

Бизнес възможност за партньорите

членуващи във „VIP Клуб – Балевски и Киров ООД“

Приятелю,

Искам да споделя с Вас тази уникална възможност за бизнес с продуктите на „Балевски и Киров“ ООД. Тази информация е предназначена за тези от Вас, които искат не само да пазаруват с търговска отстъпка, но и да получават допълнителни доходи. За да осъществите тази своя цел, е необходимо да формирате екип от партньори и клиенти.

Основни условия

Възможност	Условие	Размер
Лични покупки	При лично пазаруване от сайта на VIP Клуба и/или при продажба през линк	15 % търговска отстъпка
Комисиона	При изпълнение на условията на системата	10 % – 25 %
Точки	Натрупват се във времето	Не се нулират ежемесечно

1. Лични покупки и комисиона

Всеки от нас има възможността лично да пазарува от сайта на „VIP Клуб – Балевски и Киров ООД“ с търговска отстъпка в размер на 15 % и да получава комисиона от 10 % до 25 %.

Паралелно с това може да изпрати своя „Референтен линк“ към клиент. Когато клиентът направи поръчка и му бъде приспадната търговската отстъпка, за нас остава комисиона в диапазона от 10 % до 25 % от цената (без ДДС) на закупените продукти. Допълнително се начисляват и точки, които се натрупват и не се нулират ежемесечно. Те формират нивото на процента комисиона, която получаваме.

Клиентът пазарува през референтния линк със същата отстъпка като нашата - 15%, а когато има промоция, с промоционалната отстъпка.

2. Как и колко печеля от моя екип?

Това е въпрос, който вълнува всеки партньор, членуващ във „VIP Клуб – Балевски и Киров ООД“. Печеля разликата между нивата. Това означава, че колкото по-високо е моето ниво, а партньорът от първа линия е на по-ниско ниво, толкова по-голяма е моята печалба.

Например, ако аз съм на ниво 21 %, а партньорът под мен е на 12 %, моята печалба е разликата: 21 % – 12 % = 9 %.

Най-голяма е печалбата при изпращане на „Референтен линк“ и покупка от клиент. Тогава получавам комисионата в пълен размер за постигнатото от мен ниво – в разглеждания пример 21 %. Затова трябва да наблегна на ежедневното използване на „Референтен линк“, за да увелича вероятността от поръчки от клиенти и да натрупвам повече точки за повишаване на нивото на получаваната комисиона.

Пример за изчисляване на разликата между нивата

Моето ниво	Ниво на партньора	Разлика / печалба
21 %	12 %	9 %

3. При какви условия мога да получавам 500 евро месечен доход?

Моите доходи се формират от три направления:

Първо – лични продажби

В разгледания по-горе пример, ако правя поръчки за продукти в размер на 150–200 евро, ще получа комисиона в размер на около 30 евро.

Извод: необходимо е да привлека свои клиенти, които да пазаруват ежемесечно, за да мога да увелича комисионата от продажби до поне 100 евро.

Второ – доходи от клиенти

Това са най-желаните продажби, тъй като привлека нов човек, който може да стане част от екипа ми, а същевременно печеля пълния размер на комисионата от покупката му без регистрация.

Ако изпращам или публикувам ежедневно „Референтен линк“ и средно на два дни има една покупка от клиент, това означава 15 поръчки по 70 евро = 1 050 евро оборот. При 21 % това би формирало начислена комисиона от около 200 евро.

Трето – доходи от екип

При средна разлика в нивата от 5–6 % трябва да формираме месечен екипен оборот от поне 4 000–5 000 евро. При средна продажба около 65–70 евро ще е необходим екип от около 60–70 партньори.

Ако те пазаруват само за себе си, тогава аз ще получа около 100 евро от първо ниво (пряко поканени от мен хора за регистрация), 200 евро от второ ниво (поканени от моите партньори) и 200 евро от трето ниво (поканени от техните партньори). Така биха се формирали желаните от мен общо 500 евро месечен доход.

4. Потенциал при обучение на екипа

Ако, обаче, обуча партньорите как да изпращат „Референтен линк“ и в резултат на това те имат по 5–6 продажби месечно, тогава екипът ще формира месечен оборот от около 20 000–25 000 евро. В този случай пасивният ми доход от екипа би нараснал до 1 000–1 250 евро.

Обобщение

Цел: основен доход в размер на 1 200–1 500 евро месечно.

За тази цел трябва да формирам екип от 60–70 партньори и да ги обуча как да изграждат и развиват клиентска база.

Ключов принцип

Изграждането на клиентска база и обучението на партньорите са представени като основните фактори за увеличаване на оборота и доходите.