



Pan Ramin Mesgarlou,
Naczelnego Dyrektora Globalnej Korporacji
Handlu Majątkiem

“Mapa wzrostu GWT jest imponująca z 750 % ogromnym wzrostem dochodu w roku 2008 w porównaniu z naszym poprzednim najlepszym rokiem 2007. Wielkość naszego oddziału głównego oraz ilość pracowników korporacyjnych podwoiła się w stosunku do roku poprzedniego i naszą perspektywą jest status przedsiębiorstwa wartego miliard dolarów.”



FERI

Design. Function. Exclusivity

FERI[®]
MOSH
21K

Above All

19

Signature
Karats away from ordinary

List Otwarty Dyrektora Naczelnego do Szanownych Gości i Członków

KOMPROMIS

Ci, którzy zarabiają najwięcej pieniędzy w jakimkolwiek sieciowym przedsiębiorstwie marketingowym, dołączają do swojej firmy kiedy jest ona we wczesnej fazie wzrostu, a nie dużo później, kiedy przedsiębiorstwo ma już ustaloną pozycję. Kompromis w tej przewadze czasowej polega na tym, że pionierzy muszą często stawić czoła „zarzutom o wysokim ryzyku” wysuniętym przez będące już na wysokiej pozycji, a z tego powodu mające ograniczone możliwości, przedsiębiorstwa zwane MLM. Prawdą jest, że 80% nowych przedsiębiorstw sprzedaży bezpośredniej lub tradycyjnej bankrutuje w ciągu pierwszych 24 miesięcy działania oraz to, że bankrutują one z trzech powodów:

1. Niedoświadczony korporacyjny zespół kierowniczy
2. Brak doświadczenia w rozwoju produktu
3. Brak poparcia finansowego

Globalna Korporacja Handlu Majątkiem (GWT) jest w stanie odnieść sukces w ciągu tych niebezpiecznych pierwszych dwóch lat, ponieważ ma solidne podstawy we wszystkich trzech obszarach:

- Nasz zespół kierowniczy posiada ponad 60 letnie udokumentowane doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej, które przewyższa doświadczenie kierowników wyższego szczebla, będących zarówno pełnoetatowymi dystrybutorami jak i kierownikami o najwyższym poziomie.
- Historia naszej produkcji wytwornej biżuterii liczy sobie 122 lata.
- Przedsiębiorstwo powstało jako firma wolna od długów i nadal takim jest, a jego majątek wart jest miliony dolarów.

Te bardzo ważne fakty oszczędziły GWT wiele rosnących bólów i frustracji, które są tak oczywiste w nowych przedsiębiorstwach sprzedaży bezpośredniej i które są częstą przyczyną ich upadku. Wycucie czasu jest bardzo istotne w biznesie, a czas obecny jest naprawdę doskonały, by dołączyć do GWT Corp. teraz! Rok 2009 był początkiem piątego roku naszej działalności, więc 24 miesięczny okres ryzyka mamy już za sobą, choć tak naprawdę nigdy się go nie obawialiśmy. Teraz także się go nie obawiamy, ponieważ GWT jest dojrzałą, ponad 10 letnią firmą z dziesiątką tysięcy dystrybutorów; taka „możliwość” jest już ograniczona i niespotykana.

Nasze unikalne zdolności umożliwiły naszym cenionym członkom uniknięcie wielu wyzwań i frustracji, które często są kojarzone z szybko rosnącymi młodymi przedsiębiorstwami, takimi jak nasze. Jedynymi a zarazem drugorzędnymi niedogodnościami podczas pierwszych czterech lat, były standardy związane z oprogramowaniem i ulepszaniem systemu, zatrudnianiem personelu, wielokrotnymi ekspansjami oddziału głównego i innymi mniejszymi modyfikacjami, zapewniającymi szybki wzrost.

Często najlepiej zarabiający pracownicy z innych przedsiębiorstw, opowiadają historię rywalizacji, którą przeżyli w ich konkretnej firmie podczas jej wczesnej fazy rozwoju. Będą oni usiłowali przekonać cię żebyś uwierzył, że jest dużo lepiej i łatwiej budować teraz (ponad 10 lat później), niż kiedy oni przyłączyli się podczas wczesnej fazy wzrostu, ale naprawdę interesującym jest fakt, że oni dzielą się problemami wczesnej fazy wzrostu z nowymi dystrybutorami i klientami, będąc w pozycji gdzie ...

