



Strona Główna

Historia Kolagenu

Czym Jest Kolagen

Zastosowanie

Certyfikaty

Efekty Stosowania

Artykuły

Produkty

Dystrybucja

Plan Marketingowy

Współpraca

Sklep

Kontakt



PLAN MARKETINGOWY



Kilkunastoletnie doświadczenie 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.

Podpisanie Umowy Dystrybucyjnej zapewnia na stałe:

- prawo do nabycia kompletu materiałów niezbędnych do podjęcia dystrybucji produktu i budowy sieci - non profit, w cenie kosztów ich wytworzenia;
- prawo nabycia **Kolagenu Naturalnego Unikalna Formuła Q 5-26** w dowolnej ilości w dowolnym, dostępnym aktualnie u Menedżera asortymencie, już z rabatem **30%**;
- prawo do tworzenia grupy konsumenckiej;

Podpisanie Umowy Dystrybucyjnej **nie obliuguje** Dystrybutora ani do nabycia produktów, ani do rejestrowania działalności gospodarczej.

Dystrybutorowi przysługują następujące rabaty od cennika COLWAY, obowiązującego w sprzedaży detalicznej Kolagenu Naturalnego Unikalna Formuła 5-23:

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

liczonego w cenach detalicznych;



Jest to już poziom menadżerski. Po osiągnięciu poziomu zakupów 10.001,00 PLN liczonego w cenach detalicznych, faktyczny Menedżer otrzymuje nominację, uprawniającą go do czerpania profitów z obrotu zbudowanej przez siebie w międzyczasie struktury.



Poziom 42% i nominację menedżerską uzyska już szybko, gdyż obrót do niej kwalifikowany pomoże mu zrobić bez wątpienia jego Menedżer, zaliczając tu dokonania osób przez Dystrybutora z tego przykładu wprowadzonych.

Może być wreszcie 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.

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



Obrót 10.001,00 PLN daje Dystrybutorowi nominację menedżerską. Menedżera mianuje COLWAY, na wniosek Menedżera, będącego wyżej od niego w strukturze. Podlega on obowiązkowi rejestracji działalności gospodarczej. 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 Umowa Menedżerska (wzory umów: **MENEDŻERSKA** i **DYSTRYBUCYJNA**).

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

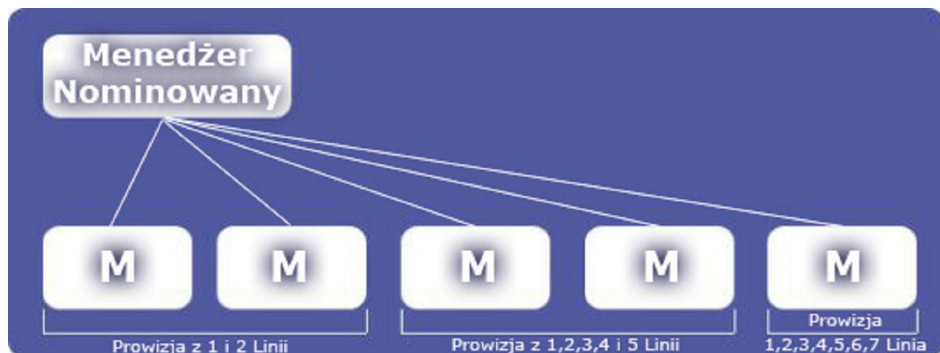
Menedżerowi Nominowanemu przysługuje prowizja z całego obrotu powstałej pod nim struktury sprzedaży, aż do siódmego pokolenia uczestników sieci, którzy osiągnęli status Menedżera.

Linia pokolenia Menedżerów	% od ich obrotów 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 w dokonaniu kwalifikacji miesięcznej, czyli zakupu produktów za minimum 2.501,00 PLN liczone w cenach detalicznych, oczywiście z rabatem 42%. Prowizje wypłacane są od obrotu wszystkich Menedżerów, do siódmego pokolenia struktury włącznie, niezależnie od tego czy dokonali oni kwalifikacji miesięcznej. Pojęcie kwalifikacji miesięcznej tej oznacza w tym systemie, że Menedżer sam musi sprzedawać co miesiąc produkty za 2.501,00 PLN. Obrotu tego mogą dokonywać za niego w praktyce Dystrybutorzy z jego grupy.

