

Sprievodca





Premýšľali ste niekedy,
čo je pre Váš život
naozaj dôležité?

Láska, šťastie, zdravie...

Všetko môžete považovať za prejav energie, ktorá cez nás prestupuje, ktorú vytvárame, ktorú prijímame, už vieme využiť alebo aj odovzdať, a naplniť tak vlastný život aj životy ostatných.

S našou energiou môžete pozitívne prispieť k Vášmu zdraviu, duševnej harmónii a životnej pohode. Rozhodnutie stať sa členom či poradcom **Klubu Energy** znamená prvý krok k tomu, aby ste využili šancu. Pre každého je tá šanca trochu iná. Nieкто má zdravotné ťažkosti a sníva o ich konci, iný hľadá príležitosť na osobný rast, ďalší chce pomôcť ostatným alebo hľadá „len“ finančnú nezávislosť.

Treba vedieť, že úspech nie je nárok, ale privilegium. Prichádza skôr k tomu, kto má radosť zo života a z práce, komu nechýba zdravá zvedavosť, chuť objavovať, odvaha prekonávať zažitý stereotypy a odhodlanie hľadať cestu k sebe aj ostatným.

Energy ponúka nové stretnutia, priateľstvá a príležitosti byť s ľuďmi, ktorým je blízka predstava návratu k prírode a cesta k vyrovnanosti tela a duše.

Vstúpte s nami na cestu plnú energie!



Obsah Sprievodcu

O SPOLOČNOSTI	6
Kto sme a kam kráčame	6
Poskytujeme informácie	7
Web	
Energy aktuálne	7
Magazín Vitae	7
ČLENSTVO	8
Člen Klubu Energy – spotrebiteľ	8
Poradca Energy – obchodník	8
Pracovník Energy	8
KDE NAKUPOVAŤ	9
Kamenné obchody	9
Zásielkový obchod	9
OBCHODNÝ MODEL V KOCKE	10
Člen Energy = zľava	10
1. Pravidlá vyplácania zliav	10
2. Oznámenie výšky zľavy	11
Poradca Energy = platba na účet	11
Spôsob zárobku	11
1. Príjem z priameho predaja	11
2. Príjem z predajnej štruktúry	12
3. Prémia – Dynamický bonus	14
4. Príjem z manažérskych provízií	15
OBCHODNÉ PODMIENKY	16
AKO NA TO?	17
Kým začnete	17
Úloha sponzora	18
Odporúčanie	19

» O spoločnosti

KTO SME A KAM KRÁČAME

Naša spoločnosť vznikla v roku 1995 ako výhradne česká spoločnosť s nadnárodnou pôsobnosťou. Od svojho vzniku sa prostredníctvom svojich výrobkov stala priekopníkom alternatívnej medicíny nielen u nás, ale aj vo svete. V krajinách, kde pôsobí, získala mnohé ocenenia a podporu laickej aj odbornej verejnosti.

Filozofia spoločnosti Energy je založená na celostnom prístupe k človeku. Telo a myseľ chápe ako prepojené súčasti jedného energetického systému, čo znamená základný predpoklad zdravia celého organizmu. Dôraz kladieme nielen na prevenciu a riešenie jednotlivých zdravotných problémov, ale pozornosť každého klienta sa usilujeme zamerať aj do jeho vlastného streda.

Sortiment spoločnosti Energy tvorí ucelená ponuka prírodných bioinformačných prípravkov, ktoré vychádzajú z princípov tradičnej čínskej medicíny. Využívame najnovšie poznatky fytoaterapie, kryštáloaterapie, homeopatie a moderných bioinformačných metód. Bioinformačné prípravky pôsobia na ľudský organizmus na dvoch úrovniach: prírodné účinné látky ovplyvňujú telesné orgány a bioinformácie pôsobia vďaka princípu biorezonancie na riadiace podkôrové

centrá v mozgu. Liečebný účinok prítomných prírodných látok sa zosilňuje a organizmus človeka sa harmonizuje.

