo.
3. Dystrybucja jest całkowicie zgodna z prawem polskim i innych krajów Unii.
4. Wszelkie osiągnięte poziomy rabatowe i prawa do prowizji z obrotu struktury są nieutralne. Oznacza to, że kto nabywał produkt z rabatem np. 38% bez względu na okres nieaktywności - wróci do tego poziomu. Kto miał choć przez jeden dzień trzech Menedżerów w pierwszej linii, choćby umarli lub wyemigrowali do Ugandy - będzie miał zawsze prawo do prowizji z pięciu poziomów menedżerskich.
5. Nie istnieje bezpośredni przymus osobistej sprzedaży Menedżera.
6. Nie istnieją czasowe wymogi osiągnięcia wyniku.
7. Brak Menedżera w którymkolwiek pokoleniu, czy pokoleniach - nie odcina od prowizji należnej z poziomów niższych.
8. Całkowita swoboda dysponowania obrotem grupy przez Menedżera, stwarza unikalną w światowym marketingu sytuację pełnego wykorzystania tego obrotu. Niemożliwa systemowo jest tu sytuacja, w której kogokolwiek pozbawia się należnej prowizji, pod jakimkolwiek pretekstem. Jak wiadomo, organizatorzy wielu sieci czerpią największe dochody z obrotu, od którego nie wypłacają prowizji, np. dokonanego przez osoby, które zajmowały się biznesem krótko, bądź epizodycznie. W tym systemie jest to niemożliwe. Mądry Menedżer sprawi, że każda buteleczka rozprowadzonego kolagenu przyczynia się do wypłaty pasywnego dochodu z tytułu prowizji, kilku aż uczestnikom sieci i do wykreowania kolejnego Menedżera.
9. Na materiały reklamowe i informacyjne w COLWAY nie nakłada się marży, bądź jest ona symboliczna.
10. Jest to marketing tak atrakcyjny, że od nikogo nie żąda "lojalek".

ŻYCZĘ MIŁYCH WRAŻEŃ.

Jacek Babula

[Tel:790-010-702](tel:790-010-702)

Skype: korszarz3841

Gg:4184649

e-mail: colway-biuro@wp.pl

