

Sprievodca



Platnosť: od augusta 2010

ENERGY nie je len príležitosťou, ako v zdraví prežiť budúcnosť.

ENERGY poskytuje aj možnosť seberealizácie a cestu k finančnej nezávislosti tým, ktorí vedia, že úspech nie je zadarmo. Treba vedieť, že prichádza skôr k tomu, kto má radosť zo života a práce, komu nechýba zdravá zvedavosť ani chuť naučiť sa niečo zaujímavé alebo iné, či už vo svoj prospech alebo v prospech druhých.

ENERGY ponúka nové priateľstvá, klubové výhody a možnosť stretávať sa s ľuďmi, ktorým je blízka predstava návratu k prírode, duševnému mieru a k hodnotám dôstojným pre človeka.

ENERGY nie je cieľ, ale cesta, ENERGY nie je spoločenstvom konzumentov, ale labužníkov.

Vitajte, berte a dávajte, pretože o tom je život!



Obsah

O SPOLOČNOSTI

Vznik	6
Čím sa zaoberáme	6
Štandardy kvality	6
Odborná rada	7
Čo vám ponúkame	7
Kam sa obrátiť	7

FORMY SPOLUPRÁČE

Formy spolupráce	9
Člen Klubu Energy	9
Poradca Energy	9

SPÔSOB OBCHODOVANIA

Medzinárodný obchod	10
Zázemie	10
Vzdelávanie	11
Magazín	11
Zásielková služba	11

OBCHODNÝ SYSTÉM

Zľavy	12
Pravidlá vyplácania zliav	12
Oznámenie výšky zľavy	13
Priama platba – obchodná príležitosť	13
Spôsob zárobku	13
Príjem z priameho predaja	13
Príjem z predajnej štruktúry	13
Prémie	15
Príjem z manažérskych provízií	17
Manažérska kariéra	20
Mesačné prémie	21

OBCHODNÉ PODMIENKY

Členstvo v Klube Energy	23
Poradca x Člen Klubu	23
Registrácia poradcu	23
Platnosť registrácie	24
Obnova registrácie	24
Preregistrácia	24
Vykonanie registrácie	24
Duplicita registrácie	25
Odmeňovanie	25

AKO NA TO?

Čo je úspech?	26
Kým začnete	26
Stanovenie cieľa	27
Menný zoznam	27
Pozvanie	27
Plánovanie času	27
Dosledovanie	27
Priority	28
Zásady	28
Úloha sponzora	28
Odporúčania	28
Prezentácia	29
Imidž	29
Prednes	29
Systém	29
Vedenie prezentácie	29



0 spoločnosti

VZNIK

Firma Energy bola založená v roku 1995 ako výhradne česká spoločnosť s nadnárodnou pôsobnosťou. Od svojho vzniku sa prostredníctvom svojich kvalitných výrobkov stala priekopníkom alternatívnej medicíny nielen u nás, ale aj inde vo svete, kde v priebehu krátkej doby získala mnoho ocenení a podporu užívateľov a odbornej verejnosti. Postupne zaujíma pevné miesto na trhu v európskych štátoch, ale aj v ostatných vyspelých krajinách sveta, kde sú rozšírené alternatívne spôsoby liečby.

ČÍM SA ZAOBERÁME

Hlavným sortimentom spoločnosti Energy je ucelená ponuka vysoko účinných a zaručene prírodných produktov z oblasti potravinových doplnkov a kozmetiky. Sú zostavené podľa princípov starej čínskej medicíny, ale zároveň s využitím najnovších poznatkov fyto terapie, homeopatie, kryštálo terapie a biorezonancie.

Okrem toho venujeme veľkú pozornosť vývoju výrobných, meracích a testovacích prístrojov a výrobných technológií, ktoré zásadným spôsobom rozširujú našu ponuku a podporujú propagáciu vlastného produktového radu.

ŠTANDARDY KVALITY

Zamestnanci našich výrobných podnikov pripravujú s najväčšou starostlivosťou každý výrobok. Ten potom ešte prechádza dôkladnými kontrolami, aby sa dostával do rúk zákazníkov po celom svete v kvalite, ktorú naša spoločnosť garantuje.

- Predpokladom kvality a účinnosti produktov sú kvalitné a účinné suroviny. Prísna vstupná kontrola všetkých surovín, pri ktorej sledujeme obsah a účinnosť biologicky aktívnych zložiek, je samozrejmosťou.
- Kvalitný produkt si žiada kvalitný obal a dizajn. S uplatňovaním stále prísnejších kritérií na vstupné suroviny, prípravu a riadenie výroby sme si vedomí, že nemenej dôležitá je kvalita obalov a dizajnu. Používame obaly z recyklovateľných materiálov, ktoré neškodia životnému prostrediu.
- Všetky spracovateľské a výrobné firmy, s ktorými spoločnosť Energy spolupracuje, sú renomované profesionálne pracoviská, spĺňajúce tie najprísnejšie hygienické normy.
- Kvôli ďalšiemu zvýšeniu kvality produktov pristúpila naša spoločnosť k certifikácii ISO 9001 pre

oblasť vývoja, výroby a predaja. Táto certifikácia, zodpovedajúca najprísnejším medzinárodným štandardom, je ďalšou zárukou vysokej kvality, ktorú naši zákazníci dostávajú. Pravidelné ročné audity, ktorým podliehajú naše výrobky, udržiavajú jej stabilitu aj do budúcnosti.

ODBORNÁ RADA

Spoločnosť Energy spolupracuje od začiatku svojho pôsobenia s lekármi, špecialistami a terapeutmi z rôznych odborov. Najužší spolupracovníci sa stali členmi Odbornej rady, ktorá je garantom vysokého štandardu ponúkaných produktov a služieb, a zodpovedá za zvyšovanie odborného kreditu firmy.

ČO VÁM PONÚKAME

Predstavte si firmu, v ktorej môžete začať pracovať po jedinom svojom podpise. Bez vstupných pohovorov a výberových konaní.

Len vy sami si môžete zvoliť, na ktorej pozícii budete pracovať. Môžete si vybrať miesto v predajnom oddelení alebo si sadnúť priamo do kresla jedného z manažérov.

Predstavte si širokú pôsobnosť spoločnosti, ktorá vám zaistí, že môžete pracovať len vo vašom meste – alebo aj v ďalšej cudzine.

Záleží iba na vašom výbere, či si túto prácu zvolíte ako svoju hlavnú profesiu, alebo budete pracovať na čiastočný úväzok.

Je na vás, akou cestou sa vydáte smerom ku kvalitnému životu. Spoločnosť Energy vám ponúka, že na tejto ceste sa stane vašim sprievodcom.

Činnosť našej spoločnosti je založená na osobnom prístupe k ľuďom prostredníctvom širokej siete našich najbližších spolupracovníkov, ktorí sú združení v klube zástancov zdravého životného štýlu – v Klube Energy. Títo ľudia zoznamujú širokú verejnosť s našimi výrobkami, filozofiou a možnosťami členstva. Člen Klubu je stredobodom všetkého diania; vy ste jedným z nich, alebo práve teraz máte možnosť stať sa ním. Záleží len na vašom rozhodnutí, čo si z našej ponuky vyberiete.

