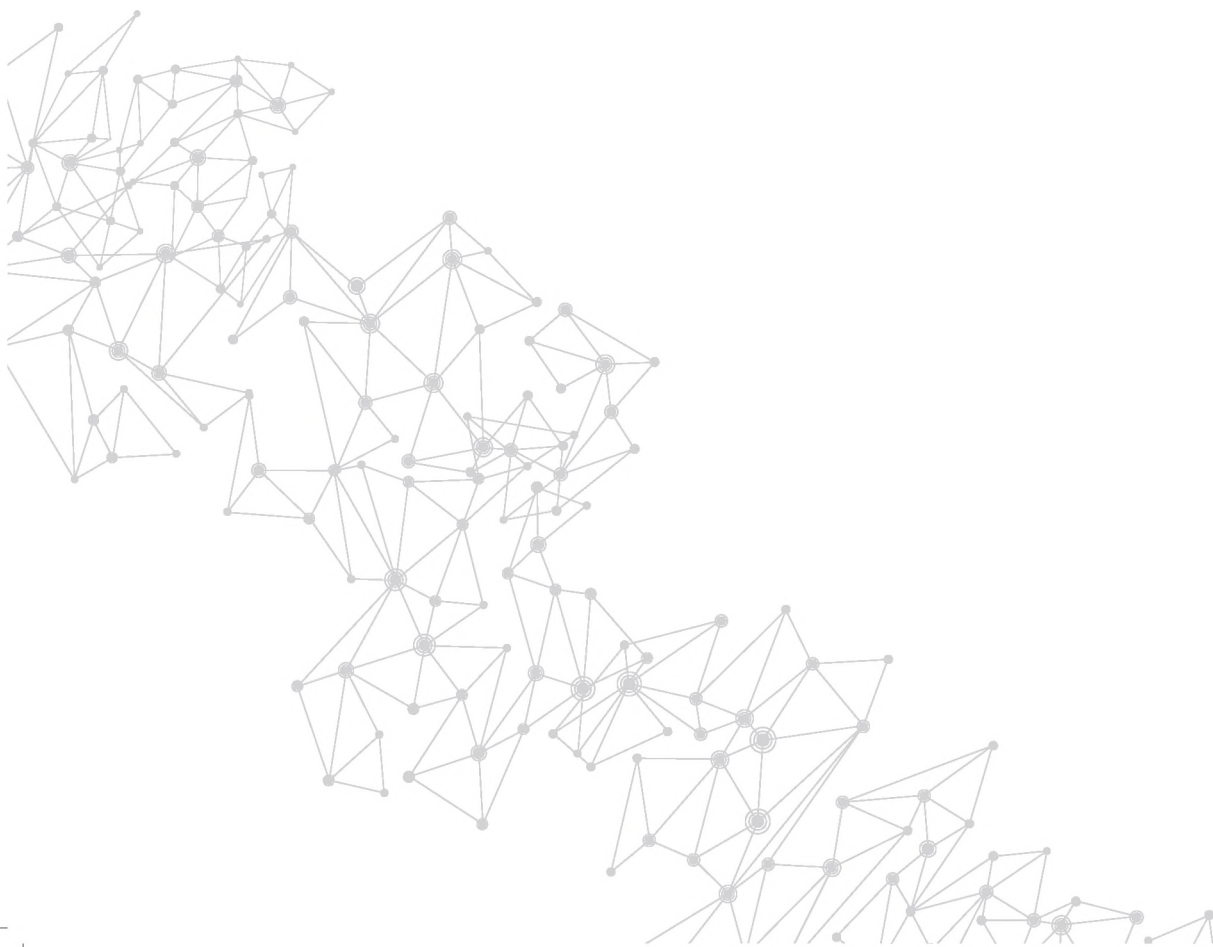




COLWAY

LISTOPAD W COLWAY 2017



Listopad w COLWAY 2017

Na ten miesiąc bardzo wielu spośród nas czeka cały rok. Niemal tak, jak czeka się na żniwa, o których wiadomo, że nastąpią zawsze, ilekroć poprzedzała je orka i siew. Niektórzy mają już dawno nawet rozplanowane na co wydadzą listopadowe, wysokie prowizje i nawet przez myśl by im nie przeszło, że mogłoby ich nie być lub mogłyby być mniejsze... Takiego czegoś zwyczajnie **nie przewidują**.

No właśnie. W roku 2017, czternastym roku funkcjonowania naszego Przedsięwzięcia, został wreszcie powszechnie dostrzeżony jeden z najsilniejszych jego atrybutów. „Dlaczego COLWAY?” – „Bo jest całkowicie **przewidywalny**!” To właśnie słyszy się coraz częściej w rozmowach ludzi, którzy zajmują się marketingiem sieciowym.

COLWAY zaiste jest przewidywalny! Prawdopodobnie najlepiej ilustruje to właśnie Listopad w COLWAY (dawniej mówiliśmy: Promocja Listopadowa) – **ofensywa sprzedażowo-rekrutacyjna**, przeprowadzana według niezmiennych, bo wielokrotnie sprawdzonych reguł i przynosząca jej uczestnikom rok rocznie sukces finansowy.

Wszyscy znający już Plan Finansowy COLWAY od razu postrzegają dwie jej główne korzyści:

Natychmiastowy awans na rangę **Menedżera** – uprawniającą w COLWAY do prowizji, uzyskuje się „za połowę” obrotu wymaganego do takiego awansu „normalnie” przez System. Czyli tylko w Listopadzie – za zakup produktów o wartości katalogowej 5200 pkt. Przy czym nabywcy od razu naliczany

jest od tej ceny rabat w maksymalnej, możliwej wysokości – 42%, a w otrzymanej przesyłce znajduje on **prezenty** w postaci atrakcyjnych produktów COLWAY, **których wartość katalogowa w tym roku okazuje się niewiele mniejsza od kwoty zapłaty za zamówiony Pakiet!**

Wszystko to pod jednym warunkiem: zamówienie Pakietu 5.200 pkt. musi nastąpić w jednym zamówieniu. Może złożyć je również Dystrybutor COLWAY u „swojego” Menedżera, nawet pozyskany dosłownie przedwczoraj, a może to zrobić także „stary” Menedżer z myślą o konkretnej osobie.