Základ ponuky prípravkov tvorí päť hĺbkovo pôsobiacich bylenných koncentrátov a päť bylenných krémov, ktoré predstavujú ucelený systém Regenerácie v Pentagrame®. Tieto prípravky korešpondujú s energiami piatich základných prírodných prvkov, ktorých vzájomná súčinnosť je podľa tradičnej čínskej medicíny kľúčom k zdraviu. Tento systém prispieva k detoxikácii a regenerácii celého organizmu, alebo cielene pôsobí podľa konkrétneho typu zdravotného problému. Prípravky Pentagramu® sa dajú kombinovať s ostatnými našimi výrobkami, ktorých sortiment sa neustále rozširuje. Spoločnosť Energy Group dbá na všetky výrobné fázy svojich prípravkov – od výskumu, cez výrobu, marketing, až po predaj. Od roku 2006 sme držiteľmi certifikátu ISO 9001:2008. Certifikačný a dozorný audit vykonáva spoločnosť Bureau Veritas.

Od začiatku našej existencie spolupracujeme aj s lekármi, špecialistami a terapeutmi z rôznych odborov. Najbližší spolupracovníci sa stali členmi Odbornej rady, ktorá je garantom vysokého štandardu ponúkaných prípravkov a služieb, a zodpovedá za zvyšovanie odborného kreditu.

POSKYTUJEME INFORMÁCIE

WEB

Informácie o prípravkoch a akciách, ale aj témy o zdravom životnom štýle, odbornú poradňu alebo zaujímavosti o zdraví a alternatívnej medicíne – to všetko ponúkajú internetové stránky www.energy.sk. Pre členov je navyše po zadaní osobného hesla sprístupnená rozšírená ponuka a mesačné akcie v klubových cenách.

ENERGY AKTUÁLNE

Aktuálne informácie v kocke. Každý mesiac posielame záujemcom e-mail s informáciami o novinkách, prípravkoch vhodných na dané obdobie, akciových ponukách a ako bonus predpoveď čínskej astrológie. V prípade záujmu o zasielanie Energy aktuálne stačí uviesť e-mailovú adresu pri registrácii alebo odoslať správu na info@energy.sk

MAGAZÍN VITAE

Vitae – mesačník o alternatívnej medicíne. Člen zaregistrovaný v Klube Energy získava zdarma ročné predplatné klubového magazínu Vitae. Publikujeme v ňom aktuality z oblasti zdravého životného štýlu, vývoja alternatívnej medicíny, zaujímavosti zo sveta zdravia a novinky spoločnosti Energy. Toto periodikum obsahuje aj prílohu s informáciami o špeciálnych zľavových akciách a aktuálnu ponuku Klubov Energy (odborné poradne, prednášky alebo služby na dané obdobie).

» Členstvo

Zájemca o členstvo v Energy si môže zvoliť medzi dvomi úrovňami zapojenia sa do aktivít spoločnosti.

ČLEN KLUBU ENERGY – SPOTREBITEĽ

Výhody:

- » nákup za klubové ceny
- » klubový magazín každý mesiac zdarma
- » klubové poradne a prednášky
- » bonusové odmeny vo forme zliav na ďalší nákup
- » odmena za plnenie vernostného programu Salus

Obmedzenia:

- » člen Klubu nemá oprávnenie na ďalší predaj našich prípravkov

PORADCA ENERGY – OBCHODNÍK

Výhody:

- » nákup za klubové ceny
- » klubový magazín každý mesiac zdarma
- » klubové poradne a prednášky
- » bonusové odmeny vo forme zliav na ďalší nákup
- » odmena za plnenie vernostného programu Salus

Nadštandardné výhody:

- » možnosť obchodnej spolupráce za províziu odmenu
- » nárok na čerpanie bonusových odmien formou finančnej odmeny
- » pre záujemcov vyplácanie bonusov prostredníctvom zliav
- » možnosť aktívneho budovania predajnej štruktúry