Máte na dosah ruky všetko pre to, aby ste robili

- 1. iba to, čo chcete**
- 2. vtedy, keď sa vám to páči**
- 3. tam, kde vám to ide**
- 4. s akými ľuďmi chcete**
- 5. za odmenu, ktorú si naozaj zaslúžite.**

KAM SA OBRÁTIŤ

Najlepším spoločníkom a sprievodcom na ceste svetom Energy sa pre vás stanú obchodné zastúpenia spoločnosti, ktoré pod názvom Klub Energy zaistujú predaj výrobkov v celej republike. Navyše sa programovo venujú zdravotnej problematike, a to osvetovou činnosťou, ale aj ponukou lekárskech a obchodných poradní a alternatívnych ozdravovacích služieb. Niektoré z našich predajní dosiahli štatút regeneračných centier, kde ponúkajú aj terapeutickú starostlivosť na vysokej úrovni.

**Navštevujte svoj Klub Energy,
pretože práve tu získate**

- úplný sortiment našich výrobkov
- bezplatnú odbornú poradenskú službu
- možnosť vyskúšať výhody diagnostiky pomocou prístroja Supertronic
- informácie o poriadaných kurzoch, školeniach a klubových stretnutiach
- prehľad o zľavách na rôzne služby
- príležitosť na stretnutie s mnohými zaujímavými ľuďmi
- podrobnosti o obchode a štruktúre marketingu
- najnovšie informácie o dianí v spoločnosti a mnoho ďalšieho.

Nech ste kdekoľvek, stále sa rozširujúca sieť Klubov Energy vám zaistí pevné zázemie po celej Slovenskej republike a možnosti širokej ponuky služieb. Navyše, pre našich členov v celej republike sú k dispozícii desiatky konzultačných centier, ktoré zaisťujú dovoz a predaj výrobkov na miestach, kde nie sú Kluby Energy. Mnohé z týchto predajní ponúkajú aj vlastný ozdravovací program.

2

Formy spolupráce

Spoločnosť Energy ponúka svojim zákazníkom široké možnosti v prípade, že sa stanú členmi spotrebiteľského klubu, ktorý združuje záujemcov o prírodnú medicínu. Členstvo v Klube Energy prináša značné výhody, a to nielen vzhľadom na garantované zľavy pri nákupe tovaru. Ponuka členstva v Klube je rozmanitá a dá sa voľiť medzi dvoma úrovňami zapojenia do aktivít spoločnosti:

a) ČLEN KLUBU ENERGY – SPOTREBITEĽ

Výhody:

- nákup za veľkoobchodné ceny
- ročné predplatné klubového magazínu
- klubové poradne a prednášky zdarma
- čerpanie zliav v rozšírených ponukách služieb
- možnosť odporúčania členstva v Klube ďalším záujemcom
- čerpanie bonusových odmien vo forme zľavy na ďalší nákup
- možnosť kontinuálneho vzdelávania

Obmedzenia:

- člen Klubu nie je oprávnený ďalej predávať naše výrobky.

b) PORADCA ENERGY – OBCHODNÍK

Výhody:

- nákup za veľkoobchodné ceny
- ročné predplatné klubového magazínu
- klubové poradne a prednášky zdarma
- čerpanie zliav v rozšírených ponukách služieb
- možnosť kontinuálneho vzdelávania
- možnosť odporúčania členstva v Klube ďalším záujemcom

Nadštandardné výhody:

- možnosť obchodnej spolupráce
- kompletný informačný servis (e-mail, web, SMS)
- nárok na čerpanie bonusových odmien formou finančnej odmeny
- pre záujemcov vyplácanie bonusov prostredníctvom zliav
- možnosť aktívneho budovania predajnej štruktúry
- zvláštna internetová služba „pracovňa poradcu“.

3

Spôsob obchodovania

Viete, ako funguje „bežný“ predaj? Výrobky, ktoré smerujú ku konečnému spotrebiteľovi, prechádzajú väčšinou cez dva články – veľkoobchod a maloobchod – a tie musia vytvárať zisk. Časť ceny predávaného produktu pokrýva náklady spojené s prevádzkou a tzv. marketingové náklady, medzi ktoré patrí napr. aj reklama.

Čo sa stane, ak zrušíme náklady na tieto položky a rozdelíme ich medzi zákazníkov? To je myšlienka, ktorá tvorí základ tzv. sieťového marketingu (viacúrovňového predaja, angl. „multilevel marketing“ – MLM), ktorého základným princípom je predaj tovaru alebo služieb.

Sieťový marketing je systém, ktorý zamedzuje plytvaniu. Tým, že zruší tradičné medzičlánky, dostane časť ušetrených peňazí priamo predajca, ktorý zastupuje prácu klasického sprostredkovateľa. Navyše má možnosť získať ešte ďalšiu časť ušetrených peňazí ako bonus za prácu ľudí, ktorým ponúkol možnosť spolupracovať s firmou, a zaradil ich do svojho tímu (štruktúry).

Za každý nákup produktu Energy, ktorý uskutočnil „člen Klubu“ alebo „poradca“, sa do obchodného systému

započítava príslušný počet bodov zodpovedajúci veľkosti nákupu. Body sa mesačne spočítajú a prerozdeľujú na odmeny vyplácané vo forme zliav a provízií.

Tento spôsob prerozdeľovania bonusov je odvodený zo skupinového obratu v danom mesiaci, keď všetci účastníci dostanú spravodlivé odmeny podľa objemu svojho nákupu a podľa výkonu skupín pod nimi.

MEDZINÁRODNÝ OBCHOD

Každý spolupracovník Energy má výnimočnú príležitosť rozšíriť obchodné pôsobenie až za hranice svojej krajiny a využiť výhody jedinečného medzinárodného obchodného systému Energy.

Spoločnosť Energy tvorí vďaka svojmu zastúpeniu v ďalších európskych krajinách (Česko, Maďarsko) jednotný trh. Prostredníctvom neho môže každý poradca využívať výhody klubového členstva aj v zahraničí a budovať si medzinárodné štruktúry.

ZÁZEMIE

Každý záujemca si môže vybrať z niekoľkých jedinečných nástrojov, ktoré výrazne rozšíria jeho informačné možnosti. Internetové stránky www.energy.sk ponúkajú okrem informácií o produktoch aj mnoho ďalších tém o zdravom životnom štýle, odbornú poradiť a zábavu. Pre členov je po zadaní registračného čísla sprístupnená rozšírená ponuka, ku ktorej patrí najmä tzv. pracovňa poradcu. Tu majú záujemcovia možnosť pod svojím prístupovým heslom, ktoré chráni dôverné informácie, sledovať výšku bonusov alebo zliav na čerpanie, históriu svojho obchodného rozvoja, jeho aktuálny stav, a ďalšie.

Pracovňa poradcu 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 obdobie vrátane grafických náhľadov.

Ak je to v danom štáte možné, systém ponúka aj možnosť aktivovania služieb Energy e-mail, ktoré zaisťujú posielanie aktuálnych informácií zo spoločnosti alebo priebežných informácií o novinkách na trhu, prednáškach a pod.

Ďalšou pomôckou pre členov je internetová pošta, ktorá slúži iba v rámci spoločnosti Energy, a to na výmenu informácií medzi poradcami v štruktúre, sponzorom, Klubom Energy alebo zástupcami riaditeľstva každého trhu, prípadne vedením spoločnosti v Komárne.

VZDELÁVANIE

Spoločnosť Energy pripravila pre záujemcov z radov členov Klubu integrovaný komplexný program vzdelávacích akcií nazvaný UNIVERZITA ENERGY. Celková ponuka je zameraná na postupný rozvoj a osvojenie konkrétnych odborných, komunikačných a predajných schopností. Súčasťou projektu je aj osobnostný rozvoj pracovníkov a neoddeliteľným prvkom je vytvorenie, podpora a posilnenie firemnej spolupatričnosti.