W latach 2008-2015 każdorazowo „wydawało nam się”, że rezultat obrotowy akcji listopadowej osiągał próg już nie do przeskoczenia... a jednak w roku 2016 te wszystkie wyniki zostały pobite liczbą taką, w którą po dziś nie wszyscy wierzą... Czy jest możliwe nie tylko powtórzenie, ale poprawienie ubiegłorocznego rekordu? **19-stu milionów?**

Nie zakładaliśmy bynajmniej w planach marketingowych na rok 2017 żadnych przymiarek do kolejnych rekordów. W latach 2015-2016 Organizacja nasza dokonała wszak rzeczy niebywałych. Najpierw oddała powstającej Colway International wiele kwantów energii marketingowej i cztery świetnie rotujące produkty, aby już w niespełna rok później wrócić na poziom obrotów handlowych notowany przed tymi wydarzeniami! Był to wielki wysiłek ludzki, który wymagał naszym zdaniem ogłoszenia roku 2017 w COLWAY...spokojniejszym. Aby zwyczajnie dać naszej Sieci odpocząć i okrzepnąć.

Czy takim spokojniejszym zaiste on jest? Otóż nie do końca. Miesiąc w miesiąc albo biliśmy historyczne rekordy wyników obrotowych, albo byliśmy ich blisko. Dziś, w październiku 2017 czujemy wręcz, jak w Organizacji narasta tak dobra energia, taka wiara i entuzjazm, że...nie możemy wykluczyć kolejnego „cudu networkowego” – jak fachowcy w naszej branży nazywają listopadowe wyniki ekonomiczne COLWAY, organizacji relatywnie nielicznej, a tak skutecznej handlowo!

Jeżeli do akcji listopadowej włączą się w tym roku nie tylko te struktury, które zrozumiały jej korzyści już dawno, lecz choć kolejne kilka procent Menedżerów, którzy mogą sięgnąć po pięciocyfrowe prowizje, jeśli tylko tego zaiste zechcą – to kolejny rekord wcale nie wydaje się nam już niemożliwy.

Jak to było z listopadami w COLWAY?

Historycznie patrząc, było od początku właściwie tak samo. Z tą głównie różnicą, że aż do roku 2017 nazywaliśmy ten fenomen Promocją Listopadową, co wreszcie uznaliśmy za nazwę nie najszcześniejszą dla naszej corocznej kampanii, która dawno już przekroczyła formułę, stylem, rozmachem i... efektami ramy tego, co w Polsce zazwyczaj jest tak nazywane, w najszerzej rozumianym sektorze handlowym.

W 2004 roku odbyło się to po raz pierwszy i ostatni – w grudniu. Wiedząc, iż jest to miesiąc w jakim handel notuje obroty większe niż w całym następnym kwartale – wybraliśmy miesiąc właśnie taki. Rychło jednak pojęliśmy, że w biznesie sprzedaży bezpośredniej powinien być to listopad. Najlepszy czas na obkupienie się „naszych handlowców” tworzących dopiero zręby potężnej późnej Sieci. Czas na zaopatrzenie się, na jak najkorzystniejszych warunkach w Kolagen Naturalny – jedyny

wówczas nasz produkt, aby w świetnym grudniu już tylko sprzedawać, sprzedawać...

Wynik tego debiutu nie oszołomił nas, ale wiele się nauczyliśmy i w latach późniejszych było już tylko lepiej, choć bardzo daleko jeszcze od prawdziwego szaleństwa, jakim Listopady w COLWAY są obecnie. Lepiej – znaczyło przez długie lata zazwyczaj podwajanie „zaledwie” średniego obrotu miesięcznego w listopadach, co i tak fetowaliśmy w Koleczkowie jako znaczne sukcesy.

COLWAY odróżniał się od większości marketingów sieciowych od początku tym, że u nas nie czuło się tej wątpliwej przyjemnej presji na kupowanie i sprzedawanie, tak częstej w tego rodzaju biznesach. Nasz COLWAY miał być od początku liberalny, swobodny, polsko-warcholski i nikogo do niczego nie

przymuszający. Rosnący organicznie, bez stosowania technik socjomanipulacyjnych, wyciskających z uczestników wyniki.

„Promocje” listopadowe nie pasowały do takiego sielskiego klimatu, bowiem w trakcie ich trwania pojawiały się stymulatory nadkompensacyjnego wysiłku oraz silne parcie na dobry rezultat. Dlatego może, choć angażujący się – rzeczywiście zaczęli zarabiali, a przede wszystkim przyspieszali znakomicie rozwój swoich struktur, to wielu innych podchodziło do szarż listopadowych początkowo nieufnie.

Jeszcze w latach 2008-2010 wielu Liderów i Menedżerów kampanie listopadowe zwyczajnie przesypiało, a potem dziwili się, jak możliwe było, że najlepsi kreowali w strukturze po kilkadziesiąt, a nawet sto kilkadziesiąt(!) Pakietów... Dziwili się też wieściom o wielu, wielu „mocno pięciocyfrowych” prowizjach...

Od 2011 roku nastąpił przełom. Nasz menegement uwierzył wreszcie w siłę Listopada w COLWAY i w to, że można skutecznie sprzedawać bliźnim niebywałe korzyści, wynikające z zainwestowania jeden raz w roku, w domowy magazyn produktów COLWAY. Trochę to trwało ale wreszcie się doliczyli, że jest to bardzo opłacalne. Takie było źródło coraz bardziej imponujących od tej pory obrotów listopadowych z lat 2011-2015.