PRACOVŇA ENERGY

Každý člen a poradca Energy má možnosť využívať internetovú službu nazvanú Pracovňa Energy, ktorá ponúka nasledujúce prehľady:

- » aktuálne informácie o dosiahnutej úrovni v bonusovej tabuľke bodov
- » vývoj obchodnej štruktúry vrátane stavu bodov a provízií aj s archivovanými dátami
- » detailné informácie o poslednom mesačnom vyrovnaní
- » prehľad za uplynulé obdobia vrátane grafických náhľadov

Prístupové heslo do Pracovne Energy získate prostredníctvom uvítacieho listu. Dodatočne si ho môžete telefonicky vyžiadať na čísle 035/7731041, alebo Vám ho oznámime e-mailom po vyplnení formulára na www.energy.sk. Týmto heslom sú chránené Vaše dôverné informácie.

» Kde nakupovať

KAMENNÉ OBCHODY

Najvhodnejší je nákup výrobkov priamo v Kluboch alebo Konzultačných centrách Energy. Výhodou je možnosť spojiť nákup prípravku s poradenstvom či diagnostikou, a kúpiť tak prípravok „na mieru“. Aktuálny prehľad predajných miest nájdete na www.energy.sk alebo v klubovom magazíne ŠTART.

ZÁSIELKOVÝ OBCHOD

Všetci zájemcovia o prípravky spoločnosti Energy majú súčasne možnosť využiť zasielanie prípravkov priamo do domu. Na objednanie sa dá využiť e-shop na www.energy.sk alebo tovar objednať telefonicky, e-mailom či prostredníctvom SMS.

Rovnako väčšina Klubov a Konzultačných centier Energy má k dispozícii vlastný e-shop.



» Obchodný model v kocke

V zásade platí, že okamžitý zárobok je obchodná marža vo výške cca 30% z priameho predaja. K tomu sa pripočítava bonus, ak je mesačný odber prípravkov 79,60 € s DPH (66,33 € bez DPH) = 100 bodov = 3% = 2,01€ - 1€ (poštovné) = odmena 1,01 €. Spôsob zárobku sa vypočíta podľa príslušného počtu bodov, ktorý zodpovedá veľkosti nákupu. Body sa mesačne spočítajú a rozdeľujú na odmeny vyplácané formou zliav a provízií. Tento spôsob rozdeľovania bonusov je odvodený od skupinového obratu v danom mesiaci; vtedy sú všetci účastníci spravodlivo odmenení podľa objemu svojho nákupu a podľa výkonu skupín pod sebou.

ČLEN ENERGY = ZĽAVA

Člen Klubu Energy, ktorý nakupuje výrobky vo väčšom objeme, alebo zaregistruje v Klube Energy ďalších záujemcov, ktorí sami nakupujú, má za daných podmienok nárok na čerpanie zliav, odvíjajúcich sa od množstva tovaru nakúpeného v danom mesiaci. Člen Klubu má nárok na príjem z priameho predaja a príjem z predajnej štruktúry, ktorý sa v tomto prípade rovná zľave (viď Spôsob zárobku). Člen Klubu nemá na rozdiel od poradcu nárok na získanie prémiei.

1. PRAVIDLÁ VYPLÁCANIA ZLIAV

» Hodnotu zľavy možno uplatniť maximálne do výšky 50%

z celkovej hodnoty nákupu.

- » Zľavu je možné si uplatniť aj po častiach.
- » Zľava je platná jeden mesiac, vždy od prvého do posledného dňa v mesiaci.
- » V prípade, že zľavu do tohto dátumu nevyčerpáte, strácate na ňu nárok.

Zľavu nie je možné použiť na nákup „obnovy registrácie“ a môže si ju uplatniť iba člen Klubu, ktorý sa preukáže platnou registračnou kartou a dokladom totožnosti.

PRÍKLAD:

V mesiaci august dostane člen Klubu prostredníctvom MV (mesačné vyrovnanie) informáciu, že má nárok čerpať zľavu vo výške 33,19 €.