MAGAZÍN

Každý člen zaregistrovaný v Klube Energy získava zdarma ročné predplatné klubového magazínu, v ktorom publikujeme novinky o spoločnosti a jej produktoch, aktuality z oblasti zdravého životného štýlu a vývoja alternatívnej medicíny, a ďalšie zaujímavosti zo sveta zdravia. Toto periodikum obsahuje aj informácie o špeciálnych zľavách a aktuálnej ponuke našich Klubov, ako sú odborné poradne, prednášky alebo služby.

ZÁSIELKOVÁ SLUŽBA

Všetci registrovaní členovia Klubu Energy majú možnosť využiť zasielanie našich prípravkov priamo do domu. Pre objednávky je k dispozícii internetová stránka www.energy.sk alebo stály príjem objednávok telefonicky, poštou, e-mailom, faxom alebo prostredníctvom SMS.

Viac informácií získate v klubovom magazíne ŠTART.

4

Obchodný systém

ZLAVY

Člen Klubu Energy, ktorý nakupuje výrobky vo väčšom objeme alebo odporučí členstvo v Klube Energy ďalším záujemcom, ktorí sami nakupujú, má za daných podmienok nárok na čerpanie zliav, odvíjajúcich sa od množstva tovaru nakúpeného v danom mesiaci.

Presnú výšku zľavy vypočítate podľa návodu v kapitole „Spôsoby zárobku“, kde sú presne definované možnosti každého registrovaného klienta. Upozorňujeme, že „člen Klubu“ má nárok iba na „príjem z predajnej štruktúry“, ktorý sa v tomto prípade rovná zľave. „Člen Klubu“ nemá – na rozdiel od „Poradcu“ – nárok získať „prémium“.

PRAVIDLÁ VYPLÁCANIA ZLAVY

- Hodnotu zľavy môžete uplatniť maximálne do výšky 50% z celkovej hodnoty nákupu.
- Zľavu je možné 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.

- Zľava sa nedá použiť na nákup „obnovy registrácie“.
- Zľavu môže uplatniť iba „člen Klubu“ (nie poverený zástupca), ktorý sa preukáže platnou registrácie kartou a dokladom totožnosti.

Príklad

V mesiaci august dostane „člen Klubu“ prostredníctvom mesačného vyrovnania (MV) informáciu, že má nárok čerpať zľavu vo výške 33,19 €.

- Od 1. septembra do 30. septembra navštívi najbližšie predajné miesto, kde predloží MV, registračnú kartu (príp. doklad totožnosti) a urobí nákup 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 v hotovosti zaplatí 13,28 €. Zostávajúcich 19,92 € zľavy si môže uplatniť najneskôr do 30. septembra, kedy sa skončí jej platnosť.

OZNÁMENIE O VÝŠKE ZLAVY

- prostredníctvom mesačného vyrovnania
- v „Pracovní poradcu“ na internetových stránkach www.energy.sk
- e-mailom
adresa: zlava@energy.sk,
predmet (Subject): zl'ava – „číslo poradcu“
- telefonicky na riaditeľstve spoločnosti

PRIAMA PLATBA – OBCHODNÁ PRÍLEŽITOSŤ

Ak vám systém zliav nevyhovuje a preferujete priamu platbu na účet, je nevyhnutné vlastniť živnostenský list a zaregistrovať sa ako „poradca“.

Ak člen Klubu zaregistruje do svojej štruktúry skupinu ľudí, ktorých mesačný obrat ho vynesie na úroveň 6% a udrží sa na nej po dobu 3 mesiacov, má možnosť využiť našu ponuku prechodu na pozíciu „poradca“ zdarma – platí ohlasovacia povinnosť.

Tí, ktorí chcú využiť príležitosť na kvalitnú obchodnú spoluprácu a zaregistrujú sa na úroveň „poradca“, získavajú od spoločnosti Energy skvelú obchodnú ponuku:

Všetka vaša činnosť bude podriadená iba rozhodnutiu, čo chcete dosiahnuť a čo sa pre to chystáte urobiť. Spoločnosť Energy vypracovala pre svojich obchodných partnerov kvalitný obchodný systém, ktorý zohľadňuje niekoľko možností zárobku a pomáha vybudovať stabilnú a funkčnú obchodnú štruktúru, zaručujúcu trvalý príjem pre registrovaného poradcu. V rámci obchodnej spolupráce s firmou Energy existuje niekoľko spôsobov, ako získať odmenu.

SPÔSOB ZÁROBKU

>1. PRÍJEM Z PRIAMEHO PREDAJA

Každý z našich poradcov má nárok nakupovať v Kluboch Energy a ostatných distribučných miestach našej spoločnosti výrobky za „veľkoobchodné“ členské ceny. Konečnému spotrebiteľovi predáva tieto výrobky za vopred stanovené „maloobchodné“ zákaznícke ceny, pričom rozdiel je cca 30%. Rozdiel medzi členskou a zákazníckou cenou je okamžitý zárobok poradcu.

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 za takéto šírenie pozitívnej reklamy 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 cca 0,67 € (hodnota bodu môže kolísať podľa situácie na trhu).

Docílený obrat poradcu (cca v nákupných cenách bez DPH) sa vypočíta vynásobením počtu dosiahnutých bodov hodnotou bodu.

Vyššie uvedená tabuľka obsahuje v záujme lepšej orientácie poradcov aj približný obrat v nákupných cenách bez DPH.

2.a. Provízia z vlastných nákupov

Províziu získa poradca spätne z vlastných nákupov podľa toho, na ktorej 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,

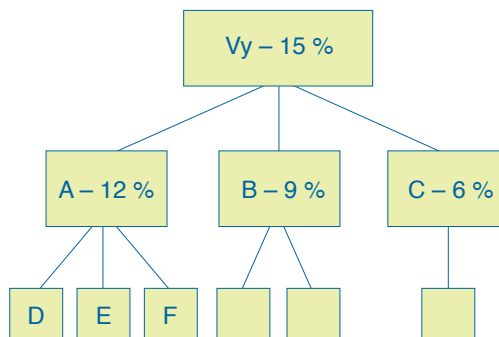
a teda má nárok na 3% províziu.

3% zo 125 bodov = 3,75 bodov, t.j. 2,51 € (pri hodnote bodu 0,67 €).

2.b. Príjem zo štruktúry

Ak má poradca v štruktúre zaregistrovaných ďalších poradcov alebo členov Klubu, ktorí nakupujú alebo tvoria svoju štruktúru, 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 dosiahli spolu s vašou sieťou

Vy – 15 %

C – 6 % B – 9 % A – 12 %

D E F

obratu v bodoch, ktorý zodpovedá 15% úrovni.

Vaša odmena sa bude skladať z:

a. Okamžitého zisku pri predaji

cca 30% z 66,39 € = 19,92 €

b. Provízie z vlastného predaja:

15 % zo 100 bodov, t.j. 15 bodov, $15 \times 0,67 = 10,05$ €

c. 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,
tj. $3 \% \text{ z } 1\,700 \text{ bodov} = \mathbf{51 \text{ bodov}}$

• Vy – B, t.j. $15 \% - 9 \% = 6 \%$ z bodového obratu B,
tj. $6 \% \text{ z } 1\,000 \text{ bodov} = \mathbf{60 \text{ bodov}}$

• Vy – C, t.j. $15 \% - 6 \% = 9 \%$ z bodového obratu C,
tj. $9 \% \text{ z } 500 \text{ bodov} = \mathbf{45 \text{ bodov}}$

Celkom 156 bodov

• Pri hodnote bodu 0,67 € bude vaša finančná provízia činiť $156 \times 0,67 = 104,52$ €

Celkom 134,49 €

a budovaní vlastnej štruktúry. Každý poradca si praje stabilný príjem, a ten si zaistí správnym vedením svojich spolupracovníkov a vyrovnanou tvorbou štruktúry.