Legendarne 17 milionów z Listopada 2014 r. wywołało sensację i spowodowało, że odblokowały się mentalnie w tym temacie kolejne środowiska. Całkiem niezłe samochody, nabywane przez listopadowych asów za jeden zaledwie miesiąc pracy, czy setki prowizji większych niż „piątka” w LOTTO robiły swoje... To nie była bowiem żadna propaganda, ci ludzie byli między nami, a System pozwalał już wtedy na powodujące wypieki na twarzach śledzenie mnożących się w nim cyfr – na bieżąco... Co się działo w roku ubiegłym, kiedy ambitnie przymierzaliśmy się do 20 milionów, to większość z czytających ten materiał sama już pamięta... Spójrzmy na liczby.

Kilka danych statystycznych z Listopada 2016:

Złożono ok. 4 tysiące zamówień na nasze artykuły handlowe, z których 3/4 opiewało na wartość katalogową produktów COLWAY – 6 tys. złotych lub większą.

Uczestnikom Sieci COLWAY wypłacono za ten jeden tylko miesiąc ponad 5 mln złotych tytułem samych prowizji, czyli ekstra profitów tylko za obrót i konsumpcję osób znajdujących się w Systemie pod nimi.

Marże handlowe, udostępnione nabywcom tych produktów przy odsprzedawaniu ich po cenach katalogowych – mogły sięgnąć 8 milionów złotych! Realnie szacowane są na 4-5 mln złotych.

Wartość katalogowa produktów rozdanych w listopadzie 2016 w prezentach – to ok. 5 milionów złotych!

Wszystkie te kwoty po ich zsumowaniu podzieliło pomiędzy siebie ok. 2 tysiące Menedżerów „prowizyjnych” oraz Dystrybutorzy z ich struktur (dotyczy tylko marż).

Jak będzie w roku 2017? Ilu Menedżerów COLWAY, którzy dotąd przypatrywali się kampaniom listopadowym raczej z boku, ewentualnie korzystali z okazji kupując 1-2 Pakiety, teraz zrozumie, że jest okazja, którą świetnie można sprzedać? Przy silnym wsparciu, jakim są nowe produkty i wyjątkowo hojne prezenty, przy narzędziach marketingowych, które obecnie posiadamy, z motywatorami, jak choćby Program Samochodowy...Może być ciekawie.

Co zatem oprócz w/w atrybutów może nam pomóc jeszcze w osiągnięciu kolejnego, sensacyjnego wyniku? Przede wszystkim upowszechnianie wiedzy o tym, jak znaczne są do zarobienia w COLWAY, w tym miesiącu pieniądze!

Każda przyciągająca uczestników inwestycja musi być wiarygodna. Pokażmy więc transparentnie jej kulisy.

Mechanizm ekonomiczny fenomenu Listopadów w COLWAY

Jak genialne marketingowo zjawiskiem jest Listopad w COLWAY, dowodzi już sam fakt, że od lat nie majstrujemy w ogóle przy jego głównych zasadach. Nie ma bowiem co zmieniać w konwencji tak znakomicie funkcjonującej. Jedynie ulepszamy ofertę produktową, logistykę, komunikację i... zabiegamy o coraz hojniejsze GRATISY.

Listopad w COLWAY działa i daje tak wielu osobom szybko i godnie zarobić, bo napędzają go dwa synergiczne rodzaje silnych, czynionych przez ludzi na wysokich wibracjach inwestycji – poświęceń. Poświęcają się w tym okresie wszyscy, którzy mają cokolwiek wspólnego z COLWAY. To czas pracy wytężonej, często kilkunastogodzinnej każdej doby i bez wolnych weekendów. To czas dużego wysiłku tych, co produkują, drukują, dowożą, pakują, ekspediuje i obsługują w naszej firmie ruch 3,5 – 4 – krotnie większy niż normalnie. Ale to także tytaniczna praca rekrutacyjna i sprzedażowa Menedżerów COLWAY. To również okres poświęceń i inwestycji finansowych ludzi na różnych szczeblach tego przedsięwzięcia.

Do Listopada wszyscy bowiem najpierw dokładamy, a nawet „tracimy”. Dokładają producenci, bo „przymuszamy” ich do złożenia na ołtarzu Sukcesu tej corocznej akcji, kosztownej daniny w postaci tysięcy produktów na prezenty. Tak samo my – udziałowcy COLWAY, gdyż niestety na samych darach od wytwórców kampania by daleko nie zajechała. By GRATISY były hojne, coraz hojniejsze rok po roku – musimy ich część po prostu kupować. Producentom oraz podwykonawcom i tak jesteśmy wdzięczni za zredukowanie w tym jednym miesiącu przy sprzedaży określonych partii produktów-prezentów – marż handlowych. W roku 2017 „dołożymy” wyjątkowo dużo. Cudzystów dlatego, że oczywiście per saldo Listopad przyniesie

i nam także zwielokrotnione zyski. Dalekie jednak od tego, co sugerowałyby ogłaszane, rekordowe sumy obrotów.

Ofiarę nie tylko czasu i pracy, ale także „strat” i inwestycji ponosicie też Wy – Menedżerowie COLWAY. Tak – strat również, bo skrócenie przez Dystrybutora drogi do Nominacji Menedżerskiej o całą połowę, oznacza dla Was stratę zysków z międzymarży, zarabianych na zaopatrywaniu go z rabatami rosnącymi „normalnie” od 30%.

Setki spośród Was inwestuje co roku w tę kampanię wszystkie swoje dostępne zasoby. Na szczęście są to znakomite inwestycje. Każda złotówka włożona w zakup Pakietów – procentuje stopą zysku, dla której nie ma dziś w Polsce żadnej uczciwej i tak wolnej od ryzyka konkurencji! Bywa, że procentuje czterokrotnie!