- » V období 1.- 30. septembra navštívi najbližšie predajné miesto, kde predloží MV, registračnú kartu, a nakúpi v hodnote 66,39 €. Po uplatnení zľavy 33,19 € zaplatí v hotovosti iba 33,19 €.
- » V prípade, že nakúpi tovar len za 26,56 €, vzťahuje sa zľava na 50% z nákupu. Odčerpá zo zľavy 13,28 € a zaplatí v hotovosti 13,28 €. Zostávajúcich 19,92 € zľavy si môže uplatniť najneskôr do 30. septembra, kedy sa končí jej platnosť.

2. OZNÁMENIE O VÝŠKE ZĽAVY

- » prostredníctvom mesačného vyrovnania
- » v Pracovni Energy na internetových stránkach www.energy.sk
- » telefonicky na riaditeľstve spoločnosti

PORADCA ENERGY = PLATBA NA ÚČET

Ak Vám systém zliav nevyhovuje a uprednostňujete priamu platbu na účet, je nevyhnutné zaregistrovať sa ako poradca (živnostenský list). Ak člen Klubu zaregistruje do svojej štruktúry skupinu ľudí, ktorých mesačný obrat bude na úrovni 6%, a oni sa na nej udržia po dobu 3 mesiacov, má možnosť využiť ponuku prechodu na pozíciu „Poradca“ zdarma. Tým, ktorí chcú využiť príležitosť obchodnej spolupráce a zaregistrujú sa na úroveň „Poradca“, ponúka spoločnosť Energy kvalitný obchodný systém. Ten zohľadňuje niekoľko možností zárobku a pomáha vybudovať stabilnú a funkčnú obchodnú štruktúru, zaručujúcu trvalý príjem.

SPÔSOB ZÁROBKU

1. PRÍJEM Z PRIAMEHO PREDAJA

V zásade platí, že okamžitým zárobkom je obchodná marža vo výške cca 30%. K tomu sa pripočítava bonus, ak je mesačný odber prípravkov 79,60 € s DPH (66,33 € bez DPH) = 100 bodov = 3% = 2,01€ - 1€ (poštovné) = odmena 1,01 €. Spôsob zárobku sa vypočíta podľa príslušného počtu bodov, zodpovedajúceho veľkosti nákupu. Body sa mesačne spočítajú a rozdeľujú na odmeny vyplácané formou zliav a provízií. Tento spôsob rozdeľovania bonusov je odvodený zo skupinového obratu v danom mesiaci, kedy sú všetci účastníci spravodlivo odmenení podľa objemu svojho nákupu a podľa výkonu skupín pod nimi.

PRÍKLAD:

Nákupná cena výrobku	8,80 €
Predajná cena	11,78 €
Okamžitý príjem	2,98 €

2. PRÍJEM Z PREDAJNEJ ŠTRUKTÚRY

Každý poradca, ktorý osloví ďalších obchodníkov alebo spotrebiteľov, a zaregistruje ich v Klube Energy do štruktúry vznikajúcej pod jeho registračným číslom, má nárok na províziu vo výške 3–21% z produkcie celej jeho štruktúry (predajného tímu). Základom na stanovenie provízie je obrat v bodoch (viď tabuľka provízií):

% provízia	body	cca obrat v € (nákupné ceny bez DPH)
0 %	0–99	0–66,99
3 %	100–399	67–267,99
6 %	400–799	268–535,99
9 %	800–1 599	536–1071,99
12 %	1 600–3 199	1072–2143,99
15 %	3 200–5 999	2144–4019,99
18 %	6 000–11 999	4020–8039,99
21 %	12 000 a viac	8040 a viac

Bod má hodnotu 0,67 €. Docielený obrat poradcu v nákupných cenách bez DPH sa vypočíta vynásobením počtu dosiahnutých bodov hodnotou bodu.