„ Ich aktualny hojny styl życia wśród nowych luksusowych domów i egzotycznych samochodów oraz rozmowy o nowych jachtach i gadżetach jakie nabyli poprzez swój biznes, a także o tym jak próbują planować pracę pomiędzy urlopowymi podróżami i wyjazdami do domów wakacyjnych.”

Jak wielu pracowników osiąga najwyższe zarobki, po dołączeniu do przedsiębiorstwa o ustalonej pozycji?

NIE DAJ SIĘ NABIERAĆ

Doświadczeni liderzy zawsze zapomną o wszystkich mniejszych problemach wczesnej działalności, pod wpływem łatwych sukcesów w późniejszej pracy. GWT jest przedsiębiorstwem nieporównywalnym do żadnego innego i nasi członkowie są dumni z faktu, że nie mamy żadnej konkurencji wśród wysoce spornych, prowadzonych z biura w domu przedsiębiorstw, ponieważ GWT nie rywalizuje w sektorze produktów konsumpcyjnych ani w sektorze telekomunikacji. Mówiąc wprost, jest zbyt dużo najnowszych i najlepszych produktów zdrowotnych oraz gadżetów telekomunikacyjnych, wprowadzanych prawie cotygodniowo; skłania to takie firmy do poszukiwań i budowania zespołów ponieważ walczą one o ustalenie swojej pozycji jako "różniących się" od pozostałych. **Założeniem naszego przemysłu jest dystrybucja unikalnego produktu**, a nie dystrybucja różnych odmian tych samych odżywek ani produktów kosmetycznych lub planów telefonicznych.

Tamte przedsiębiorstwa spróbują również żebyś uwierzył, że ponieważ przemysł rośnie jako całość, to ich rynek firmowej sprzedaży bezpośredniej również rośnie. Jest to najbardziej mylący obraz w dzisiejszym przemyśle.

„Udział w rynku dla przedsiębiorstw sprzedaży bezpośredniej w dziedzinie zdrowia i telekomunikacji zmniejsza się w ciągu ostatnich 10 lat z powodu masywnego wzrostu liczby rywalizujących przedsiębiorstw.”

Jest dosłownie tysiące przedsiębiorstw, które sprzedają towary poprzez platformy MLM. Zgodnie z DSA (Stowarzyszeniem Sprzedaży Bezpośredniej) ponad 90% z nich sprzedaje artykuły spożywcze, kosmetyki i produkty telekomunikacji. Zadaj sobie pytanie, jak wielu ludzi zwraca się do ciebie każdego tygodnia ze swoim najnowszym cudownym produktem. **Członkowie GWT po prostu nie muszą angażować się w tego typu sytuacji i nie muszą uciekać się do nierealistycznych i czasami nielegalnych roszczeń, by wypromować swoje produkty.** Korzyści z naszego produktu są wynikiem tego, że...

„My stawiamy na WARTOŚĆ, podczas gdy inne przedsiębiorstwa próbują postawić na KORZYŚĆ.”

Z tych powodów, zespół który budujesz z GWT potrafi przetrwać i dostarczyć ogromny dochód bierny, dużo szybciej i łatwiej. Dwoma bardzo ważnymi faktami statystycznymi, które ustanowią twój sukces lub niepowodzenie w sprzedaży bezpośredniej są **miesięczny współczynnik ponownych zamówień dystrybutora** oraz **roczny współczynnik retencji dystrybutora** – niska wartość znaczy, że nieustannie musisz budować twój zespół, by zastąpić członków, którzy go opuszczają.

„W obu tych kategoriach statystycznych, GWT osiąga ponad dwukrotnie większą średnią w porównaniu z produktami konsumpcyjnymi.”

Innym bezprecedensowym rekordem przemysłowym który osiągnął GWT, jest **współczynnik E/D (zysk/dystrybutor)**. Ten rekord nigdy nie był i nigdy nie będzie porównywalny z żadnym innym przedsiębiorstwem. Średnia E/D w przemyśle to DO \$1.00/ na dystrybutora w zespole.

„Średnia GWT przewyższa 15 do 30 RAZY najlepszą średnią w tym przemyśle. Mówiąc inaczej, aby dystrybutor zarobił 10 000 dolarów miesięcznie, w oparciu o aktualną średnią w przemyśle, musi on zbudować zespół składający się z 10 000 członków.”

