



SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA – MARKETING WIELOPOZIOMOWY

Według analityków biznesu, sprzedaż bezpośrednia, a zwłaszcza marketing wielopoziomowy (MLM), należy do najbardziej dynamicznie rozwijających się branż. Trend ten utrzyma się jeszcze przez co najmniej kilkanaście lat. Mimo, że na świecie ma ponad 200-letnią tradycję (pierwszy produkt dystrybuowany był w sprzedaży bezpośredniej w 1768 roku), w Polsce branża ta znana jest dopiero od lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Z każdym rokiem przybywa w naszym kraju zarówno klientów korzystających z tej formy zakupów, jak i osób, które związały ze sprzedażą bezpośrednią swoją karierę zawodową. I nic dziwnego! Marketing wielopoziomowy to biznes równych szans, zajęcie dla każdego, kto ceni wolność i niezależność, pragnie rozwoju osobistego i chce osiągać sukcesy zawodowe i materialne. Tutaj nikt nie pyta, ile masz lat, jakie posiadasz wykształcenie, doświadczenie zawodowe, plany rodzinne, liczbę dzieci i czy zawsze będziesz do dyspozycji firmy. Nie ma również znaczenia to, czy umiesz sprzedawać, wystarczy, że będziesz używał produktów i polecał je znajomym – Twoja rekomendacja to najlepsza technika sprzedaży. W sprzedaży bezpośredniej korzystają również klienci. Dzięki pominięciu wszystkich ogniw pośredniczących, które występują w tradycyjnym handlu, takich jak: hurtownie, punkty detaliczne i inni pośrednicy, firmy sprzedaży bezpośredniej mogą sprzedawać swój produkt bez obciążania go dodatkowymi marżami, czyli po dobrych cenach i w dobrej jakości. Korzystasz Ty, korzysta Twój klient. Po prostu.



KORZYŚCI DLA CIEBIE W BETTERWARE POLAND

- 1 Współpraca z renomowaną firmą** z 80-letnią tradycją w sprzedaży bezpośredniej
- 2 Lukratywny Plan Marketingowy** daje nieograniczone możliwości zarabiania pieniędzy
 - a. Zysk Natychmiastowy 30%
 - b. Rabaty Indywidualne do 15%
 - c. Rabaty Grupowe do 15%
 - d. Premie Menadżerskie i Dyrektorskie 10%, 1%, 0,5% 0,25%
 - e. Nagrody pieniężne jednorazowe od 500 zł do 25 000 zł
 - f. Możliwość awansu zawodowego i społecznego
- 3 Elastyczność wyboru** czasu, miejsca i sposobu działania
 - a. Ty decydujesz, ile czasu poświęcasz, ile będziesz zarabiać, jak często otrzymasz podwyżkę i awans
 - c. Tylko Ty jesteś swoim szefem
- 4 Wygoda i brak ryzyka**
 - a. Zamówione produkty kurier dostarczy Ci bezpośrednio do domu
 - b. Nie musisz inwestować gotówki, by zrobić zakupy – możesz skorzystać z kredytu w wysokości od 500 zł brutto
 - c. Gwarancja jakości – w ciągu 30 dni możesz zwrócić produkt do Betterware Poland, jeśli nie spełni oczekiwań Twoich klientów
- 5 Rozwój osobisty** – szkolenia, seminaria, konferencje
 - a. Zdobywasz wiedzę i umiejętności biznesowe, dzięki którym łatwo podążasz kolejnymi etapami kariery
- 6 Styl życia** – przyjemność życia
 - a. Poznajesz fantastycznych ludzi takich jak Ty
 - b. Wspólne wyjazdy integracyjne, podróże zagraniczne i wycieczki łączą na całe życie
 - c. Dobra zabawa, przyjaźni ludzie – tutaj wszystkim zależy na Twoim sukcesie

KORZYŚCI DLA TWOICH KLIENTÓW

- 1** **Innowacyjne artykuły** domowego użytku, ułatwiające codzienne życie
- 2** **Liczne promocje cenowe**
- 3** **Oszczędność czasu i wygoda** – bez pośpiechu, bez kolejek, bez stresu
Klient wybiera z katalogu produkty, które otrzyma bezpośrednio do domu
- 4** **Doradztwo i pomoc** w wyborze najciekawszych ofert
- 5** **Gwarancja jakości** – możliwość zwrotu towaru do 14 dni Przedstawicielowi Betterware Poland
- 6** **Gwarancja 12 miesięcy** na ewentualne wady produktu
- 7** **Członkostwo w Polskim Stowarzyszeniu Sprzedaży Bezpośredniej** zapewnia wysokie standardy działalności.