2a) PROVÍZIA Z VLASTNÝCH NÁKUPOV

Províziu získa poradca spätne z vlastných nákupov podľa toho, na akej úrovni bonusovej tabuľky sa nachádza v danom kalendárnom mesiaci. Na stanovenie konkrétnej úrovne je rozhodujúce dosiahnuté množstvo bodov poradcu a celej jeho štruktúry.

PRÍKLAD:

Poradca, ktorý nemá žiadnu štruktúru, nakúpil tovar za 82,98 € (bez DPH), čo zodpovedá hodnote 125 bodov, a teda má nárok na 3% províziu. 3% zo 125 bodov = 3,75 bodov, t.j. 2,51 € (pri hodnote bodu 0,67 €).

2b) PRÍJEM ZO ŠTRUKTÚRY

Ak má poradca zaregistrovaných v štruktúre ďalších poradcov alebo členov Klubu, ktorí nakupujú alebo tvoria svoje štruktúry, získava ďalšiu províziu. Tá sa vypočíta ako rozdiel percentuálnych úrovní daného poradcu a jeho registrovaných spolupracovníkov v prvej línii.

PRÍKLAD:

- » **Osobný nákup za 100 bodov**
 - » **Priami poradcovia v prvej línii (poradcovia A až C) predali v bodoch spolu s ich sieťami:**
 - A: 1 700 bodov – (12% úroveň)
 - B: 1 000 bodov – (9% úroveň)
 - C: 500 bodov – (6% úroveň)
- Celkom: 3 200 bodov**

Výpočet odmeny:

Vy a Vaša sieť ste predali spolu za 100 + 3 200 bodov. Tým ste spolu s Vašou sieťou dosiahli obrat v bodoch, ktorý zodpovedá 15% úrovni.

Vaša odmena sa bude skladať z:

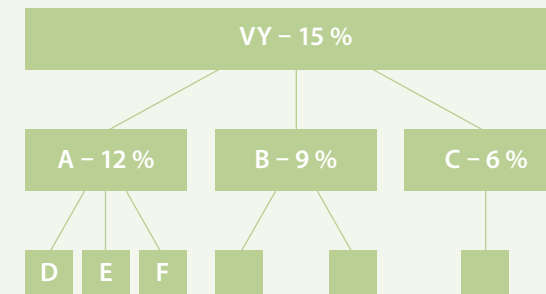
- okamžitého zisku pri predaji:
cca 30% zo 66,39 € = 19,92 €
- provízie z vlastného predaja:
15% zo 100 bodov, t.j. 15 bodov, 15 x 0,67 = 10,05 €
- provízie zo siete

Celková výška Vašej provízie sa skladá zo súčtu rozdielov medzi Vašou celkovou províziou

a jednotlivými províziami priamych poradcov registrovaných v prvej línii.

- » Vy – A, t.j. 15% – 12% = 3% z bodového obratu A, t.j. 3% z 1 700 bodov = 51 bodov
 - » Vy – B, t.j. 15% – 9% = 6% z bodového obratu B, t.j. 6% z 1 000 bodov = 60 bodov
 - » Vy – C, t.j. 15% – 6% = 9% z bodového obratu C, t.j. 9% z 500 bodov = 45 bodov
- Celkom: 156 bodov**

Pri hodnote bodu 0,67 € bude Vaša finančná provízia tvoriť 156 x 0,67 = 104,52 €. Celkom: 134,49 €





3. PRÉMIA – DYNAMICKÝ BONUS (DB)

Obchodná činnosť je dlhodobá práca založená na systematickom vyhľadávaní obchodných kontaktov a na budovaní vlastnej štruktúry. Každý klient si praje stabilný príjem. Zaisť si ho správnym manažovaním svojich spolupracovníkov a vyrovnanou tvorbou štruktúry. Prémia s názvom Dynamický bonus je určená pre každého klienta, ktorý pri budovaní svojho tímu a postúpení v bonusovej tabuľke bodov splní vopred určené podmienky. Tie sú nastavené tak, aby pomáhali vytvárať stabilnú štruktúru, ktorá mu bude prinášať vyrovnaný príjem, a to isté naučí aj svojich spolupracovníkov.

