

Как показать маркетинг-план новичкам.



(Возможности компании, откуда деньги, какие
деньги можно заработать)

Савченко Наталья

Мы сегодня будем говорить о возможности деньги разумно тратить, экономить и о необычной возможности - как можно использовать потраченные деньги для получения доходов.



Рассмотрим семью и ее доходы и расходы.

ПРИХОД ДЕНЕГ (зарплата, пенсия и т.п.)



Если мы знаем где оплатить коммун. услуги, образование, то товары повседневного потребления мы приобретаем в разных и случайных магазинах.

Какие требования к магазинам вы предъявляете, как выбираете магазин ?

- Близко расположен
- Сервис
- Качественный товар
- Гарантия
- Акции и скидки
- Ассортимент
- и т. д.

РАСХОДЫ СЕМЬИ (еда, коммунальные услуги, образование, отдых и досуг, одежда, ..., товары повседневного использования)

Как мы обычно покупаем товар, за что мы платим? Давайте для наглядности рассмотрим пример – допустим, вы решили приобрести стиральную машинку итальянского производителя.

В магазине вы заплатите за машинку 100%-ую цену.



30 %

Из этой цены 30% составляет розница – то что забирает розничный магазин.

35 %

35% от цены – это услуги посредников, доставки, реклама.

35 %

И только 35% - это то, что получит производитель – т.е. себестоимость машинки и прибыль производителя. Так выглядит традиционная схема движения товаров от производителя к потребителю. Мы все люди разумные и понимаем, что было бы очень приятно и выгодно приобрести стиральную машинку напрямую у производителя. Причем, это будет выгодно и нам, как покупателям и производителю - даст возможность расширить рынки сбыта за счет большей доступности товара.

Стиральную машинку мы покупаем не часто, но есть товары, которые используются ежедневно и покупаются ежемесячно.



Сегодня мы и поговорим о производителе таких товаров – о компании Nature's Sunshine Products.

Компания заключает прямые договора со своими постоянными покупателями – и таким образом избавляется от розничной наценки 30% - вот вам и скидки с акциями, и гарантия качества (см. список требований к магазинам).

Кроме того, производитель избавился от цепочки посредников и рекламы, следовательно получил дополнительную прибыль и выплачивает ее своим партнерам, принимающим участие в расширении рынков сбыта.

Как же это выглядит и какие финансовые возможности предлагаются.

Уже понятно, что вы просто меняете случайные магазины на возможность покупать те же товары, но очень хорошего качества напрямую у производителя, получая и скидку 30%, и сервис, и гарантию качества, и широкий ассортимент.

Деньги сэкономленные – это деньги в плюсе в вашем семейном бюджете.

Итак, первая финансовая возможность, которая появляется у каждого, оформившего партнерское соглашение с компанией

1) – 30% быть просто потребителем



Рассмотрим схематично, как эти 35 % (что в традиционной схеме компании тратили на посредников и рекламу) распределяются и какие возможности тут есть у каждого.

20% выплачиваются за увеличение товарооборота.

Как это происходит? Вам понравился товар, качество, ассортимент, сервис и скидка – логично, что вы расскажете об этом своим друзьям и знакомым. Они воспользуются такой же возможностью и товарооборот компании вырастет. Производителю это выгодно? Выгодно! И 20% от товарооборота компания выплачивает партнерам.



Вторая финансовая возможность.