ZARABIANIE Z BETTERWARE JEST ŁATWE I PRZYJEMNE!

Możesz zyskiwać na 3 sposoby:

- 1** Oszczędzać na 30% marży – dzięki kupowaniu naszych produktów po specjalnej cenie tylko dla Członków Klubu Betterware.
- 2** Korzystać z rabatów od 3% do 15% - dzięki poleceniu naszych produktów swoim bliskim, przyjaciołom, znajomym, znajomym znajomych...
- 3** Otrzymywać dodatkowo bonusy i lukratywne nagrody pieniężne – dzięki budowaniu i prowadzeniu własnej struktury sprzedażowej.

Możesz wybrać jedną z tych trzech możliwości, ale najwięcej skorzystasz i najszybciej osiągniesz materialny sukces i niezależność, łącząc wszystkie trzy.

Twój wybór – nasze wsparcie.

NAJLEPSZYM PRZYJACIELEM KOBIETY SĄ DIAMENTY, NAJLEPSZYM PRZYJACIELEM PRZEDSTAWICIELA BETTERWARE JEST KATALOG!

Łatwo znajdziesz Klientów – produkty Betterware to artykuły powszechnego użytku domowego, przydatne w każdej kuchni, garderobie, ogrodzie, a nawet domowym biurze. Doskonałe środki czystości szybko znajdują swoje zwolenniczki wśród Klientek, które chętnie będą je u Ciebie regularnie zamawiać. 400 nowych produktów rocznie sprawi, że każdy Katalog ma szansę zainteresować starych i nowych Klientów.

Używaj produktów Betterware, stosuj je na co dzień w swoim domu!

Wtedy sprzedaż stanie się bardzo łatwa i naturalna – po prostu polecasz doskonałe produkty, których sama używasz.

Nie musisz mieć doświadczenia sprzedażowego, by dobrze sprzedawać. Twoim najlepszym ekspertem sprzedaży jest Katalog – zawsze miej go przy sobie, gdy wychodzisz z domu.



CO NALEŻY ROBIĆ?

- 1 Po prostu **prezentuj katalog** ludziom, których znasz i tym, których oni znają.
- 2 Gdzie znajdziesz Klientów? Na początek stwórz swoją bazę danych, czyli **listę z nazwiskami** minimum 30 osób, którym pokażesz katalog:
 - a. krewni, znajomi, sąsiedzi, koleżanki i koledzy z pracy, znajomi z różnych organizacji, siłowni, Komitetu Rodzicielskiego, klubu, znajomi znajomych,
 - b. osoby, z którymi masz kontakty urzędowe lub handlowe, ludzie, których spotykasz w autobusie, u dentysty, w supermarkecie, w kinie,
 - c. gotowe listy nazwisk znajdziesz w swoim telefonie komórkowym, kalendarzach i notesach z ubiegłych lat.
- 3 Złota zasada: zawsze **proś o polecenie**: jeśli osoba, z którą rozmawiasz, nie jest w tym momencie gotowa do zakupu, poproś ją o nazwiska jej znajomych, którzy chcieliby obejrzeć katalog. W ten sposób będziesz powiększać swoją listę nazwisk
- 4 **Roznoś katalogi** – zostawiaj je w miejscach takich jak: poczekalnie lekarskie, banki, fryzjer, uczelnie, poczta. Uwaga! Pamiętaj, by wpisać na ostatniej stronie katalogu swoje dane z numerem telefonu włącznie, bo tylko w ten sposób odbiorca katalogu będzie mógł do Ciebie dotrzeć!
- 5 Zamawiaj minimum **10 katalogów na miesiąc**. Każdy katalog to Twój sklep. Chcesz mieć jeden sklepik czy całą sieć sklepów? Ile sklepów chcesz otworzyć?



Im więcej katalogów rozniesiesz, tym więcej zbierzesz zamówień, tym większą osiągniesz sprzedaż, tym więcej nowych Przedstawicieli dołączy do Ciebie.