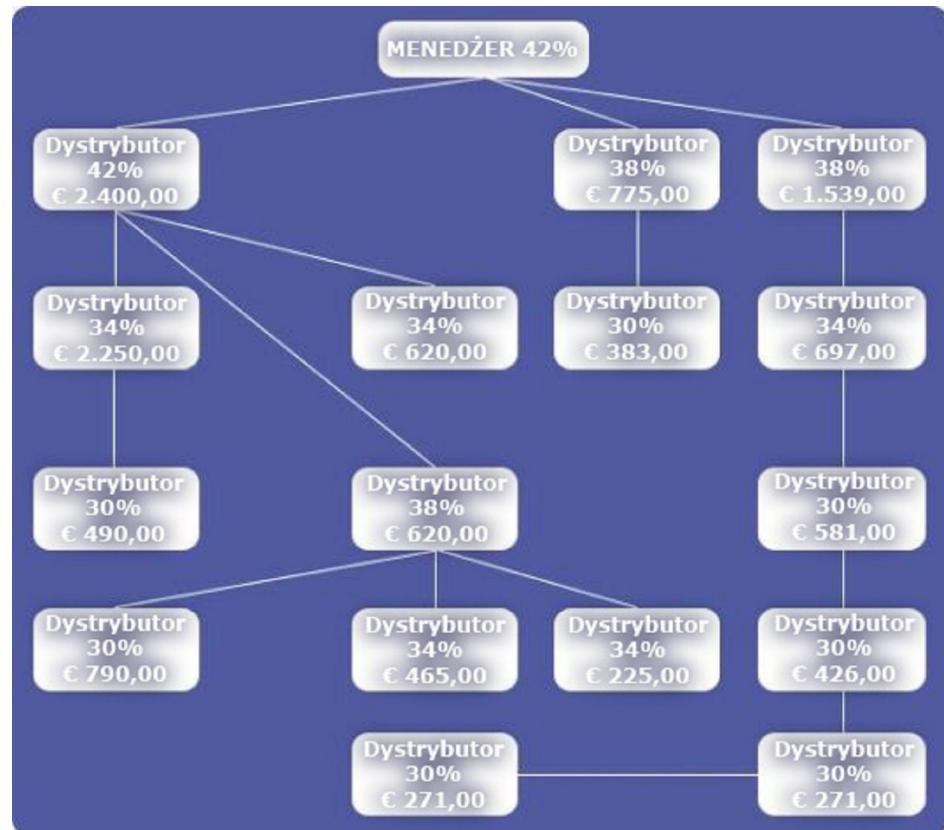
Posiadanie przez Menedżera Nominowanego:

- 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



Co z tego wynika ?

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



Obrót miesięczny takiej struktury jednego tylko Menedżera przykładowe €12.803,00 daje Menedżerowi, który go wprowadził €768,18 prowizji z jednej tylko, pierwszej linii.

Rozrysowanie większych struktur jest graficznie niemożliwe w tego rodzaju materiale. Można jednak przyjąć, że w rozwijającej się normalnie i bez fajerwerków obrotowych sieci "trójkowej" (trzech Menedżerów w pierwszej linii), prowizja z trzech linii wyniesie kilka tysięcy złotych, a z pięciu linii - prowizję kilkadziesiąt tysięcy złotych miesięcznie, zaś w szóstej kilkaset ...

Analogicznie, struktura "piątkowa" (pięciu Menedżerów w pierwszej linii), zapewnia do czwartej linii - prowizję kilkadziesiąt tysięcy złotych miesięcznie, zaś w szóstej kilkaset ...

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

System marketingowy COLWAY przewiduje jeszcze jeden precedens. Każdy Menedżer będący już po Nominacji, ma wynikające z umowy prawo: jeden, jedyny raz w całej swojej karierze nominować swojego pierwszego Menedżera, a choćby członka rodziny, bez dokonania przez niego wymaganych przez system zakupów o wartości detalicznej 10.001,00 PLN.