Nie ma tu więc żadnego cudu. Przy takich inwestycjach czasu, pracy ludzkiej i zaangażowania finansowego wszystkich uczestniczących w łańcuchu wytwórczo-logistyczno-dystrybucyjnym oraz przy obiektywnej atrakcyjności oferty produktowej i zarobkowej COLWAY – nie może nie nastąpić finalnie efekt, jaki następuje...

Kto inwestuje, ten zyskuje. Fenomen Listopada w COLWAY polega w istocie oczywiście na tym, że oprócz nielicznych jednostek, które mierzą siły na zamiary i potem męczą się z odsprzedażą swoich zakupów z zyskiem, jakiego oczekiwali – wszyscy pozostali zarabiają bardzo dobrze. Stracić tu nie może nikt. Realna, rynkowa (nie katalogowa) wartość produktów COLWAY jest bowiem tak solidna, że jeszcze się nie zdarzyło, by inwestujący w Pakiet, nawet jeśli nie naliczy się mu żadna prowizja systemowa, nie zbył go potem z zyskiem jakimkolwiek.

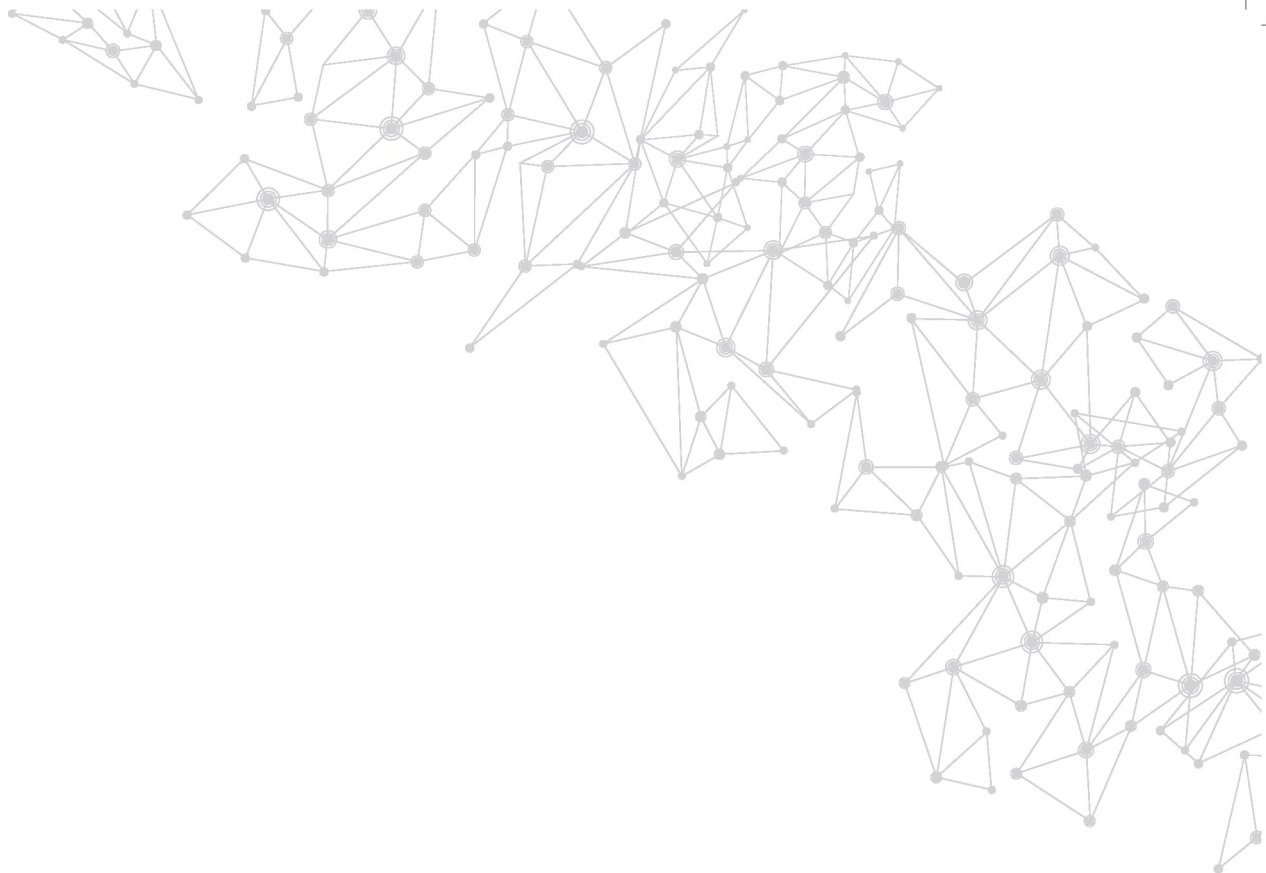
Tak pisaliśmy w latach ubiegłych o Listopadzie w COLWAY

*„(...) Listopad to niebywała szansa na przyspieszenie kariery, zarówno osób wprowadzanych, jak i wprowadzających do naszego Przedsięwzięcia. To szansa na zarobienie znacznych pieniędzy. W Listopadach lat minionych prowizje angażujących się Menedżerów rosły o 100% – 350% w stosunku do średniej rocznej. Listopad to także Czas Sprzedawców, jako że pakiet 5200 pkt, to już trzeba **sprzedać**. Nie jest to już tylko konsumenckie podzielenie się dobrą nowiną. W tej kampanii trzeba także potrafić sprzedać nasze **Przedsięwzięcie**, a więc i realne korzyści wynikające z tej **jedynej** okazji stania się w nim Menedżerem szybciej, łatwiej i taniej. To dobry czas. Również na to, by po listopadowych zapasach produktowych nie został do Świąt nawet ślad...*

Zawodowcy, jak co roku, wykreują pod sobą wiele, wiele Pakietów – i to nawet wielopoziomowo! Dowiodą w ten sposób osobom, które nominują na Menedżerów, że w COLWAY przychód pasywny uzyskać można już, natychmiast – świeżo przystępując do tej Organizacji razem z kilkoma osobami znajomymi.