Všeobecné pravidlá na dosiahnutie

Dynamického bonusu:

- » DB môže dosiahnuť klient, ktorý je zaregistrovaný na úrovni poradcu alebo člena Klubu.
- » Na DB na každej úrovni má každý klient nárok len raz.
- » Klient, ktorý chce získať DB, musí prvýkrát dosiahnuť požadovanú úroveň.
- » O DB sa môže usilovať aj klient, ktorý bol dlhšie než 12 mesiacov v bonusovej tabuľke bodov na nižšej úrovni, než o ktorú bojuje. (Toto pravidlo je zavedené pre poradcov, ktorí boli v priebehu svojej obchodnej kariéry jednorazovo vytlačení bez svojho pričinenia na vyššiu

pozíciu, a potom z nej spadli.)

- » Na získanie DB je nevyhnutné splniť vopred stanovené podmienky, medzi ktoré patrí povinné rozloženie štruktúry.
- » Povinné rozloženie štruktúry je možné splniť najneskôr tretí mesiac od prvého dosiahnutia danej úrovne, poradca však z tejto úrovne nesmie spadnúť.
- » Všetky podmienky musí udržať po dobu nominačnej lehoty.
- » Nominačná lehota sa počíta až od mesiaca (vrátane toho mesiaca), v ktorom klient dosiahne povinné rozloženie štruktúry.

Nominačná lehota je na jednotlivých úrovniach rozdielna, ale počíta sa rádovo v mesiacoch. Mesiace musia na seba nadväzovať. Klient získa DB aj v prípade, že v priebehu nominačnej lehoty sa v bonusovej tabuľke dostane o úroveň vyššie.

3a) Dynamický bonus 9%

Na začiatku spolupráce sú náklady vyššie než zisky. Na kompenzáciu nákladov a väčšiu motiváciu je pripravený jednorazový bonus 298,75 €. Získa ho ten klient, ktorý splní tieto podmienky:

- » prvé dosiahnutie 9% úrovne

- » udržanie pozície a podmienok po dobu 4 za sebou idúcich nominačných mesiacov
- » štruktúra poradcu musí mať v prvej línii min. 6 registrovaných klientov (člen alebo poradca)
- » z toho min. 3 na 3% úrovni

3b) Dynamický bonus 12%

Klient, ktorý dosiahne v províznej tabuľke bodov min. 12% úroveň a dostane finančný bonus 398,33 €, získa túto prémiiu v prípade, že splní nasledujúce podmienky:

- » prvé dosiahnutie 12% úrovne
- » udržanie pozície a podmienok po dobu 3 za sebou idúcich nominačných mesiacov
- » štruktúra klienta musí mať v prvej línii min. jednu 3% vetvu a dve 6% vetvy

3c) Dynamický bonus 15%

Klient, ktorý dosiahne v províznej tabuľke bodov min. 15% úroveň a dostane finančný bonus 497,91 €, získa túto prémiiu v prípade, že splní nasledujúce podmienky:

- » prvé dosiahnutie 15% úrovne
- » udržanie pozície a podmienok po dobu 3 za sebou idúcich nominačných mesiacov
- » štruktúra klienta musí mať v prvej línii min. jednu 9% vetvu a dve 6% vetvy

3d) Dynamický bonus 18%

Klient, ktorý dosiahne v províznej tabuľke bodov min. 18% úroveň a dostane finančný bonus 597,49 €, získa túto prémiiu v prípade, že splní nasledujúce podmienky:

- » prvé dosiahnutie 18% úrovne
- » udržanie pozície a podmienok po dobu 3 za sebou idúcich nominačných mesiacov
- » štruktúra klienta musí mať v prvej línii min. jednu 12% vetvu a dve 9% vetvy