2) 20% от товарооборота



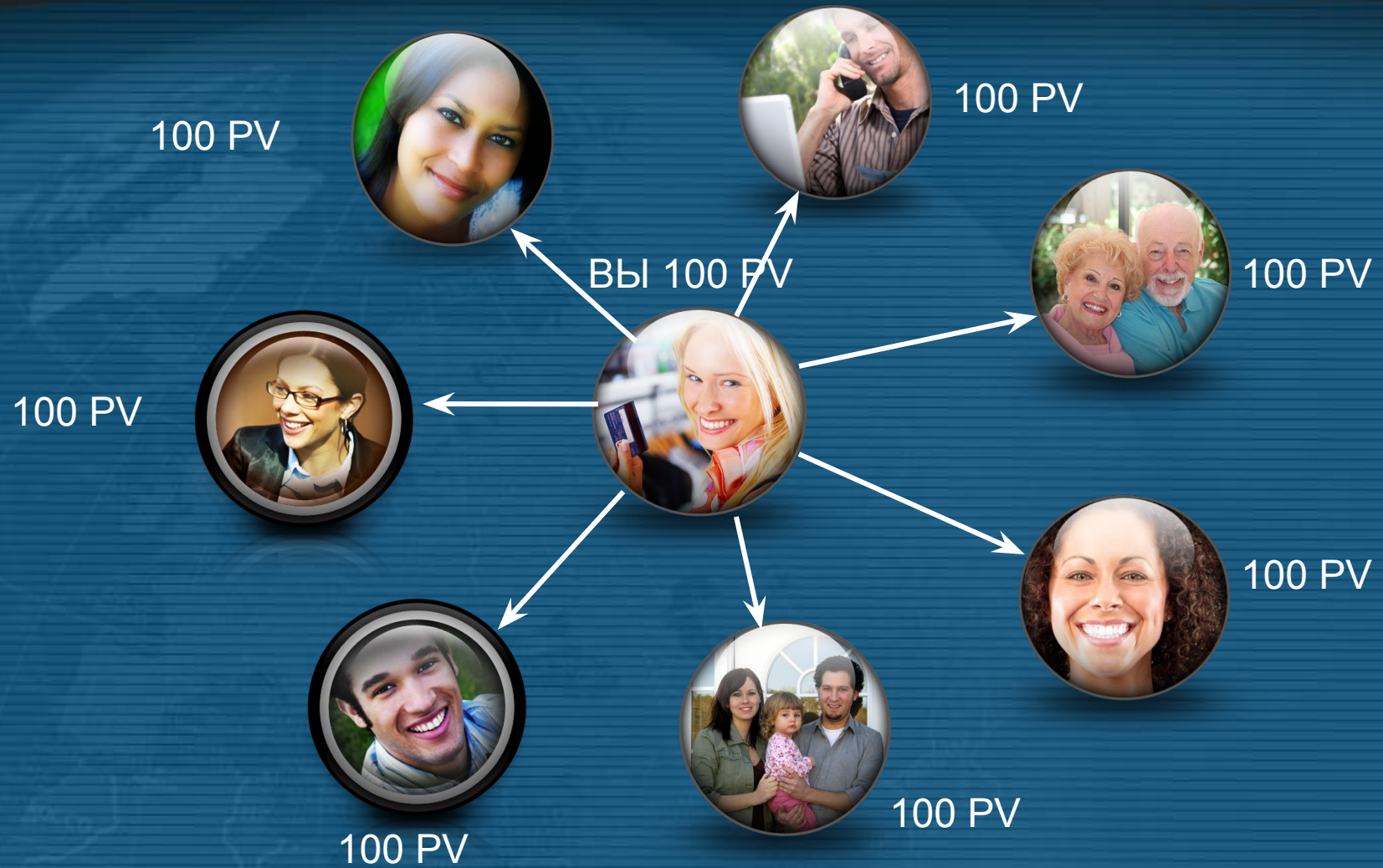
Товарооборот	%
До 150 баллов	5
150-399 баллов	10
400-799 баллов	15
От 800 баллов	20

Эти выплаты распределяются в соответствии с бонусной таблицей. В таблице указаны максимальные проценты при соответствующих рангах и объемах.

Как происходит рост товарооборота?

Вы для своего дома и семьи приобретаете товар, например на 100 баллов в месяц. И рекомендуете нескольким своим знакомым:

100 баллов ваш товарооборот плюс 7 по 100 баллов ваших потребителей = **800 баллов**
В такой группе каждый из потребителей получит 5% (за 100 баллов). Вы, как организатор получите 20% за 800 баллов = **160\$**



Самая интересная и перспективная возможность – это, так называемый

3) авторский гонорар 10%



Сегодня мы говорим с вами не о том, как стать потребителем со скидкой а , в первую очередь – о финансовых возможностях и перспективах. Именно этой информацией и вы будете делиться со знакомыми.



Предположим один из ваших знакомых создал свою потребительскую группу с товарооборотом 800 баллов . Он получит свой бонус 160 \$. А вы получаете авторский гонорар - 10% за весь товарооборот его группы и за товарооборот групп, построенных его бизнес - партнерами.

Почему этот бонус называется авторским гонораром?

Потому, что вы будете всегда получать выплаты за то, что один раз показали человеку эту возможность и подключили его к отработанному бизнес-плану (кстати в течение 38-ми лет!)

Следующий вид бонуса

4) организационная премия – 5%



Когда 7 ваших партнеров построят свои потребительские структуры, вы как организатор большой сбытовой и бизнес - структуры получаете статус ДИРЕКТОР КОМПАНИИ и право на организационную премию и бонус на содержание автомобиля.



Доход Директора минимум 3000\$ в месяц.



С чего надо начать? \$ плюс



- Заключение договора с компанией – эта услуга платная и стоит 1 долл., плюс пакет необходимой справочной литературы от 20 до 50 грн.
- Сменить магазин, в котором вы и так покупаете необходимые товары на фирменный.
- Определиться с уровнем доходов, которые вы планируете иметь из этого предпринимательства.

А затем начать использовать отработанный бизнес-план в своих целях.