Zgodnie z naszymi aktualnymi statystykami, aby osiągnąć ten sam poziom dochodu w GWT, dystrybutorzy potrzebują tylko 300 do 500 członków.”

Powody ogromnej różnicy we współczynnikach są następujące:

1. GWT oferuje najwyższy w 60 letniej historii sprzedaży bezpośredniej plan polegający na wypłacaniu prowizji w wysokości 70%.
2. Pierwszy i jedyny w przemyśle SWOBODNY Zmienny Dwuskładnikowy system, który uwalnia strumień funduszy od przedsiębiorstwa dla dystrybutorów przez całkowite pominięcie rangi dystrybutora w planie wynagrodzenia. Rangi są strategicznie klasyfikowane przez przedsiębiorstwa, by ograniczyć plany przedsiębiorstw oraz po to, by przekwalifikowywać członków każdego miesiąca, w celu maksymalizowania ich zamówień. System zaszerogowania jest pojedynczym największym zobowiązaniem w dochodach dystrybutorów, ponieważ muszą oni osiągnąć wielokrotne poziomy, by zmaksymalizować plan ich wypłat.

Plan należący do GWT nie ma żadnych zaszerogowań i z tego powodu całkiem nowy członek może skorzystać z maksymalnej wypłaty już od pierwszego dnia. Różnica jest oszałamiająca i **setki opowiadań o sukcesach, jakie otrzymujemy każdego roku od członków GWT, którzy nigdy nie osiągnęli sukcesu z ich poprzednimi programami**, jest olbrzymim dowodem siły naszego SWOBODNEGO planu. Innym problemem w planach obciążonych zaszerogowaniem jest przydział funduszy. Rangi umożliwiają przedsiębiorstwu pełną kontrolę nad przepływem wydzielonego funduszu prowizyjnego, jaki płynie zwykle do kilku najlepszych dystrybutorów, którzy są w stanie osiągnąć wszelkie rangi, podczas gdy ogromna większość dystrybutorów nie jest w stanie tego osiągnąć.

3. Pierwszy w Przemysle i jedyny **program SAC** (kredyt konta zakupów) zastępujący przerażające programy AUTOSHIP oferowane przez inne przedsiębiorstwa; AUTOSHIP gwarantuje innym przedsiębiorstwom możliwość pozbycia się niechcianego produktu, a dystrybutorzy muszą co miesiąc zapłacić za wysyłkę i podatki.

Należący do GWT, nowy i rewolucyjny system SAC sprzyja bardzo wysokiemu miesięcznemu współczynnikowi działalności wśród członków GWT, co nie ma miejsca w przedsiębiorstwach związanych z produktami i usługami konsumpcyjnymi. SAC pozwala członkom, **zainwestować** w wartościową biżuterię kiedykolwiek zapragną i cokolwiek chcą wybrać. Jakkolwiek, ponieważ program SAC został utworzony przez GWT i jest dostępny wyłącznie dla członków GWT, jego wartość i korzyści nie są znane poza GWT.

Tak więc komentarz, który słyszy się czasami od nowych kandydatów, którzy przychodzą z przedsiębiorstw związanych z produktami i usługami konsumpcyjnymi brzmi "Biżuteria nie jest konsumpcyjna". Ten komentarz nie jest oparty na ważnych powodach lub faktach; jest to po prostu powtarzanie sloganów przedsiębiorstw zajmujących się suplementami. Jest ważne dla ciebie, żebyś był w stanie odpowiedzieć na taką obawę skutecznie i, co najważniejsze, poprawnie oraz na podstawie rzeczywistych faktów a nie powodowany emocjami.

Rzeczywisty fakt: Nawet podczas niestabilnego kursu dolara USA oraz spadku ekonomicznego w roku 2008, nasz rewolucyjny program SAC zapewnił comiesięczną aktywność prawie 70% członkom GWT. Zgodnie z DSA, średnia przemysłu wynosi 23%. **Miesięczny współczynnik działalności dystrybutora GWT jest prawie trzykrotnie wyższy od tego w przedsiębiorstwach sprzedających produkty i usługi konsumpcyjne.**

Powodem tego zjawiska jest należący do GWT ekskluzywny program SAC, który pozwala naszym członkom odkładać pieniądze na wymarzony przedmiot, który jest również satysfakcjonującym ich planem oszczędnościowym.

Można odebrać to jako możliwość comiesięcznego inwestowanie w cenne metale, podobnie jak plan emerytalny.