3e) Dynamický bonus 21%

Klient, ktorý dosiahne v províznej tabuľke bodov min. 21% úroveň a dostane finančný bonus 697,07 €, získa túto prémiiu v prípade, že splní nasledujúce podmienky:

- » prvé dosiahnutie 21% úrovne
- » udržanie pozície a podmienok po dobu 3 za sebou idúcich nominačných mesiacov
- » štruktúra klienta musí mať v prvej línii min. jednu 15% vetvu, jednu 12% vetvu a jednu 9% vetvu

4. PRÍJEM Z MANAŽÉRSKÝCH PROVÍZIÍ

Pre poradcov, ktorí dosiahli v províznej tabuľke manažérsku úroveň 21%, je vypracovaný systém špeciálnych prémiei, o ktorých sa viac dozviete na www.energy.sk alebo u svojho sponzora.

» Obchodné podmienky

Obchodné podmienky sú záväzné pre každého poradcu aj člena Klubu Energy. Venujte im náležitú pozornosť. Obchodné podmienky sú súčasťou Zmluvy o obchodnej spolupráci alebo ich nájdete na webe www.energy.sk.

» Ako na to?

KÝM ZAČNETE

Ak ste sa rozhodli, že sa stanete úspešným obchodníkom, sme tu pre Vás. Na začiatku Vám dáme niekoľko dobrých rád.

1. Stanovenie cieľa

Stanovte si cieľ. Medzi investovaným časom a veľkosťou cieľa platí priama úmernosť: Ak budem obchodu venovať málo času, dosiahnem malý cieľ => budem mať na bicykel. Ak sa obchodu venujem intenzívne, dosiahnem veľký cieľ => môžem si zaobstarať luxusný automobil. Je dôležité uvedomiť si, že ak pomôžem plniť ciele svojim spolupracovníkom (sponzorovaným ľuďom), plním zároveň svoje ciele.

2. Menný zoznam

Na to, aby Vaše podnikanie fungovalo, potrebujete tovar, informácie a zákazníkov. Vytvorte si menný zoznam, ktorý bude Vaším základným kapitálom v podnikaní. Je výhodné mať čo najširší menný zoznam (aspoň 100 až 150 mien). Začnite u svojich najbližších, pokračujte v okruhu priateľov a známych (nezabudnite ani na známych Vašich známych!). Svoju ponuku môžete prezentovať každému, nemáte čo stratiť, môžete len získať. Zaznamenajte si aj tých, ktorí nemajú záujem – môžu Vám poskytnúť ďalšie kontakty.

Menný zoznam treba systematicky a sústavne dopĺňať a nespoliehať sa len na svoju pamäť.

3. Pozvanie

Ak chcete dosiahnuť úspech, treba sa naučiť pozývať ľudí. Bez toho sa nemôžete stretnúť so svojimi potenciálnymi spolupracovníkmi, uzavrieť obchod, predať produkt alebo registrovať do Klubu Energy. Najskôr oslovte kontaktnú osobu telefonicky (stručne, s minimom informácií) a trvajte na osobnom stretnutí. Nie je od vecí „pozvať sa“ k oslovenému človeku – znižujete tak riziko, že na dohodnutú schôdzku nepríde. Ak pozvaný dvakrát nepríde na dohodnuté stretnutie, neberte to osobne, ale ďalej ho už nekontaktujte. V tomto prípade totiž strácate drahocenný čas. Pokračujte radšej s ďalším známym podľa menného zoznamu. Na samom začiatku podnikania nie je dôležitý počet zmlúv ani počet predaných produktov, ale počet oslovených ľudí. Tým sa učíte. Každé odmietnutie Vás približuje k Vášmu cieľu a každý záujem posilní Vaše odhodlanie.

4. Plánovanie času

Jedným zo základných princípov sieťového marketingu je odovzdávanie informácie svojim spolupracovníkom.