ILE MOŻESZ ZAROBIĆ SPRZEDAJĄC?

Prezentuj katalog Betterware i zbieraj zamówienia, a Twój Zysk Natychmiastowy to marża 30%.

Przykład 1:

Założmy, że masz **10 klientów**.

Każdy z nich złożył zamówienie za 65 zł (w cenach katalogowych)

Od klientów otrzymujesz : 650 zł

Betterware płacisz: 500 zł (z VAT)

Zyskujesz: **150 zł**

To jest Twój Zysk Natychmiastowy.

Im więcej klientów, tym większa sprzedaż i wyższy Zysk Natychmiastowy.

A TO DOPIERO POCZĄTEK!

Dodatkowo możesz zarabiać, uzyskując specjalne rabaty, których wysokość zależy od wielkości obrotów Twoich oraz Twojej Grupy Przedstawicieli. Każdy produkt katalogowy Betterware oprócz swojej ceny ma określoną liczbę punktów (P) (dokładną informację znajdziesz w cenniku Przedstawiciela). Im wyższe są Twoje obroty punktowe, tym wyższy rabat Ci przysługuje.

Spójrz:

TABELA RABATÓW

Obroty Twoje i Twojej Grupy w punktach	Poziom rabatu (%)	Tytuł
200 – 499	3%	Przedstawiciel
500 – 1 199	6%	Przedstawiciel
1 200 – 1 999	9%	Przedstawiciel
2 000 – 3 999	12%	Starszy Przedstawiciel
4 000 i więcej	15%	Lider

Rabat naliczany jest od wartości netto obrotów Twoich i Twojej Grupy.

1 P ma wartość ok. 2 zł netto, czyli zakup produktów za 200 P = ok. 400 zł netto

NIE MUSISZ DUŻO SPRZEDAWAĆ, BY DUŻO ZARABIAĆ!

Możesz sam, dzięki zakupom osobistym, uzyskiwać dodatkowe rabaty, ale dużo łatwiej i szybciej osiągniesz wyższe poziomy rabatowe i wyższe zarobki, **budując własną strukturę sprzedaży**, czyli zapraszając do współpracy nowych Przedstawicieli. W ten sposób wprowadzasz w czyn zasadę

PRACUJ MĄDRZEJ, A NIE CIĘŻEJ



JAK TO ZROBIĆ? TO PROSTE!

Zachęć swoich znajomych, by robili to, co Ty: prezentowali katalog i zbierali zamówienia.

Spójrz na przykład 2:

Zaprosiłaś/zaprosiłeś do współpracy **2 osoby**.

Każdy z Was zamawia za 100 P

Twój osobisty obrót to 100 P (ok. 200 zł netto)

Łączny obrót Twoich Przedstawicieli to 200 P (ok. 400 zł netto)

Razem uzyskujecie 300 P (ok. 600 zł netto)

Dzięki temu, oprócz zysku natychmiastowego, kwalifikujesz się do **3%** rabatu (sprawdź w tabeli rabatów).



Twoje Pieniądze to:

Zysk Natychmiastowy	73,20 zł
Rabat 3% od swojego obrotu	6,00 zł (200 x 3%)
Rabat 3% od obrotu Twojej Grupy	12,00 zł (400 x 3%)
Razem	91,20 zł

ZROBIŁAŚ/EŚ ZAKUPY ZA 200 ZŁ NETTO, A ZAROBIŁAŚ/EŚ 91,20 ZŁ!

**Rabaty, bonusy, nagrody dostaniesz za rozwój sieci sprzedaży.
Nie musisz sam sprzedawać, aby dostać bonusy – wystarczy,
że zbudujesz grupę i sam zakupisz produkty za 100P**

Możesz łatwo **zwielokrotnić swoje dochody**, zapraszając więcej osób do współpracy. Buduj swój zespół Przedstawicieli – i zacznij wieść życie, o jakim marzysz!

Zachęć 5 znajomych, by robili to, co Ty: prezentowali katalog i zbierali zamówienia. Tak powstanie Twoja pierwsza linia, czyli zespół Przedstawicieli bezpośrednio przez Ciebie zasponsorowanych. W ten sposób tworzysz załóżkę swojej Grupy Osobistej i własnego biznesu.