Tak więc, nasze korzyści są przejrzyste, nasi ludzie inwestują w namacalną rzecz, która staje się coraz bardziej wartościowa - w przeciwieństwie do innych przedsiębiorstw, których produkt traci na wartości w suterenie lub garażu dystrybutora.

„Podsumowując, należący do GWT program SAC jest inwestowaniem w przyszłość, podczas gdy przemysłowy AUTOSHIP jest kosztem.”

4. GWT posiada **asortyment produktów przynoszących największy dochód**, który umożliwi dystrybutorom osiągnięcie zysku, na wysokim poziomie, w ułamku sprzedaży, co nie jest możliwe w przypadku dystrybucji konsumpcyjnych produktów zdrowotnych czy planów telekomunikacyjnych.

„Jest oczywiste, że zmienny plan biznesowy GWT i nasz asortyment wysokodochodowych produktów daje przeciętnej osobie dużo większą szansę do zarobienia pełnoetatowego dochodu niż jakikolwiek inny typ biznesu.”

PRZESZŁOŚĆ, TERAŹNIEJSZOŚĆ I PRZYSZŁOŚĆ



Jako Dyrektor Naczelny i gorliwy zwolennik tej możliwości, chciałbym znaleźć sposób zapewniający, że każdy, kto widzi tę możliwość, ma również wyobrażenie o tym, dokąd zmierza nasze przedsiębiorstwo. Popatrzmy

na historię naszych początków, na to, gdzie jesteśmy teraz oraz co jest przyszłością dla Global Wealth Trade. Patrząc na projektantów takich jak Gucci, widzimy że w 2008 roku jego ogólnoświatowa sprzedaż miała ogromną wartość i wynosiła **8.2 miliardów dolarów**, ale on zaczął od małego sklepu z wytworknymi wyrobami ze skóry.

Chociaż jestem bardzo dumny z tego, że jesteśmy już punktem odniesienia dla przemysłu sprzedaży bezpośredniej uwzględniając **współczynnik miesięcznej aktywności dystrybutora** jak również najbardziej istotną - **zdolność zatrzymania dystrybutora**, nadal jestem zaniepokojony faktem, że niektórzy dowiadują się o GWT, ale nie poświęcają wystarczającej ilości czasu na to by poznać wszystkie fakty o tym przedsiębiorstwie i ostatecznie przegapiają swoją możliwość pracy z najlepszym przedsiębiorstwem projektanckim w Kanadzie.

„Jako członkowie GWT, nie możecie kontrolować rezultatu w momencie oferowania waszych możliwości w GWT swoim przyjaciołom czy rodzinie; a więc jest ważne by podzielić się tym listem z twoimi nowymi gośćmi i klientami, którzy chociaż są zainteresowani, nadal są sceptyczni lub niezdecydowani.”

NASZA HISTORIA

2005: Przed rejestracją

Wiadomościami o GWT zaczęto dzielić się z przyjaciółmi, rodziną i bliskimi znajomymi. Kilka osób, takich jak Carmelo Guerrero, Zuzanna Robinson, dr Robert Rowan i inni pionierzy zauważyli tę świeżą możliwość i dostrzegli perspektywę ekscytującego i unikalnego planu biznesowego GWT. Oczywiście w tamtym czasie byliśmy bardzo ograniczeni we wszystkich aspektach naszego przedsięwzięcia, od wyboru produktu po technologię Internetu, więc wielu innych widzących naszą szansę uważało, że taka perspektywa była zbyt ambitna. Sądzieli oni, że nie byliśmy w stanie spełnić naszych obietnic i przegapili rozpoczęcie czegoś w co my wierzymy, że jest najlepszym przedsiębiorstwem sprzedaży bezpośredniej dla przeciętnej osoby.

2006: Wstępne rozpoczęcie

Rozwój infrastruktury trwał nieustannie 14 - 18 godzin dziennie. Dużo więcej osób zauważyło szansę i ponownie niektórzy dostrzegli perspektywę i dołączyli do rodziny GWT. Niektórzy przewidywali, że nie zdołamy osiągnąć naszego celu i zamknijemy działalność na początku roku 2007.