Čím lepšie a kvalitnejšie vyškólte svoje tímy spolupracovníkov, tým viac času Vám zostane na ďalšie rozširovanie vlastnej siete. Je dôležité urobiť si podrobný časový harmonogram na týždeň dopredu a aspoň približne si naplánovať aj nasledujúci mesiac. Mnohonásobne tu platí ono známe: „Čo môžeš urobiť dnes, neodkladaj na zajtra.“ Do svojho plánovania zahrňte všetko – rodinu, zamestnanie aj svoje koníčky.

5. Dosledovanie

Dosledovanie je jedným zo základných pravidiel úspechu. Je dôležité dokončiť, čo ste začali. Dosledovanie nerobte po telefóne, ale osobne, a to čo najskôr (napr. požičajte niečo klientovi, aby ste mali dôvod vrátiť sa k nemu). Vy navrhujete čas – neuspokojte sa so sľubom klienta, že zavolá sám, nemusí to urobiť. Aj v tomto obchodovaní platí, že klient môže začať pochybovať o sebe alebo ponuke.

6. Priority

Po celý čas spolupráce sa vzdelávajte. Vyhľadávajte nových spolupracovníkov (budovanie tímu do šírky aj do hĺbky) a zaisťujte aj vzdelávanie svojich spolupracovníkov. Zúčastňujte sa na poradách sponzorov, lektorských prednáškach a klubových akciách. V kolektíve sa sila presvedčenia násobí.

7. Zásady

- » Všetko si plánujte písomne (vhodné sú diáre).
- » Budte vždy dochvilný/a a to isté vyžadujte od ostatných.
- » Strážte a hýčkajte si kvalitných spolupracovníkov. Pomáhajte im, podporujte ich, pracujte s nimi, ale zásadne nie za nich.
- » Pozor na ľudí, ktorí sú zlodejmi Vášho času! Lahko ich spoznáte. Vyhľadávajú problémy, výhovorky a demotivujú Vás a Váš tím.
- » Vlastnosťou úspešného profesionála je vytrvalosť!

ÚLOHA SPONZORA

Sponzorom sa stáva každý poradca spoločnosti Energy, ktorý do svojej spotrebiteľsko-obchodnej štruktúry registruje ďalších spolupracovníkov. „Sponzorom“ ho nazývame preto, že do vybraného záujemcu o spoluprácu „investuje“ svoj čas a pozornosť, čo mu pomôže zaisťiť dobré obchodné vzťahy a poťažmo aj budúce príjmy. Ak do svojej štruktúry zaregistrujete spotrebiteľa (člena Klubu), treba mu venovať inú starostlivosť než obchodníkovi. Člen Klubu bude od Vás chcieť informácie o zvýhodnených ponukách, sortimente a novinkách. Tým, že mu ich poskytnete, zvyšujete pravdepodobnosť jeho nákupu. Ak pre bližšiu spoluprácu

získate obchodníka, ktorý chce ciele budovať svoju kariéru, treba venovať pozornosť podpore jeho obchodných schopností. Pre svoju štruktúru sa stávate učiteľom a to isté by mal pre Vás robiť aj Váš sponzor.

ODPORÚČANIA

- » Produkty, ktoré predávate, musíte poznať a mať radi. Základným predpokladom úspechu v obchodovaní je vlastné presvedčenie o kvalite ponúkaného.
- » Pri svojej ďalšej práci využite skúsenosti svojho sponzora (pomoc pri stanovení cieľa, pri prvých obchodných schôdkach, pri budovaní Vašej obchodnej siete). Neostýchajte sa požiadať o pomoc.
- » Neorganizujte prezentácie pre viac ľudí, pretože ponuka Energy si žiada individuálny a starostlivý prístup. Nevenujte svoj čas váhavým a negatívne mysliacim ľuďom, ale naopak, sústreďte svoju pozornosť na ľudí aj s malým záujmom.
- » Budujte svoj obchod na základe dôvery, spolupráce a vzájomnej pomoci.
- » Pomáhajte svojim spolupracovníkom pri dosiahnutí ich cieľov, pretože len tak dosiahnete vlastný cieľ!



Váš poradca:

www.energy.sk