Przykład 3:

Niech każdy z Was złoży zamówienie za	150 P (ok. 300 zł netto).
Twój osobisty obrót to	150 P (ok. 300 zł netto)
Łączny obrót Twoich Przedstawicieli to	750 P (ok. 1500 zł netto)
Razem uzyskujecie	900 P (ok. 1800 zł netto).

W ten sposób Ty uzyskujesz rabat **6%** (sprawdź w tabeli rabatów).

To oznacza, że oprócz 30% zysku natychmiastowego,

który w tym przykładzie wyniesie

około 110 zł, otrzymasz 6% rabat

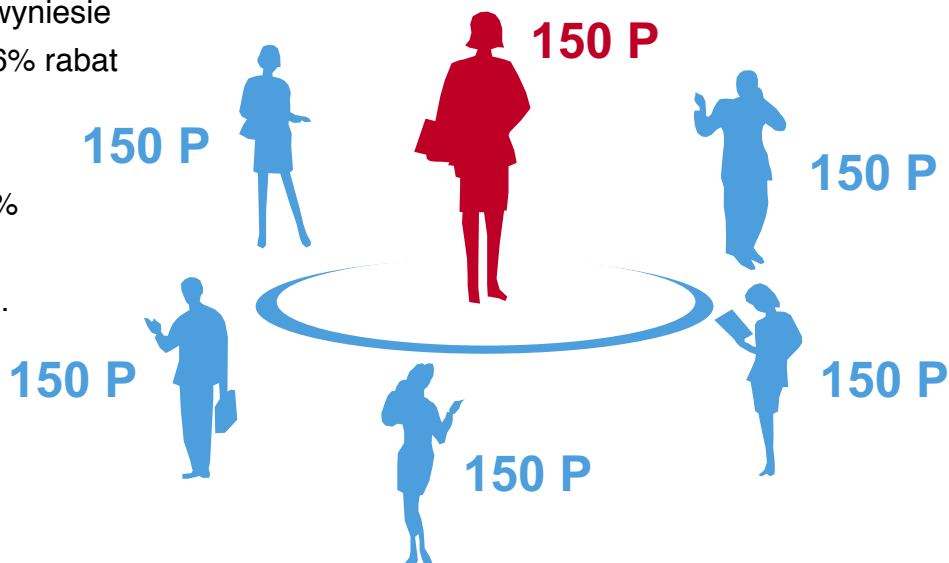
od własnych zakupów,

czyli 18 zł ($300 \text{ zł} \times 6\%$).

Dodatkowo otrzymasz 6%

od obrotów swoich ludzi,

czyli 90 zł ($1500 \text{ zł} \times 6\%$).



Twoje Pieniądze to:

Zysk natychmiastowy: 110 zł

Rabat od swojego obrotu 6%: 18 zł

Rabat od obrotu Twojej Grupy 6%: 90 zł

Razem: 218 zł

SAMA ZROBIŁAŚ/EŚ ZAKUPY ZA 300 ZŁ NETTO, A ZAROBIŁAŚ/EŚ 218 ZŁ!

CZAS NA KROK DRUGI - TYTUŁ LIDERA

Pomóż Przedstawicielom swojej pierwszej linii zaprosić po 5 nowych osób. To następny krok na drodze do sukcesu. Twoja struktura ma już drugą linię!

Twoja Grupa Osobista wraz z Tobą

liczy 31 osób, a przecież sam/a

zasponsorowałaś/eś tylko 5 osób.

$$\begin{array}{r} + 1 \text{ (Ty)} \\ + 5 \text{ (1 linia)} \\ + 25 \text{ (2 linia)} \\ \hline 31 \text{ OSÓB} \end{array}$$

Przykład 4:

Niech każdy z Was zrobi zakupy na 150 P, czyli ok. 300 zł netto.

Razem macie 4 650 P (31 x 150P), czyli ok. 9300 zł netto (4 650 x 2 zł).

Kwalifikujesz się do **15% rabatu** (sprawdź w tabeli rabatów).

Uzyskujesz tytuł Lidera.

Twoja Grupa wraz z Tobą wypracowała 9 300 zł netto, z czego 15%, tj. 1395 zł, stanowi kwotę do podziału w grupie w odpowiednich proporcjach wynikających z przysługujących rabatów.