Dynamický bonus

Aby sme našim obchodným partnerom pomohli tvoriť vyrovnané štruktúry, pripravili sme špeciálnu prémiiu nazvanú Dynamický bonus, určenú pre poradcov, ktorí pri budovaní svojho pracovného tímu a postupu v bonusovej tabuľke bodov splnia vopred určené podmienky. Tie sú nastavené tak, aby poradcovi pomáhali vytvárať stabilnú štruktúru, ktorá mu bude prinášať vyrovnaný príjem – a to isté sa naučia aj jeho spolupracovníci.

Všeobecné pravidlá na dosiahnutie dynamického bonusu (DB):

- DB môže dosiahnuť iba klient, ktorý je zaregistrovaný na úrovni poradcu.
- Na DB na každej úrovni má každý poradca nárok len raz.
- Poradca, ktorý chce získať DB, musí dosiahnuť požadovanú percentuálnu úroveň prvý krát.
- O DB sa môže usilovať aj poradca, ktorý bol dlhšie ako 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 vyššej pozícii, 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 nesmie z tejto úrovne spadnúť.

>3. PRÉMIA

Obchodná činnosť je dlhodobá práca založená na systematickom vyhľadávaní obchodných kontaktov

- Počas nominačnej lehoty musí poradca spĺňať všetky podmienky.
- Nominačná lehota sa počíta až od mesiaca (vrátane tohto mesiaca), keď poradca dosiahne povinné rozloženie štruktúry.
- Nominačná lehota je na jednotlivých úrovniach rozdielna, ale počíta sa v rádoch mesiacov. Tieto mesiace musia na seba nadväzovať.
- Poradca získa DB aj v prípade, že v priebehu nominačnej lehoty stúpne v bonusovej tabuľke o úroveň vyššie.

3.a. Dynamický bonus 9%

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

- prvé dosiahnutie 9% úrovne
- udržanie pozície a podmienok po dobu 4 po sebe idúcich nominačných mesiacov
- štruktúra poradcu musí mať v prvej línii min. 6 registrovaných klientov (člen alebo poradca)
- z toho min. 3 na 3% úrovni.

3.b. Dynamický bonus 12%

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

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

3.c. Dynamický bonus 15%

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

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

3.d. Dynamický bonus 18%

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

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

3.e. Dynamický bonus 21%

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

- prvé dosiahnutie 21% úrovne
- udržanie pozície a podmienok po dobu 3 po sebe idúcich nominačných mesiacov
- štruktúra poradcu 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 manažérskej úrovne 21%, je vypracovaný systém špeciálnych prémie, ktoré získajú, ak splnia presne stanovené podmienky.

4.a. Manažérska provízia I

Z priamo sponzorovanej 21% skupiny (t.j. 1. línie) bude poradcovi vyplatená nasledujúca manažérska provízia:

- vo výške 2% pri zvyškovom obrate 4 000 bodov
- vo výške 5% pri zvyškovom obrate 8 000 bodov alebo pri vytvorení minimálne dvoch 21% skupín.

4.b. Manažérska provízia II

Z nepriamo sponzorovanej 21% skupiny (t.j. 2. línie) náleží poradcovi 2% manažérska provízia za predpokladu, že splní podmienky na vyplatenie manažérskej provízie I (viď bod 4.a.I alebo 4.a.II).

4.c. Manažérska provízia III

Z nepriamo sponzorovanej 21% skupiny vo vašej 3. línii náleží poradcovi 1% manažérska provízia pri splnení jednej z nasledujúcich podmienok:

I. vytvorenie dvoch priamo sponzorovaných 21% skupín v 1. línii a zároveň dosiahnutie zvyškového obratu 12 000 bodov

II. vytvorenie troch priamo sponzorovaných 21% skupín v 1. línii.

Vysvetlenie použitých pojmov

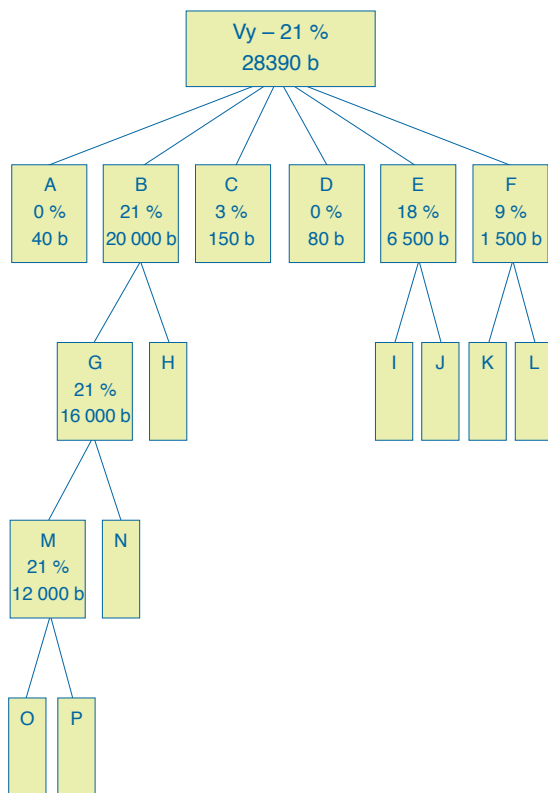
21% skupinu tvorí poradca (sponzor) spolu so všetkými svojimi poradcami, ktorých skupinový obrat presiahol 12 000 bodov.

Priamo sponzorovaná 21% skupina je taká skupina, ktorú vytvoril poradca, ktorého ste priviedli do spoločnosti vy osobne (1. línia), a tento poradca vďaka obratu svojej skupiny dosiahol úroveň provízie 21%.

Nepriamo sponzorovaná 21% skupina je skupina, ktorá sa vytvorila pod vami priamo sponzorovanou 21% skupinou, t.j. vo vašej sieti sa zvisle vytvorili dve alebo viac 21% skupín pod sebou.

Zvyškový obrat je taký, ktorý zostane po odčítaní obratu, ktorý dosiahli vami priamo sponzorované 21% skupiny.

Príklad



Váš osobný nákup je za 120 bodov. Poradcovia, ktorých ste vy zaregistrovali v prvej línii, predali spolu so svojimi štruktúrami tovar v tejto bodovej hodnote:

- A** 40 bodov, A má nárok na 0% províziu
- B** 20 000 bodov, B má nárok na 21% províziu
- C** 150 bodov, C má nárok na 3% províziu
- D** 80 bodov, D má nárok na 0% províziu

E 6 500 bodov, E má nárok na 18% províziu

F 1 500 bodov, F má nárok na 9% províziu

Celkom: 28 270 bodov

Vy + vaša sieť ste predali dohromady tovar v hodnote $120 + 28\,270 = 28\,390$ bodov.

Tým ste dosiahli spolu s vašou sieťou bodový obrat, ktorému zodpovedá 21% provízia.

a. Provízia z vlastného predaja

21% z vášho predaja, t.j. zo 120 bodov = 25,2 bodu (= 16,88 €)

b. Provízia zo siete

Vy – A, t.j. $21\% - 0\% = 21\%$ z bodového obratu A, t.j. 21% zo 40 bodov = 8,4 b.