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 jego struktury.

System marketingowy "zobaczy" Menedżera nominowanego w takim incydentalnym trybie, z chwilą dokonania przezeń zakupu o wartości €501,00 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 wspiał się jak najszybciej na poziom Menedżerski. Tam praca Twoja nie będzie raczej polegała na kupczeniu kolagenem, lecz wprowadzaniu kolejnych osób do sieci, która stanie się odtąd nie tylko naszym ale i Twoim biznesem.

Menedżerem zostać możesz na pięć następujących sposobów:

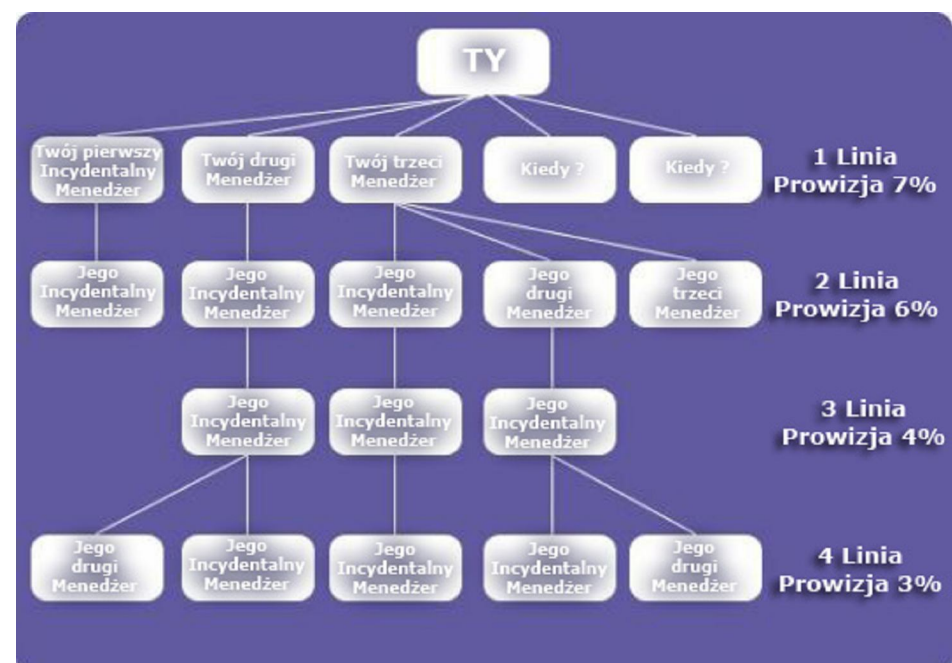
- Mając szczęście, koneksje rodzinne (np: Menedżera męża), lub taką pozycję w poprzednich swoich biznesach, że przekonasz Menedżera nad Tobą, by poświęcił dla Ciebie właśnie, swą jedyną Nominację Incydentalną. Wówczas zakup kolagenu za 2.501,00 PLN detal uczyni Cię Menedżerem.
- Nabywając i zbywając klientom detalicznym, lub wprowadzonym przez Ciebie osobom Kolagen Naturalny, tak długo, aż wartość tego obrotu osiągnie 10.001,00 PLN w cenach detalicznych. Jest to droga mozolna, ale dająca szansę każdemu.
- Sprzedając, bądź rekrutując tak skutecznie, że Menedżer nad tobą, pod wrażeniem wysiłku, skróci Twe schody do kariery i przypisuje Ci np: część obrotu Twej grupy, jako obrót brakujący Tobie do Nominacji.
- Wychytując okresowe promocje (np: w okresie upałów) gdy zakup przez Dystrybutora pakietu o wartości min. 2.501,00 PLN detal - daje mu bonus w postaci dopisania kolejnego 2.501,00 PLN do Nominacji.
- Korzystając ze skróconej drogi awansu, opisaną powyżej w ramce.