Każdy Twój Przedstawiciel z pierwszej linii uzyskał ze swoją grupą (każdy zasponsorował 5 osób) obrót 900 P, co daje im poziom rabatowy 6%. W związku z tym Ty otrzymasz od obrotów swojej grupy 9% (15% - 6%).

Twoje Pieniądze to:

Zysk Natychmiastowy 30%	110 zł
Od swoich zakupów osobistych 15%:	45 zł
Od swojej grupy 9% (15% - 6%):	810 zł
Razem:	965 zł

Dodatkowo, jeśli założysz działalność gospodarczą, otrzymasz Bonus za dynamikę rozwoju sieci w wysokości 250 zł miesięcznie (przez 3 miesiące utrzymania tytułu lidera, co daje kwotę 750 zł).

PAMIĘTASZ? ZROBIŁAŚ/EŚ ZAKUPY

ZA 150 P, CZYLI OK. 300 ZŁ NETTO,

A TWÓJ ZYSK TO 965 ZŁ LUB 1215 ZŁ

Pamiętaj: wszystko, co robisz, to zapraszanie innych, by robili to, co Ty. **Po prostu.**

$$\begin{array}{r} 965,00 \text{ zł} \\ + 250,00 \text{ zł} \\ \hline 1215,00 \text{ zł} \end{array}$$

JAK BUDOWAĆ SWOJĄ GRUPĘ PRZEDSTAWICIELI

Wyróżniamy 3 podstawowe sposoby rekrutowania. Wybierz ten, który najlepiej pasuje do Ciebie, ale nie koncentruj się tylko na jednym sposobie. Wypróbuj wszystkie możliwości. Pamiętaj: **NAJLEPSZYM ŹRÓDŁEM POZYSKIWANIA NOWYCH PRZEDSTAWICIELI SĄ REKOMENDACJE (POLECENIA) OD LUDZI, KTÓRYCH ZNASZ.**

Sposoby sponsorowania:

- 1 rozmowa indywidualna** – spotkanie jeden na jeden, Ty i potencjalny Przedstawiciel albo dwa na jeden – Ty, Twój Sponsor i potencjalny Przedstawiciel,
- 2 spotkania grupowe** – prezentacje dla większej grupy zainteresowanych osób,
- 3 ankiety** – promocje, prezentacje produktowe w hipermarketach, na festynach, targach.

Niezależnie od tego, jaki sposób wybierzesz, pamiętaj, że nie jesteś sam. Twój Sponsor / Lider pomogą Ci i doradzą tak, jak kiedyś ktoś pomógł im, a Ty pomożesz kiedyś swoim Przedstawicielom.

**OD PIERWSZEGO SPOTKANIA
BUDUJ SWOJĄ WIARYGODNOŚĆ.
ZAWSZE KORZYSTAJ Z FIRMOWEGO
PREZENTERA, KTÓRY POMOŻE CI
PROFESJONALNIE PRZEDSTAWIĆ
BETTERWARE ORAZ W SPOSÓB
PROSTY ZAPREZENTOWAĆ
PODSTAWY PLANU MARKETIN-
GOWEGO.**