Vy – B, t.j. $21\% - 21\% = 0\%$, v tomto prípade máte nárok na manažérsku províziu z B.

Vy – C, t.j. $21\% - 3\% = 18\%$ z bodového obratu C, t.j. 18% zo 150 bodov = 27,0 b.

Vy – D, t.j. $21\% - 0\% = 21\%$ z bodového obratu D, t.j. 21% z 80 bodov = 16,8 b.

Vy – E, t.j. $21\% - 18\% = 3\%$ z bodového obratu E, t.j. 3% zo 6 500 bodov = 195,0 b.

Vy – F, t.j. $21\% - 9\% = 12\%$ z bodového obratu F, t.j. 12% z 1 500 bodov = 180,0 b.

Celkom 427,2 b.

Váša provízia zo siete bude činiť pri hodnote bodu 0,67 € – $427,2 \times 0,67$ € = 286,22 €

c. Manažérska provízia

1. Manažérska provízia I

Vzhľadom na to, že vášmu poradcovi B sa s jeho sieťou podarilo dosiahnuť 21% úroveň (B je vami priamo sponzorovaná 21% skupina), máte nárok na manažérsku províziu 5% zo zvyškového obratu B, pretože ste splnili podmienku, že váš zvyškový obrat je vyšší než 8 000 bodov ($28\,390 - 20\,000$ /obrat B/ = 8 390 bodov).

Zvyškový obrat B (B – G) je $20\,000 - 16\,000 = 4\,000$ bodov.

5% zo $4\,000 = 200$ bodov, $200 \times 0,67 \text{ €} = 134 \text{ €}$

Vaša Manažérska provízia I činí 134 €.

2. Manažérska provízia II

Pretože aj poradca G dosiahol so svojou sieťou 21% úroveň (G je vaša nepriamo sponzorovaná 21% skupina v 2. línii), máte nárok na manažérsku províziu vo výške 2% zo zvyškového bodového obratu G.

Zvyškový obrat G (G – M) je $16\,000 - 12\,000 = 4\,000$ bodov.

2% zo $4\,000 = 80$ bodov, $80 \times 0,67 \text{ €} = 53,6 \text{ €}$

Vaša manažérska provízia II činí 53,6 €

3. Manažérska provízia III

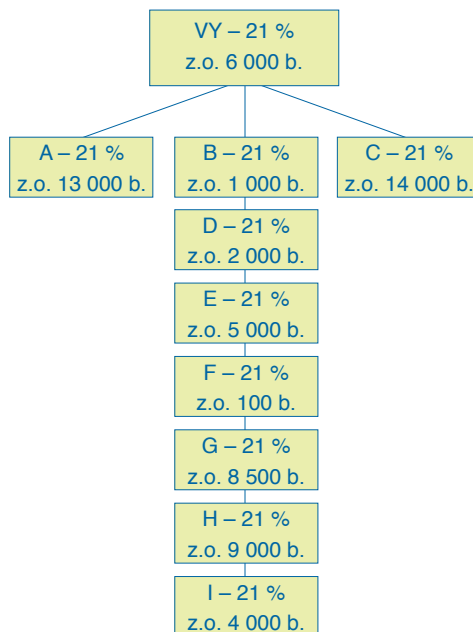
Nárok na túto manažérsku províziu vo výške 1% z nepriamo sponzorovanej 21% skupiny poradcu M (3. línia) nemáte, pretože ste nespĺnili jednu alebo druhú zo stanovených podmienok – viď bod 4.c. Manažérska provízia III.

Na váš účet bude pripísaná provízia vo výške 490,7 €. ($16,88 + 286,22 + 134 + 53,6 = 490,7 \text{ €}$)

4.d. Získanie nároku na nevyplatené manažérske provízie

V prípade, že je sponzorovaný poradca, ktorý dosiahol úroveň 21% a nemá nárok na vyplatenie Manažérskej provízie I, dostane nevyplatenú manažérsku províziu alebo províziu prvý 21% poradca v priamej línii smerom nahor, ktorý spĺňa podmienky stanovené v bode 4.a. a 4.b., prípadne 4.c.

Příklad



Vy sponzorujete tri 21% skupiny, máte teda nárok na:

- 5% z 1. línie, t.j. z A, B, C
- 5% z D, pretože B nesplnilo zvyškový obrat a D sa stáva pre vás 1. líniou
- 5% z E, pretože D nesplnilo zvyškový obrat a E sa tiež stáva vašou 1. líniou
- 2% z F – F sa stáva v tomto prípade vašou 2. líniou
- 2% z G, pretože F nesplnilo podmienku zvyškového obratu a G je tiež vašou 2. líniou
- 1% z H – H sa stáva vašou 3. líniou, pretože B, D a F nesplnilo zvyškový obrat

B – neplní zvyškový obrat, a preto nemá nárok na manažérsku províziu

D – neplní zvyškový obrat, a preto nemá nárok na manažérsku províziu

E – zvyškový obrat iba 5 000 bodov a má nárok na:

- 2% zo svojej 1. línie, t.j. z F
- 2% z G, pretože F nesplnilo podmienku zvyškového obratu a G je tiež 1. líniou E
- 2% z H, ktoré sa v tomto prípade stáva 2. líniou E

F – neplní zvyškový obrat, a preto nemá nárok na manažérsku províziu

G – zvyškový obrat 8 500 bodov a má nárok na:

- 5% z 1. línie, t.j. z H
- 2% z 2. línie, t.j. z I
- atď.

>5. MANAŽÉRSKA KARIÉRA

Poradcovia firmy Energy môžu dostať za svoju prácu nasledujúce tituly a ocenenia:

- **Bronzový manažér**
- **Strieborný manažér**
- **Zlatý manažér**
- **Platinový manažér**
- **Diamantový manažér**

Tituly sú platné iba jeden rok od mesiaca, v ktorom boli získané. Po uplynutí 12 mesiacov sa musí poradca na jednotlivé tituly znova kvalifikovať. Odmena a ocenenia spojené s titulom sa udelia iba pri prvom dosiahnutí daného stupňa. Plnenie podmienok na získanie príslušného titulu nemôže prebiehať súbežne.

Ohlasovacia povinnosť je min. 6 mesiacov od dosiahnutia.

5.a. Bronzový manažér

Bronzovým manažérom sa stane ten poradca, ktorý po dobu troch za sebou nasledujúcich mesiacov splní tieto podmienky:

- priamo sponzoruje jednu 21% skupinu
- dosahuje zvyškový obrat minimálne 4 000 bodov

Ocenenie:

- odznak Bronzového manažéra
- odmena 995,82 €
- darček od firmy Energy

5.b. Strieborný manažér

Strieborným manažérom sa stane ten poradca, ktorý po dobu troch po sebe nasledujúcich mesiacov priamo sponzoruje dve 21% skupiny.

Ocenenie:

- odznak Strieborného manažéra
- odmena 1659,70 €
- darček od firmy Energy

5.c. Zlatý manažér

Zlatým manažérom sa stane ten poradca, ktorý po dobu troch po sebe nasledujúcich mesiacov priamo sponzoruje tri 21% skupiny.

Ocenenie:

- odznak Zlatého manažéra
- odmena 4979,09 €
- darček od firmy Energy

5.d. Platinový manažér

Platinovým manažérom sa stane ten poradca, ktorý po dobu šiestich po sebe nasledujúcich mesiacov priamo sponzoruje päť 21% skupín.