Listopad w COLWAY to najlepszy moment na szarżę menedżerską. To najwłaściwsza chwila dla tych, którym marzy się start pionowy! Jeżeli w konsekwencji pomożecie marketingowo „listopadowym” Menedżerom, którzy będą już mieli Nominację, ale jeszcze niewielką wiedzę – wówczas może wydarzyć się to, o czym każdy marzy: ekspresowo powstanie nowa struktura. Kiedy może być lepsza pora na taką „ucieczkę do przodu”, jeśli nie teraz? W najlepszym handlowo okresie roku?

Listopad w COLWAY to wreszcie ostatnia w roku okazja „oddania” swoim Dystrybutorom „pożyczanych” od nich obrotów. Pracujący w tym Systemie wiedzą o czym mowa. Z wyśmienitą kalkulacją. „Pożyczyłeś” może nawet i 10.400 pkt. Oddasz tylko 5.200 pkt... Per saldo bowiem liczy się Nominacja na Menedżera. To oczywiście również dla Was – Dystrybutorów okazja wyegzekwowania tego, co Wam należne. Powiedz swojemu Menedżerowi tak: „rzędziłeś obrotami przeze mnie wypracowywanymi rok cały... Brałeś za to prowizję. Zabrakło Ci na nominowanie mnie? Zrób to teraz! Kup mi Nominację Menedżerską za połowę ceny”.



Sposoby składania zamówień Pakietów

1. Przez system – czyli SKLEP (w Strefie Menedżera)

Zamówienia składane w ten sposób są faworyzowane i realizowane w pierwszej kolejności.

2. Telefonicznie

Zamówienia Pakietów można, jak co roku składać także telefonicznie. O ile się dodzwonicie, co mało kiedy jest w tym miesiącu łatwe. Prosimy koniecznie **przygotować** jeszcze przed rozmową wszystkie **dane niezbędne do zarejestrowania** Menedżera nominowanego Pakietem. Czyli:

1. W przypadku osób fizycznych:

IMIĘ	NAZWISKO	PESEL	ADRES	NUMER TELEFONU	E-MAIL
------	----------	-------	-------	----------------	--------
2. W przypadku firm:

PEŁNA NAZWA FIRMY	NIP	ADRES	NUMER TELEFONU	E-MAIL
-------------------	-----	-------	----------------	--------

Prosimy pamiętać, że **nie zadbanie o to, by w Systemie COLWAY wprowadzono już przy zakupie Pakietu wszystkich niezbędnych danych nowego Menedżera** – i co równie ważne – **pełnej informacji o tym, KTO go wprowadza do Systemu – będzie skutkować żmudną tego weryfikacją i to dopiero w grudniu!** Niezadbanie o to rodziło w minionych latach wiele frustracji i nieuzasadnionych pretensji.

**Dział Zamówień: (+48) 58 676 20 27 wew.11 lub
(+48) 58 676 22 62 wew.11 lub (+48) 801 011 911 wew.11**

UWAGA! Powtórzmy:

Składając zamówienie pakietowe z myślą o **nowym Dystrybutorze, który ma się stać Menedżerem musisz** podać jego **ID** (tj. numer PESEL, NIP lub inny identyfikator systemowy) oraz **imię, nazwisko (lub nazwę firmy), główne dane teleadresowe** (nr telefonu i adres e-mail), a także co najmniej identyfikator systemowy Twój lub innej osoby go wprowadzającej (zazwyczaj PESEL). Następnie jak najszybciej, a najpóźniej **do dnia 31 listopada** masz dostać do nas Umowę (albo – co jest znacznie wygodniejsze – **wprowadzić tę osobę do Systemu bezumownie**) – pod rygorem nie zakwalifikowania tego obrotu do prowizji i Nominacji Menedżerskiej. Bezumownego wprowadzenia do Systemu najlepiej jest dokonać **przed** składaniem zamówienia!

Więcej informacji o wprowadzaniu nowych osób do Systemu udziela:

Dział Księgowy: (+48) 58 676-20-27 wewn. 12

Odradzamy zdecydowanie w Listopadzie składania zamówień telefonicznie wszystkim, którzy mogą poczynić je przez Strefę Menedżera (SKLEP)! Dlaczego?

Po pierwsze: dodzwonienie się do COLWAY w listopadzie jest bardzo trudne,

Po drugie: zamówienia systemowe realizowane są zawsze w pierwszej kolejności.

Zapytania i uwagi prosimy kierować zawsze drogą mailową, (nie telefoniczną), do: zamowienia@colway.pl.

3. E-mail

W tym roku COLWAY już nie będzie przyjmował zamówień pakietowych faxem. W wyjątkowych przypadkach można to robić poprzez e-mail kierowany na adres: zamowienia@colway.pl.

UWAGA!

Składając zamówienie mailowo, należy wpisać w nim ID (tj. numer PESEL lub inny identyfikator systemowy), imię, nazwisko i dane do wysyłki, produkty, sposób płatności. Jeżeli zamówienie ma być przypisane bezpośrednio osobie kandydującej na status Menedżera, należy zarejestrować ją w systemie. Możesz to zrobić w sposób łatwy, szybki i bezumowny w Strefie Menedżera. W ostateczności – dosłać Umowę do firmy skanem w trybie pilnym. Adres e-mail: justyna.kalkowska@colway.pl; emilia.bieszke@colway.pl. Najpóźniej do ostatniego dnia miesiąca.

Uwaga! Równie ważne!

Jeżeli Menedżer chce, by Pakiet został rozpisany np. na dwie kwalifikacje (Pakiet można rozbić tylko i wyłącznie na dwie części!) bezwzględnie wymagamy, aby najpóźniej do 2 grudnia 2017 roku złożył Kartę Przyporządkowania Obrotów Menedżera.