10 ŻŁOTYCH ZASAD SPONSOROWANIA

- 1** Najlepszy czas na sponsorowanie jest TERAZ!
- 2** Opowiadaj o możliwościach biznesowych w Betterware każdemu, ale nie próbuj każdego sponsorować. Na tym polega różnica. Poszukuj ludzi ambitnych, otwartych, optymistycznych, kreatywnych – takich łatwiej zachęcić do biznesu, są dużo bardziej stabilni. Szansa, że zostaną z Tobą, jest większa.
- 3** Nie czekaj, aż ktoś sam do Ciebie przyjdzie. W dziewięciu przypadkach na dziesięć nikt tego nie zrobi.
- 4** Nie koncentruj się na sponsorowaniu ludzi wyłącznie na spotkaniach grupowych. Sponsoruj wszędzie, gdzie jesteś. Wystarczy słuchać!
- 5** Wsłuchuj się w potrzeby ludzi i pokaż im, jak Betterware może je spełnić. Jeśli ktoś poszukuje dodatkowego zarobku, nie opowiadaj mu o wysokich tytułach i zagranicznych wojażach. Jest wielce prawdopodobne, że Ci nie uwierzy. Przekazuj takie informacje, które odpowiadają na potrzeby danej osoby.
- 6** Różni ludzie mają różne kwalifikacje. Nie szukaj kogoś, kto jest perfekcyjny. Nikt nie jest idealny, ale każdy może rozwijać swoje umiejętności, by odnieść sukces.
- 7** Nigdy nie sponsoruj z nastawieniem „Co będę z tego miał/a”. Zawsze chętnie pomagaj ludziom odnajdywać ich wielką szansę i możliwości finansowe.
- 8** Zawsze, gdy spotkasz człowieka, który wg Ciebie fantastycznie nadawałby się do tego biznesu, powiedz mu to i wytłumacz, jak mógłby swoje umiejętności wykorzystać w Betterware. Często ludzie sami nie zdają sobie sprawy z tego, jakim wspaniałym potencjałem dysponują.
- 9** Zawsze staraj się, by ludzie postrzegali ten biznes jak PRACĘ, jak karierę, którą mogą rozwijać, niezależnie od tego, czy traktują to zajęcie jako dodatkowe czy cały etat.
- 10** Nie obawiaj się proponować swoim Klientom współpracy. Twój Klient może okazać się Twoim przyszłym Liderem. Nie musisz go przekonywać do walorów produktów Betterware, wszak już je zna i używa ich.

Ciesz się tym, co robisz.

Twój entuzjazm będzie najlepszym narzędziem rekrutacyjnym.



GDY MASZ NOWEGO PRZEDSTAWICIELA...

- 1** Przekaż mu **najistotniejsze informacje** niezbędne do tego, by mógł z sukcesem rozpocząć działalność. Używaj firmowego prezentera zaprojektowanego specjalnie na potrzeby pierwszych prezentacji:
 - a. **omów katalog** – pokaż, które produkty cieszą się szczególnym powodzeniem,
 - b. pomóż mu stworzyć jego pierwszą **listę 30 nazwisk** potencjalnych Klientów:
 - powiedz, by wybrał **5 osób**, do których pójdzie z katalogiem w ciągu najbliższych 2-3 dni,
 - oraz 5 osób, które zaprosi na spotkanie „**Prezentacja Betterware**”,
 - pozostałe osoby z listy powinien odwiedzić w kolejnych dniach,
 - c. przedstaw procedury obowiązujące w firmie:
 - składanie zamówień, kredyt, dostarczanie zamówień,
 - wnioski rejestracyjne, sposób kontaktowania się z Tobą, z firmą,
 - wytłumacz, co to są punkty, jak korzystać z cennika,
 - jak działa gwarancja jakości.
- 2** Wyjaśnij, na czym polega program „**Łatwy Start**” – zachęcaj do wzięcia w nim udziału.
- 3** Omów **Plan Marketingowy**:
 - a. opowiedz o rabatach i premiach,
 - b. omów schemat poziomów rabatowych.
- 4** **Zaproś** nowego Przedstawiciela na spotkanie z Twoim Starszym Przedstawicielem lub Liderem – takie spotkanie powinno się odbywać minimum raz w miesiącu dla wszystkich nowych Przedstawicieli. Dzięki temu nowe osoby łatwiej odnajdą się w świecie Betterware, nawiążą nowe kontakty i poznają innych Przedstawicieli o takim samym statusie.
- 5** Powiedz Przedstawicielowi, że skontaktujesz się z nim za **3 – 4 dni**, by upewnić się, czy daje sobie radę. I zrób to!
- 6** Jeśli masz pytania – pytaj swojego sponsora, Lidera, menadżera, pracowników Biura Obsługi Betterware. **Nie wahaj się zadawać pytań** – od odpowiedzi może zależeć Twój sukces.