Ocenenie:

- odznak Platinového manažéra
- odmena 9958,18 €
- darček od firmy Energy

5.e. Diamantový manažér

Diamantovým manažérom sa stane ten poradca, ktorý po dobu šiestich po sebe nasledujúcich mesiacov priamo sponzoruje desať 21% skupín.

Ocenenie:

- odznak Diamantového manažéra
- odmena 33 193,92 €
- darček od firmy Energy

Pri dosiahnutí podmienok Manažérskej kariéry platí ohlasovacia povinnosť.

>6. MESAČNÁ PRÉMIA

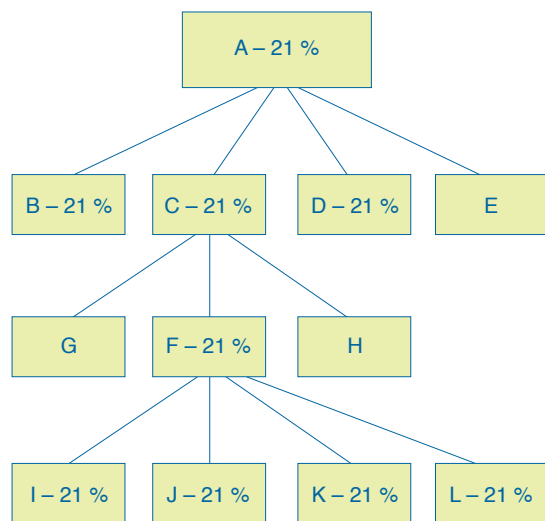
Nárok na vyplatenie mesačnej prémie má poradca, ktorý s celou svojou štruktúrou dosiahne nižšie uvedený bodový obrat. Ohlasovacia povinnosť min. 6 mesiacov od dosiahnutia.

Stupeň	% prémie	minimálny obrat v bodoch	obrat v €
I.	0,5	50 000	33 500
II.	1,0	100 000	67 000
III.	1,5	200 000	134 000
IV.	2,0	400 000	268 000
V.	2,5	600 000	402 000
VI.	3,0	1 000 000	670 000

Mesačná prémie poradcu sa stanoví ako rozdiel prémie tohto poradcu a prémie, ktoré sa priznajú poradcom v jeho distribučnej sieti.

Podmienkou na priznanie mesačnej prémie je dosiahnutie minimálne titulu Zlatý manažér (mesačná prémie je vyplatená za mesiac, v ktorom poradca priamo sponzoruje tri 21% skupiny).

Príklad



Mesačný obrat v bodoch:

A: 366 670
 B: 15 000
 C: 300 000
 D: 50 000

Príklad výpočtu prémie:

I. Poradca A (dosiahnutý III. stupeň)

- Bodový základ pre prémie poradcu A: 1,5% z 366 670 bodov, t.j. 5 500,1 bodu.
- Poradca F spĺňa tiež kritérium na vyplatenie mesačnej prémie. Preto treba bodový základ poradcu A znížiť o bodový základ, ktorý dosiahol poradca F a jeho sieť.
- Bodový základ pre prémie poradcu F: 1,5% z 287 480 bodov, t.j. 4 312,2 bodu
- A – F: 5 500,1 – 4 312,2 = 1 187,9 bodu

Poradca A má nárok na mesačnú prémie z 1 187,9 bodu, t.j. cca 795,89 €.

II. Poradca C (dosiahnutý III. stupeň)

- Poradca C dosiahol III. stupeň, ale nespĺňa podmienku získania titulu Zlatý manažér, a preto nemá nárok na mesačnú prémie.

III. Poradca F (dosiahnutý III. stupeň)

- Bodový základ pre prémie poradcu F: 1,5 % z 287 480 bodov, t.j. 4 312,2 bodu.
 - Poradcovia I a L spĺňajú aj kritérium na vyplatenie mesačnej prémie. Preto treba bodový základ poradcu F znížiť o bodový základ, ktorý dosiahli poradcovia I a L a ich siete.
 - Bodový základ pre prémie poradcu I: 0,5 % z 83 330 bodov, t.j. 416,7 bodu
 - Bodový základ pre prémie poradcu L: 1 % z 141 660 bodov, t.j. 1 416,6 bodu
 - F – I – L = 4 312,2 – 416,7 – 1 416,6 = 2 478,9 bodu.
- Poradca F má nárok na mesačnú prémie z 2 478,9 bodov, t.j. cca 1660,86 €.
- 21%

5

Obchodné podmienky

1. ČLENSTVO V KLUBE ENERGY

Registrovaným členom Klubu Energy je osoba, ktorá je vyskolená a zoznámila sa s produktmi spoločnosti Energy Group, a spíše Zmluvu o obchodnej spolupráci. Táto osoba je povinná riadiť sa pravidlami stanovenými v Obchodných podmienkach Energy Group, a.s. V prípade porušenia týchto podmienok má firma Energy právo odstúpiť od zmluvy.

1.1. Poradca a Člen Klubu

- Člen Klubu (fyzická osoba staršia ako 18 rokov), ktorého vyplnenú zmluvu o obchodnej spolupráci potvrdila a prijala spoločnosť Energy, nemá štatút predajcu a využíva iba výhody klubového členstva. Má nárok na výplatu bonusov formou zľavy pri nákupe produktov Energy.
- Poradca (fyzická osoba – podnikateľ alebo právnická osoba), ktorého vyplnenú Zmluvu o obchodnej spolupráci potvrdila a prijala spoločnosť Energy, má nárok na všetky výhody ako člen Klubu, na výplatu provízií a získanie všetkých stanovených obchodných premii.

2. REGISTRÁCIA PORADCU

Člen Klubu a poradca (ďalej len klient) sa v spoločnosti zaregistruje zakúpením štartovacieho balíčka. Obchodný zástupca spoločnosti (alebo ním poverená osoba) vyplní s novým klientom Zmluvu o obchodnej spolupráci.

Právoplatným registrovaným klientom sa osoba stáva po tom, ako zmluvu podpíšu obe strany, pričom získava registračnú kartu s príslušným registračným číslom. Toto číslo je jeho identifikačným číslom pri kontakte so spoločnosťou. Spoločnosť Energy sa zaväzuje, že osobné údaje uvedené v tejto prihláške nebudú použité na iné účely, ani nebudú poskytnuté tretej strane.

Originál zmluvy patrí klientovi, prvá kópia spoločnosti a druhá kópia sponzorovi. Od tejto chvíle môže klient nakupovať prípravky v ktoromkoľvek Klube, aj mimo Slovenskej republiky, za veľkoobchodné ceny. Pri nákupe je každý klient povinný preukázať sa pridelenou registračnou kartou. Sponzorom novoregistrovaného klienta sa stáva osoba, ktorá ho po prvýkrát zoznámila s filozofiou spoločnosti Energy a jej výrobkami. Môže to byť iba zaregistrovaný klient Energy.

2.1. Platnosť registrácie

- **12 mesiacov – ročná platnosť registrácie**
- **6 mesiacov – ochranná lehota**

V tomto období má klient nárok na obnovu registrácie bez straty pozície v obchodnej štruktúre. Do času obnovenia nie je v platnosti Zmluva o obchodnej spolupráci, takže klient si nemôže späťne robiť nárok na výplatu provízií alebo zľavy. Ak si klient obnoví registráciu počas ochrannej lehoty, predĺženie registrácie sa mu počíta od ukončenia 12 mesiacov bežnej registrácie.

Ak sa v priebehu spomenutých 18 mesiacov registrácia neobnoví, daný klient vypadne zo systému bez možnosti návratu. Všetci klienti, ktorých sponzoruje, sa posunú o jednu priečku nahor (na jeho sponzora).