Znajdziesz ją tu:

WWW.COLWAY.PL



[INFORMACJE](#)



[MATERIAŁY DO POBRANIA](#)

Im wcześniej to zrobi, tym oczywiście lepiej.

Przy realizacji zamówień przez Strefę Menedżera nie będą uwzględniane wpisywane w polu „uwagi”, prośby typu: „*proszę przepisać zamówienie na Panią X*”. W takich sytuacjach Menedżer zawsze zmuszony będzie rozpiścić ten obrót w Karcie Przyporządkowania Obrotów Menedżera.

Wobec wszystkich zamówień, do których Karta Przyporządkowania Obrotu nie wpłynie w terminie – Dział Księgowy zastosuje opcję automatycznego rozpisania obrotu, co nie każdego zachwyci. Przypominamy również, że Pakietu 5200 pkt, który uczynił nabywcę Menedżerem **nie można już rozpiścić**. On zostaje na pozycji jego nabywcy. Reguła ta jest jedną z najistotniejszych w Listopadzie w COLWAY. „Zagęszcza” System i sprawia, że prowizje w nim tak silnie w tym miesiącu rosną.

Wygeneruj sam hasło do Strefy Menedżera

WWW.COLWAY.PL



ZALOGUJ

LOGOWANIE DO STREFY MENEDŻERA

ID Menedżera

Hasło

☒ Zapamiętaj mnie

Zaloguj

 Zapomniałeś hasło (PIN) lub nie zostało Ci ono nadane?
Wygeneruj nowe hasło klikając [tutaj](#).

Dni poprzedzające Listopad to ostatni dobry moment na wdrożenie się w zamawianie przez System. Pamiętajcie, że zamówienia przez Strefę Menedżera (także pakietowe) może składać tylko Menedżer z wygenerowanym hasłem. Kto nie posiada jeszcze hasła z dostępem do Strefy Menedżera, sugerujemy ustawienie go samodzielne, gdyż w listopadzie zrobienie tego poprzez dodzwonienie się do COLWAY może być bardzo trudne.

Kto chce otrzymać do zamówienia Pakietu fakturę VAT powinien w Listopadzie dane do niej podać natychmiast przy zamówieniu.

Zasady obowiązujące w przebiegu Listopada w COLWAY 2017

1. Główną ideą tej akcji jest umożliwienie Dystrybutorom Sieci osiągnięcia statusu Menedżera jednym zakupem produktów o wartości nie mniejszej niż 5.200 pkt (= 5200 zł, liczone w cenach katalogowych produktów netto) określane również jako Pakiet.
2. Osiągnięcie statusu Menedżera możliwe jest w takim, przyspieszonym trybie tylko raz w roku od godz. 0:00 w dniu 1.11.2017 r. do godz. 23:59 w dniu 30.11.2017r
3. Zakupu Pakietu może dokonać zarówno Dystrybutor COLWAY, jak i osoba dopiero przystępująca do Sieci, a także w jej imieniu Menedżer COLWAY. W każdym jednak przypadku na beneficjencie Listopada w COLWAY i/lub osobie go Wprowadzającej ciąży obowiązek zarejestrowania Umowy Dystrybucyjnej lub bezumownego zarejestrowania się POD osobą wprowadzającą w terminie nieprzekraczalnym: do 30.11.2017 pod rygorem nie zakwalifikowania obrotu do prowizji i Nominacji Menedżerskiej.
4. Obrót 5.200 pkt. nie może być składany z różnych, mniejszych zamówień, ani w żaden sposób łączony z innymi zamówieniami, obrotem innych osób itp. Może być natomiast „rozbijany”, lecz tylko na dwie części np. na dwie osobne kwalifikacje prowizyjne.
5. „Rozbijanie” Pakietu na części o wartości mniejszej niż 2600 pkt. skutkuje tym, że jedyną korzyścią jaką uzyska jego nabywca będą Prezenty dokładane do Pakietu. Każde „rozbicie” Pakietu wyklucza też możliwość nominowania tym zakupem nowego Menedżera na szczególnych warunkach.
6. Pakiet 5.200 pkt składać można z wszystkich dostępnych produktów z oferty COLWAY z wyłączeniem asortymentu reklamowo-szkoleniowego.
7. Zamówienie Pakietu 5.200 pkt. traktowane jest również w przypadku złożenia go przez Dystrybutora COLWAY, a nawet Klienta COLWAY już jako zakup Menedżerski, a zatem udzielony rabat wyniesie 42%.
8. Do wysyłki zamówienia każdego Pakietu dołożony zostanie druk opatrzonej pieczęcią i faksymile podpisu Umowy Menedżerskiej. Wypełnianie jej i nadsyłanie fizycznie jest wymagane. Jeżeli jednak przy zamówieniu nie podano ID nowego Menedżera i osoby go wprowadzającej, albo nr telefonu i adresu e-mail nowego Menedżera, to warunkiem zaliczenia zamówienia do tych zasad jest realne dostarczenie kopii wypełnionej Umowy Menedżerskiej z tymi danymi do COLWAY, do dnia 02.12.2017 mailem (justyna@kalkowska@colway.pl; emilia.bieszke@colway.pl) lub pocztą na adres firmy.
9. Do Pakietów 5.200 pkt. dokładane będą Prezenty, których lista i wartość zostanie opublikowana w sposób zwyczajowy w COLWAY.
10. Produkty w Prezentach nie podlegają reklamacji ani wymianie.
11. 100% kosztów dostaw Pakietów do nabywców na terenie Unii Europejskiej oraz 50% kosztów ich dostaw poza U.E. ponosi COLWAY.
12. Każda osoba, której przypisany zostanie w listopadzie 2017r, w Systemie COLWAY obrót 5.200 pkt – automatycznie uzyskuje status Menedżera, z wszystkimi z tego tytułu przywilejami natychmiast, a więc także z prawem już w listopadzie do otrzymania prowizji za obroty innych Menedżerów wprowadzonych przez nią, choćby nominacją incydentalną lub z analogicznym wykorzystaniem opisanych zasad.