2007: Oficjalne rozpoczęcie

Nasze systemy i zbiory biżuterii stały się bardzo imponujące. Wówczas, dołączyła do nas ogromna liczba ludzi, którzy widzieli plan biznesowy. Zaczęliśmy przyciągać wielu liderów z innych przedsiębiorstw sprzedaży bezpośredniej, którzy rozpoznali znaczenie wycucia czasu w sprzedaży bezpośredniej, zrozumieli siłę Zmiennego Dwuskładnikowego planu GWT i podjęli szybkie decyzje, by dołączyć się i przyciągnąć swoje zespoły do tego świeżego, dwuletniego kanadyjskiego przedsiębiorstwa. Niestety, pomimo podekscytowania otaczającego możliwości w GWT, nie wszyscy widzący nasz biznes plan dołączyli do nas a kilka osób nadal przewidywało niepowodzenie. Chociaż rozumiem, że nie wszyscy dołączą się do każdego biznesu, jako powstańcy GWT i jego właściciele, musimy nadal zadać sobie bardzo trudne pytanie: "Czy zrobiliśmy wszystko, co mogliśmy, by powstrzymać ich od robienia czegoś, co my wszyscy uważamy za bardzo poważną pomyłkę życiową?"

2008: Globalna Korporacja Handlu Majątkiem zostaje Przedsiębiorstwem Projektanckim

W tym momencie GWT Corp było już uważane za będące na czele możliwości biznesowych we wszystkich głównych centrach, w których działaliśmy. Nawet liderzy z innych rywalizujących przedsiębiorstw często wypowiadali pochlebne komentarze pod adresem naszego firmowego planu biznesowego oraz naszych produktów. Ale postęp nigdy nie jest nieruchomy i moim mottem w życiu jest

„Jeśli nie stajesz się lepszym, stajesz się gorszym.”

Po 13 miesiącach obszernego badania i rozwoju, GWT zrobił następny potężny krok i przystąpił do bardzo ekskluzywnego świata projektanckiego poprzez wprowadzanie swojej bardzo wyjątkowej linii FERI jak również rozpoczął wstępnie luksusową 21karatową, prestiżową linię FERI MOSH. Jakość każdego arcydzieła FERI MOSH może być porównana do wspaniałej marki towarów luksusowych, takich jak Cartier. Dzisiaj te dwie bardzo ekskluzywne linie stanowią ponad 81% wartości sprzedaży przedsiębiorstwa.

2009: Dokąd zmierzamy?

Nasz rozwój trwa z maksymalną szybkością abyśmy mogli przygotować się na oficjalne rozpoczęcie prestiżowej i luksusowej serii MOSH FERI 21K oraz zestaw **projektanckiej odzieży FERI** przygotowywanej do wypuszczenia na rynek w 2010. Robiąc to, wybiegamy w przyszłość do roku 2015, w którym przewidujemy mieć ponad **100 000 członków w 100 krajach i roczne dochody ze sprzedaży przewyższające miliard dolarów.**

“Rzeczywistość jest taka, że nasze przedsiębiorstwo i jego produkty projektanckie są już na ścieżce do sukcesu; pytanie jest jak wiele osób, możemy zabrać ze sobą na tę emocjonującą i czarującą przejażdżkę.”

Podsumowując, w imieniu własnym i korporacyjnego zespołu GWT chciałbym szczerze podziękować naszym wszystkim wysoce cenionym, torującym drogę członkom za ich poparcie i ciężką pracę. Jest to doniosły czas, by zostać członkiem GWT ponieważ nasze kanadyjskie marki projektanckie i nasz wiodący w przemyśle plan biznesowy staje się nowym wzorcem w przemyśle sprzedaży bezpośredniej.

“Przyjmij do wiadomości, że za 24 miesiące od dzisiaj, będziesz dzielić się swoimi własnymi pionierskimi historiami z nowymi członkami i klientami podczas wystawnej imprezy, jaką wyprawisz w swoim nowym luksusowym domu.”

Więc, jeżeli kiedykolwiek spotkasz zatroskanego "wysokim ryzykiem", niedoinformowanego klienta, po prostu daj mu kopię tej wiadomości i powiedz: **“Czas jest teraz!”**



FERI Fine Silver, Tungsten & Ceramic Collections
Set its sight to compete with designers such as Chanel, Gucci, Louis Vuitton and other known benchmarks.



Design. Function. Exclusivity.



GWT's flagship & luxury prestige of FERI MOSH™ 21K collection
is truly in a class of its own and simply UNMATCHED in the fine jewelry world; hence its slogan "ABOVE ALL!"

FERI®
MOSH
21K
Above All