2.2. Obnova registrácie

Dátum registrácie je vyznačený na zadnej strane registračnej karty. Platnosť registrácie nájdete v mesačnom vyrovnaní a na internete, prípadne si ju môžete zistiť v ktoromkoľvek KE, kde sa vám aj najskôr 1 mesiac pred ukončením platnosti registrácie predlíži členstvo na ďalších 12 mesiacov.

2.2.1. Obnova registrácie – poradca

Poradca, ktorý nakúpi v priebehu 12 mesiacov platnosti svojej registrácie tovar v minimálnej hodnote 100 bodov, zaplatí znížený obnovovací poplatok (určený pre

členov). Pre poradcu, ktorý v priebehu svojej registrácie neurobí tento limitný nákup na svoje registračné číslo, platí obnovovací poplatok určený pre poradcov – oproti členskému je dvojnásobný.

2.3. Preregistrácia

Klient má nárok na podanie žiadosti o prevod registrácie, ale presun sa týka jednotlivca, nie celej štruktúry. Ak má daný klient nejakú štruktúru, tá automaticky pripadá jeho sponzorovi. Existujú tieto možnosti:

- **Zmena sponzora** – v tomto prípade môžeme vyhovieť iba na základe písomnej žiadosti, podpísanej oboma sponzormi, ktorých sa preregistrácia týka. Spoločnosť Energy si vyhradzuje právo súhlasu s vykonaním preregistrácie.
- **Neobnoviť členstvo** – klient vyčká, až vypadne z databázy (12 + 6 mesiacov), a potom sa môže zaregistrovať pod iného sponzora.

2.4. Vykonanie registrácie

Obchodný systém spoločnosti Energy neumožňuje presúvať jednotlivé pozície medzi fyzickými či právnickými osobami. Jedinou výnimkou sú prípady, kedy je povolená výmena medzi rodinnými príslušníkmi (napr. manželský pár, otec a syn, atď.) a v prípadoch, ktoré nedovoľujú poradcovi podnikáť (zrušenie živnostenského oprávnenia, materská dovolenka, dôchodok, atď.).

2.5. Duplicita registrácie

Podľa obchodných podmienok Zmluvy o obchodnej spolupráci je klient oprávnený uzavrieť iba jednu Zmluvu o obchodnej spolupráci. Ak z akýchkoľvek dôvodov dôjde k duplicite, má spoločnosť Energy právo bez akéhokoľvek varovania zrušiť registráciu, ktorá sa vykonala ako druhá v poradí.

Po jej vyradení prejdú všetci zaregistrovaní poradcovia v tejto štruktúre na sponzora vyradeného klienta.

Ak klient trvá na zmene sponzora, musí postupovať podľa pravidiel určených v bode 2.3.

3. ODMEŇOVANIE

Každý registrovaný klient, ktorý dosiahol bodové ohodnotenie podľa bonusovej tabuľky (3% a viac) a má nárok na odmenu, dostane poštou spoločne s klubovým magazínom mesačné vyrovnanie (MV). To obsahuje údaje o počte vlastných bodov, bodov zo štruktúry a celkovú výšku bonusu, na ktorý má klient nárok podľa stanovených podmienok. Člen Klubu získava odmenu formou zľavy pri nákupe výrobkov a poradca si môže zvoliť medzi zľavou a finančným bonusom (musí však mať správne vyplnené číslo účtu a kód banky, kam sa majú peniaze poukázať). Pridelené registračné číslo slúži pri vyplatení provízií ako variabilný symbol.

6

ČO JE ÚSPECH

Premýšľali ste niekedy nad tým, čo je základným predpokladom vašich úspechov a čo odlišuje úspešných ľudí od ostatných?

Úspech dosiahne len ten, kto postupne realizuje svoje hodnotové ideály. Len ten, kto sa stane tým, čím sa stať chcel. Úspešná je žena, ktorá si praje byť dobrou učiteľkou, a aj sa ňou stane. Úspešný je obchodník, ktorý chce rásť so svojou organizáciou, chce byť dobrým obchodníkom, urobí všetko pre to, aby ním bol, a aj sa ním stane.

Je nevyhnutné uvedomiť si, že sme produktom svojich myšlienok. Ak vám bude dostatočne záležať na výsledku, potom svoj cieľ nepochybne dosiahnete. Ak si prajete byť bohatí, budete bohatí. Ak si prajete niečo sa naučiť, naučíte sa to. Ak si prajete byť dobrí, budete dobrí. Len si to potrebujete naozaj želať a denne ísť svojej predstave naproti! Dajte týmto prániam prioritu a neprajte si v rovnakej dobe a rovnako intenzívne desiatky ďalších neporovnateľných vecí.

Ako na to?

Väčšina ľudí sa správa ako ich okolie. Vytvárajú si tak určitú závislosť na ostatných a vďaka tomu tiež niekedy preberajú správanie neúspešnej skupiny. Takí ľudia veria, že ich život závisí na okolnostiach, ktoré ich stretnú. Práve o nich George Bernard Shaw kedysi povedal: „Ľudia obviňujú okolnosti za to, čím sa stali. Neverím na okolnosti. Ľudia, ktorí sú v tomto svete úspešní, sú ľudia, ktorí vyhľadávajú správne okolnosti. Keď ich nemôžu nájsť, tak si ich vytvoria.“

Rozhodnite sa, čo naozaj chcete. Zasejte cieľ do svojho vedomia – to je najdôležitejšie rozhodnutie, ktoré vo svojom živote urobíte. Chcete byť výnimočným obchodníkom? Chcete vo svojej firme niečo dosiahnuť? Jediné, čo musíte urobiť, je zasadiť semienko do svojho myslenia. Pracujte vytrvalo na svojom celi a on se stane realitou. Neexistuje dôvod, aby sa tak nestalo!

KÝM ZAČNETE

Ak ste sa rozhodli, že sa stanete úspešnými obchodníkmi, sme tu pre vás, aby sme vám dali niekoľko dobrých rád na začiatok.

1. Stanovenie cieľa

Na základe svojho sna si stanovte cieľ, ktorý sa stane hnacím motorom vášho života. Platí tu priama úmernosť medzi investovaným časom a veľkosťou cieľa: Ak budem obchodu venovať málo času, dosiahnem malý cieľ => budem mať na bicykel. Ak sa venujem obchodu intenzívne, dosiahnem veľký cieľ => môžem si zaobstarať luxusný automobil.

Je dôležité uvedomiť si, že ak pomôžem plniť ciele svojich spolupracovníkov (sponzorovaných ľudí), plním zároveň svoje ciele.

2. Menný zoznam

Na to, aby vaše podnikanie fungovalo, potrebujete tovar, informácie a zákazníkov. Vytvorte si menný zoznam, ktorý bude vašim základným kapitálom v podnikaní. Je výhodné mať menný zoznam čo najširší (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 úplne každému, nemáte čo stratiť, môžete len získať. Píšte si aj tých, ktorí záujem nemajú – 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 vysloviť pozvanie. Bez neho sa nemôžete stretnúť so svojimi potenciálnymi spolupracovníkmi, teda uzavrieť obchod

(predať produkt alebo sa zaregistrovať do Klubu).

Najskôr oslovte svoj kontakt telefonicky (stručne, s minimom informácií) a trvajte na osobnom stretnutí.

Neprekáža, ak sa pozvete k oslovenému človeku – znižujete tým riziko, že na schôdzku nepríde.