Prezenty do Pakietów w LISTOPADZIE 2017

Najważniejszym czynnikiem powodzenia Listopada w COLWAY są zawsze Prezenty (GRATISY) wkładane do każdego Pakietu. Będą nimi w tym roku:

1 x Kolagen Naturalny Platinum 100 ml

1 x Colvita 120

1 x Szampon Zagęszczający Włosy

1 x Atelomaska na Noc

1 x BabyCol

2 x AmiColina

1 x Zestaw Napinający pod Oczy

**Wartość katalogowa wszystkich GRATISÓW to absolutnie rekordowe w dziejach COLWAY
– blisko 2500 złotych!**

Uwaga! COLWAY gwarantuje dołożenie w/w Prezentów do 2600 zamówionych Pakietów.

Tak, wiemy że to mniej, niż w roku ubiegłym. Zdobycie na tegoroczny Listopad w COLWAY aż tak bogatego zestawu Prezentów było naprawdę trudne. Negocjacje z większością wytwórców i podwykonawców zamknęliśmy w czasie, gdy naprawdę nie prognozowaliśmy wyniku porównywalnego z kosmicznym rekordem roku 2016...Tak samo, jak nie spodziewaliśmy się setki chętnych więcej na jesienną Konferencję. No cóż...Zobaczmy, co przyniesie finisz Listopada w COLWAY 2017. Doradzamy Wam jednak nie odkładać tym razem zakupów pakietowych na ostatnie dni miesiąca.

Jak w największym skrócie pokazywać KORZYŚCI, które przynosi zaangażowanie się w Listopad w COLWAY?

Po pierwsze: skróconą drogę do rangi menedżerskiej – za 5.200 pkt obrotu, a nie za 10.400 pkt – inwestycja w swój biznes wynosi więc wyjątkowo teraz 3.016 zł + VAT, a nie około 7 tys. zł.

Po drugie: ominięcie przez beneficjenta progów rabatowych (30%, 34%, 38%...), co daje realną oszczędność na międzymarży – nawet 720 zł brutto.

Po trzecie: odstępując towar o połowę przecież mniejszej wartości – tylko swoim zrekrutowanym Dystrybutorom, z rabatem dla nich 30% – można zarobić dodatkowo te same do ok. 700 zł brutto.

Po czwarte: otrzymuje się GRATIS produkty o wartości katalogowej – w tym roku na przykład wręcz niesamowitej, bo bliskiej 2500 zł! Produktów bardzo atrakcyjnych, w dobrze zbywalnym asortymencie. Jest to bardzo silny dodatkowy bonus.

Po piąte: Listopad w COLWAY otwiera taką samą możliwość dwukrotnie większego lub szybszego przychodu pasywnego, czyli prowizji za obroty innych. Zauważmy bowiem, że na pozycjach, za które naliczane są nam prowizje, znajdzie się tego wyjątkowego miesiąca nie po 2.600 pkt obrotu, a często 5.200 pkt! Tych wartości nikt „nie spuści” rozpisując się na koniec miesiąca w dół struktury!

Po szóste: czy na prowizji za obrót pierwszej generacji menedżerskiej muszą się te korzyści zakończyć? Ależ nie! Jest na to cały miesiąc, aby poruszyć w swoim nowym zastępie menedżerskim mechanizm duplikacji!

„Oferta „Menedżer za połowę obrotu” działa najefektywniej wówczas, kiedy włączymy do niej właśnie networkowy mechanizm duplikacji. Kiedy pokazujemy nowemu, w ekspresowym tempie nominowanemu Menedżerowi, że może *tego samego miesiąca*, w którym wszedł na poziom dający mu prawo do przychodu pasywnego – po ten dochód również samemu sięgnąć! Jak sięgnąć? Poprzez wprowadzenie kolejnych Menedżerów. Tylko w listopadzie jest ku temu okazja pozwalająca zaangażować się tak jemu, jak i im – na 50% inwestycji potrzebnej do tego w miesiącach pozostałych. Duplikacja znaczy: nauczyć ich przekazywać to dalej. Skutecznie i z profitami”

Pokażmy to na realnym przykładzie:

TY					
 Menedżer Listopadowy 5.200 PKT		 Menedżer Listopadowy 5.200 PKT		 Menedżer Listopadowy 5.200 PKT	
 Menedżer Listopadowy 5.200 PKT	 Menedżer Listopadowy 5.200 PKT	 Menedżer Listopadowy 5.200 PKT	 Menedżer Listopadowy 5.200 PKT	 Menedżer Listopadowy 5.200 PKT	 Menedżer Listopadowy 5.200 PKT

Prowizja za taką duplikację prosta wyniesie:

1.092 zł + VAT za pierwszą generację

1.872 zł + VAT za drugą generację.

Razem: 2.964 zł +VAT.

Można oczywiście tu pofantazjować o dalszej duplikacji... Razem wszystkie korzyści = **nawet 5.000 zł brutto**, czyli tyle, co za „5-tkę” w LOTTO. Co jest łatwiejsze? Trafić 5-tkę, czy pokazać trzem Dystrybutorom Korzyści Listopada w COLWAY?

Każdego Listopada powiększało się grono Menedżerów noszących Złotą Odznakę. 100 tys. pkt. obrotu w strukturze, to wynik piękny, ale w naszym Listopadzie nie sensacyjny. Bo kiedy, jeśli nie w Listopadzie?