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 taki sposób jak Ty uznajesz 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 wytlumaczeniem fenomenowi marketingu sieciowego. Czy praca nie zmienia 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, jak najszybciej, a docelowo - pięciu w sumie, by móc zjeść wszystko, co poda Ci na talerzu postępujący rozwój Twojej struktury.

Dalej więc chodzi w tej grze o to, by doprowadzić swoich dystrybutorów do Menedżerstwa. Oni zaś osiągnąwszy je, nich 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 PLN detal... Oblicz sobie sam, jaka jest siła 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.

Systemu dopełnia tzw. nadprowizja dyrektorska. W największym skrócie - Menedżer, którego struktura robi miesięczny obrót w wysokości, co najmniej 100.000,00 PLN detal, otrzymuje nadprowizję w wysokości 1%, zaś przy 200.000,00 PLN i więcej - 2%. Nadprowizje nie mnożą się bez końca, tzn. "dwuprocentowy dyrektor" posiadający w swej strukturze "jednoprocentowego" - musi się z nim po prostu podzielić.

W pierwszej edycji materiałów, o nadprowizji dyrektorskiej nie było ani słowa, mimo że przewiduje je Umowa Menedżerska. Rozwój sieci COLWAY jednak i w tym miejscu dał prztyczka w nos wszystkim sceptykom. Po trzech miesiącach dystrybucji Kolagenu Naturalnego - było już trzech "Dyrektorów" z obrotem ponad 100.000,00 PLN w strukturze!

Omawiając System marketingowy należy dostrzec cechy szczególne sieci, odróżniające COLWAY od innych marketingów sieciowych:

- System wpisany jest w umowy cywilno-prawne, Dystrybucyjna i Menedżerska podpisywane przez zarząd spółki jawnej i uczestnika, co jest pierwszym takim casusem w światowym marketingu sieciowym. Gwarantuje to bezpieczeństwo prawne dla uczestników i zasadę niezmienności reguł, tak powszechnie łamaną w wielu marketingach sieciowych.
- Jest dostępny tak samo placówkom handlowym, jak i sprzedawcom bezpośrednim, wysyłkowym, internetowym - można sponsorować hurtownie i nawet wielka hurtownia nie ma szans obejścia swojego maleńkiego dostawcy.
- Od nikogo nie żąda się wyłącznej lojalności.
- Wszelkie dochody gwarantuje umową.
- Zapewnia prawnie niezmienną regułę gry.
- Twórcy biznesu odpowiadają własnym majątkiem za realizację umów o współpracy.
- Ceny produktów są dostosowane do polskich kieszeni
- Rabaty zakupowe sięgają **42%**, a prowizje oprócz nich - **28%** cen detalicznych.
- Osiągnięcie tych poziomów jest realniejsze niż gdziekolwiek dotąd.
- Nie nakłada żadnych przymusów zakupowych.
- Nie wymaga dokonania obrotu w żadnym, konkretnym czasie.
- Nie ma "starterów", ani opłat za uczestnictwo.
- Materiały reklamowe i informacyjne nabywa się bez marży, w kosztach ich

wytworzenia.

- Zapewnia menedżerom możliwość odbioru prowizji za każdą złotówkę obrotu ich struktury, poprzez prawo rozdysponowania tego obrotu.
- Nie wymaga praktycznie od nikogo dokonywania sprzedaży detalicznej
- Nie ma żadnych "punktów", tytułomani, cech sekty, ani piramidy
- Zasady są proste i interpretowane na korzyść uczestników sieci
- Wszystko, cokolwiek wymyślali uczestnicy innych networków, aby wyciągnąć pieniądze z systemu, jest tu dozwolone, a nawet zalecane.
- Początek nie wymaga inwestycji.
- Dla ambitnych istnieją drogi do kariery na skróty.
- Jest to sieć już eksplodująca, a jeszcze nowa, co zapewnia zapoczątkującym rozwój struktur-bajeczne zyski.
- Nigdy nie będziemy "poprawiać" systemu-bo nie ma już nic do poprawienia, tak korzystnego dla uczestników networku, nie wdrożono dotąd nigdzie na świecie.

ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY !

All Rights Reserved © CollagenLine 2006