Ak pozvaný dvakrát nepríde na dohovorenú schôdzku, neberte to osobne. Už ho však nekontaktujte, pretože v tomto prípade strácate drahocenný čas. Pokračujte radšej s ďalším známym podľa menného zoznamu. Na úplnom začiatku podnikania nie je dôležitý počet zmlúv, ani počet predaných produktov, ale počet oslovených ľudí. Tým sa učíte. Každé odmietnutie vás približí k vášmu cieľu a každý záujem posilní vaše odhodlanie.

4. Plánovanie času

Jedným zo základných princípov sieťového marketingu je posúvanie informácií svojim spolupracovníkom.

Čím lepšie a kvalitnejšie vyškolíte svoje tímy spolupracovníkov, tým viac času vám zvýši na ďalšie rozširovanie vlastnej siete. Váš čas je drahý, preto sa oň nenechajte okrádať, a plánujte ho v spolupráci so svojim tímom.

Je dôležité urobiť si podrobný časový harmonogram na týždeň dopredu a aspoň približne si naplánovať aj nasledujúci mesiac. Tu mnohonásobne platí ono známe „čo môžete urobiť dnes, neodkladajte na zajtra“. Do svojho plánovania zahrňte všetko – rodinu, zamestnanie aj svoje koníčky.

5. Dosledovanie

Dosledovanie je jedným z podstatných pravidiel úspechu. Je dôležité dokončiť, čo ste začali.

Dosledovanie nerobte telefonicky, 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. Ak nebude chýbať vôľa, príležitostí je v dnešnej dobe dostatok. Vyhľadávajte stále nových spolupracovníkov (budovanie tímu do šírky aj hĺbky) a zabezpečujte vzdelávanie svojich spolupracovníkov. Zúčastňujte sa na poradách sponzorov, lektorských prednáškach a klubových akciách. V kolektíve sa sila presvedčenia znásobuje.

7. Zásady

- Všetko si plánujte písomne (vhodné sú diáre).
- Buďte vždy dochvilní 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 – zlodejov vášho času! Ľahko 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 registruje do svojej spotrebiteľsko-obchodnej štruktúry ďalších spolupracovníkov. Sponzorom ho nazývame preto, že do vybraného záujemcu o spoluprácu „investuje“ svoj čas a pozornosť, čo mu pomôže zaistiť 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, a tým, že mu ich poskytnete, zvyšujete pravdepodobnosť jeho nákupu.

Ak pre bližšiu spoluprácu získate obchodníka, ktorý chce cielene budovať svoju kariéru, treba venovať pozornosť podporovaniu jeho obchodných schopností, napr. za pomoci vyššie uvedených zásad (cieľ, menný zoznam, pozvanie, plánovanie času, predajný rozhovor, dosledovanie...). Stávate sa pre svoju štruktúru učiteľom, a to isté by pre vás mal robiť aj váš sponzor.

Odporúčanie

- Produkty, ktoré predávate, musíte poznať a mať radi. Ak ich budete užívať cielene, pravidelne a dôsledne, potom na seba nedajú dlho čakať pozitívne zmeny na

všetkých úrovniach, a stanú sa najlepšou reklamou účinnosti ponúknutých bioproduktov. Základným predpokladom úspechu v obchodovaní je vlastné presvedčenie o kvalite ponúkaného.

- Pri svojej ďalšej práci využite skúsenosti svojho sponzora:
 - pomoc pri vytýčení cieľa (menný zoznam, pozvanie na schôdzku, atď.)
 - pomoc pri prvých obchodných schôdkach
 - pomoc pri budovaní vašej obchodnej organizácie (ak je súčasťou vášho cieľa).
- Neostýchajte sa požiadať o pomoc.
- Neorganizujte prezentáciu pre viac ľudí, pretože ponuka Energy si vyžaduje individuálny a starostlivý prístup k otázke prevencie a práci s produktmi. Nevenujte svoj čas váhavým a negatívne mysliacim ľuďom, ale naopak oceňte svojou pozornosťou aj sebamennší záujem.
- Budujte svoj obchod na základe dôvery, spolupráce a vzájomnej pomoci.
- Pomáhajte svojim spolupracovníkom dosiahnuť ich ciele, pretože len tak dosiahnete ciele vlastné!

PREZENTÁCIA

Niekoľko užitočných rád pre úspešné vedenie prezentácie. Úspech vášho prednesu závisí z 20% na obsahu a z 80% na jeho podaní.

Imidž

Prvé tri minúty pri stretnutí s neznámym človekom rozhodujú o tom, akým dojemom na neho zapôsobíte. Čo ovplyvňuje názor poslucháča?

1. vzhľad
2. vystupovanie
3. dodržiavanie spoločenských zvyklostí
4. temperament

Prednes

1. Dobré sa pripravte.
2. Buďte sami sebou.
3. Dobrý dojem vzbudíte aj nadšením.

Systém

1. Povedzte, prečo ste sa stretli.
2. Začnite zaujímavým príbehom.
3. Stanovte si dôležité bloky:
 - a) Povedzte, čo chcete povedať. Uvedte v bodoch, čo všetko sa vaši poslucháči z vašej prezentácie dozvedia.
 - b) Povedzte to. Nasleduje podrobný opis jednotlivých bodov, o ktorých ste sa zmienili na začiatku.

- c) Povedzte, čo ste povedali. Krátko zhrňte, čo všetko ste prebrali.
4. Vytvorte si grafické a zvukové pomôcky.
5. Podporte svoju prezentáciu osobnými skúsenosťami, skúsenosťami ostatných, prírovnaním, príkladmi.
6. Vžite sa do prednesu, ale nehrajte.
7. Buďte pripravení efektívne reagovať na otázky a námietky.
8. Prednes zakončite výzvou na vyjadrenie ÁNO alebo NIE.

Vedenie prezentácie

Úvod: (nemal by trvať dlhšie než 2 minúty)

1. Privítanie účastníkov (event. predstavenie prednášajúcich).
2. Maximálne trvanie prezentácie je 25 minút (požiadajte o vypnutie mobilných telefónov).
3. Otázky budú zodpovedané po skončení prezentácie.
4. Produkty firmy Energy – bylinné bioinformačné prípravky. Vhodné je ukázať, ako vyzerajú v skutočnosti.

Jadro prezentácie: (doba trvania max. 20 minút)

1. Spoločnosť Energy
 - a. Čím sa zaoberá
2. Sortiment
 - a. Princípy tradičnej čínskej medicíny
 - b. Bioinformácie
 - c. Pentagram®
 - d. Ďalšie produkty
 - e. Supertronic
3. Kluby Energy
 - a. Poradne
 - b. Služby

4. Internet
5. Vzdelávanie

Záver: (krátky, rázny, výstižný, max. 3 minúty)

1. Komplexnosť pôsobenia produktov Energy.
2. Ponuka služieb v rámci Klubov Energy.
3. Predáva sa systémom sieťového marketingu, cena pre zaregistrovaného člena (rozdiel medzi „členom Klubu“ a „poradcom“).
4. Poďakovanie za pozornosť a výzva na uzavretie zmluvy a nákup produktov.
5. Po ukončení prezentácie nasleduje marketingový plán. Tento bod platí iba v prípade, že niektorí z účastníkov prejavia záujem o vysvetlenie systému odmeňovania – marketingového plánu spoločnosti.



ENERGY, spol. s r.o.

ul. Mládeže 43, 945 01 Komárno, Slovenská republika

tel. / fax: +421 35 7731041, 045

info.sk@energy.sk, www.energy.sk