Na tym nie kończą się Korzyści z pionowego startu w tym miesiącu. Jeżeli pomagacie potem tym ludziom wdrożyć się w przedsięwzięcie COLWAY – to właśnie się rodzi nowa struktura...w efekcie pracy, intensywnej wprowadzie i polegającej na przekonaniu znajomych do inwestycji, ale inwestycji tylko raz, teraz. Jednego miesiąca. Wyjątkowego miesiąca. Nie przegapcie tej szansy! Lata poprzednie dowiodły, jak bardzo się to opłaciło tym wszystkim, którzy ją postrzegli.

W tym roku również BIZON postara się bardzo...

Gdy kampania listopadowa się już rozkręci, jak co roku okaże się u niektórych z Was, że są jeszcze możliwości dobrego ulokowania kolejnych Pakietów, ale brakuje na to środków finansowych. Mamy jednak sprawdzone źródło dokapitalizowania. Dla Menedżerów COLWAY, którzy sprawdzili już i docenili

wsparcie finansowe BIZONA – i nie tylko dla nich – jest specjalna oferta na Listopad. Koniecznie zajrzyjcie do zakładki naszej nadwornej agencji kredytowej na www.colway.pl. W tym gorącym okresie może się ona okazać bardzo potrzebna.

Co zrobić, by wygrać ten czas?

Chcicie w tym roku dołączyć do tych, którzy zarobili w minionych Listopadach z COLWAY naprawdę dużo pieniędzy? I co z pewnością jeszcze wartościowsze – zapoczątkowali w tych kampaniach swoje silne dziś i dochodowe struktury? To wykonajcie tym razem wysiłek większy i dotrzyjcie do tych, do których dotąd nie dotarliście! A także wróćcie raz jeszcze do tych, z których może przedwcześnie zrezygnowaliście.

Powiedzcie wreszcie tym wszystkim swoim znajomym, którzy są odwróceny plecami do marketingu sieciowego, że COLWAY jest antytezą stereotypów, jakie hodują. Opowiedzcie im, jaka jest naprawdę nasza Organizacja! Jakie jest to Przedsięwzięcie i jaką daje im z Waszą pomocą tej jesieni możliwość! Nie wstydźcie się tego, bo przyjdziecie do nich z prawdziwą Okazją! Mamy czasu, w których na próżno by szukać innych możliwości tak korzystnego i bezpiecznego zainwestowania pieniędzy, jak w Pakiety Listopada w COLWAY! Powiedzcie tym, którzy są w Waszych strukturach tylko konsumentami lub pozycjami w Systemie, co przespali przez ostatnie lata. .

Powiedzcie też znanym Wam marketingowcom sieciowym, że „wpadanie do COLWAY” tylko na jeden listopad, zrobiło się modne wśród MLM-owców R.P. – gdyż... u nas rasowy networker, nawet startujący od zera, zarabia przez jeden miesiąc tyle, ile

w statystycznym, funkcjonującym nad Wisłą marketingu nieczęsto przytrafia się nawet przez pół roku.

Zmieńcie na ten jeden miesiąc strategię rekrutacyjną. Prezentujcie tylko jeden, najlepszy Waszym zdaniem nasz produkt, a w zaoszczędzonym czasie pokazujcie możliwości, jakie niesie Listopad z COLWAY.

Sięgnijcie po zasoby, jakich jest dziś do Waszej dyspozycji tak wiele! Po kolekcję filmów na YouTube, po grafiki, ulotki, butelki, aktówki, foldery, skrypty, informator produktowy, po posty na fanpage’u, newslettery, po prezentację korzyści Listopada w COLWAY, jaka będzie do pobrania na www.colway.pl. Zadajcie sobie trud poznania nowości produktowych, które są niesamowite. Nabądźcie wiedzy o Programie Samochodowym COLWAY, wyposażcie się w Niebieskie teczki, których lektura wielu ludziom nie pozwoliła zasnąć w nocy. Nauczcie się liczyć i pokazywać zyski możliwe z Listopadem w COLWAY.

Odlóżcie wszystkie inne sprawy na kiedy indziej. Bo warto. Czas przepracowany efektywnie w Listopadzie z COLWAY zapłacony bywa potrójnie a nawet jeszcze lepiej! To również zostało wielokrotnie sprawdzone.

Zrobiliśmy co w naszej mocy

COLWAY – to łódź wygodna i bezpieczna, płynąca przewidywalnym i bardzo atrakcyjnym kursem, której sternicy nie każą Wam machać wiosłami ciągle...Dobrze wiecie, że nie hałasujemy bez powodu, a już na pewno nigdy pod wiatr. Nie zmieniamy portu, stawek za rejsy itp...

Kiedy więc ja – jej kapitan – wzywam Was, byście na nie tak długim przecież odcinku, energicznie, z całych sił powiosłowali, to uwierzcie mi, że warto! Gdybyście mimo wszystko nie dowierzali, zapytajcie koniecznie tych, którzy na innych rejsach ze mną, do takiego wiosłarskiego wysiłku namówić mi się dali – do czego wówczas dopływali?

Naszą rolą jest stwarzać Wam możliwości. I z tej roli moja ofiarna załoga z Koleczkowa, mój zespół kreatywny, moi Przyjaciele naukowcy i wytwórcy – wywiązaliśmy się w tym roku nieźle. Zrobiliśmy co w naszej mocy, czasie i środkach, byście na Listopad w COLWAY 2017 uzbrojeni zostali w atrybuty silne, profesjonalne i przekonujące.

Teraz Wasza kolej – wziąć owoce naszych wielomiesięcznych przygotowań i pokazać je jak największej ilości tych, którzy Was lubią i Wam ufają. Pamiętajcie, że pokażecie im też wielokrotnie sprawdzony, więc absolutnie pewny schemat zarobienia pieniędzy. Również przez nich! Gwarantuje im to solidna, rozpoznawalna marka, bezsporna atrakcyjność oferty produktowej i... Wy sami – mam tę nadzieję. Więc zróbcie, co w Waszej mocy także Wy.

Jarosław Zych



www.colway.pl

www.facebook.com/ColwayOfficialFanpage