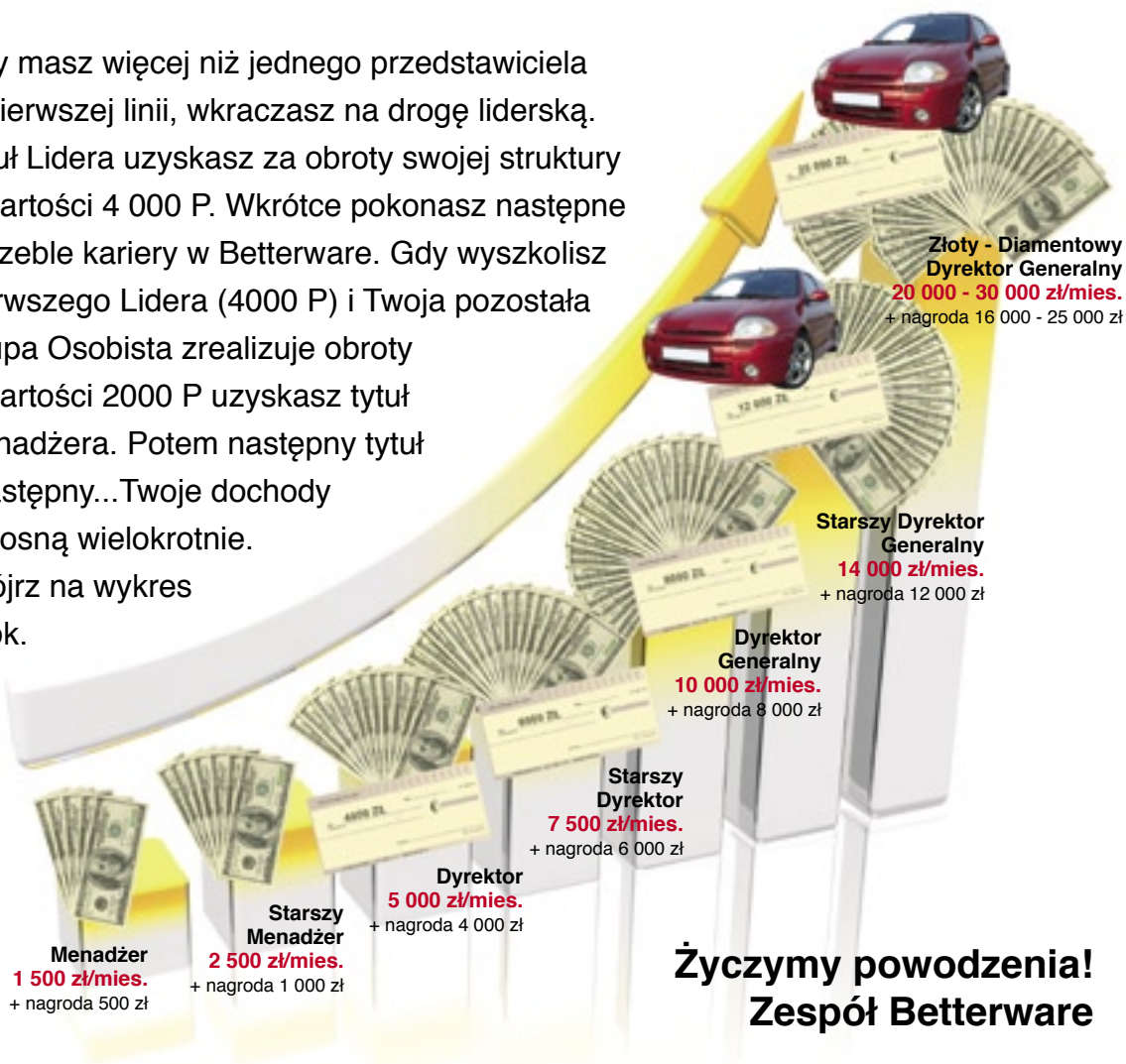
NIEOGRANICZONE MOŻLIWOŚCI

Plan Marketingowy Betterware Poland daje nieograniczone możliwości zarabiania pieniędzy.

Rekrutacja i budowa własnej struktury sprzedaży to najprostszy sposób na szybki rozwój biznesu, a kreowanie i szkolenie nowych Liderów to najbardziej efektywny sposób na zwielokrotnianie swoich dochodów.

Wspieraj swoich Przedstawicieli w odnoszeniu sukcesu, ucz ich, jak organizować zespół sprzedażowy, pomagaj im uzyskać tytuł Lidera, a Twoje dochody osiągną poziom, który pomoże Ci spełniać marzenia. Oprócz rabatów będziesz zarabiać dzięki specjalnym bonusom menadżerskim i dyrektorskim oraz jednorazowym nagrodom pieniężnym. Szczegóły znajdziesz w „Planie Marketingowym”.

Gdy masz więcej niż jednego przedstawiciela w pierwszej linii, wkraczasz na drogę liderką. Tytuł Lidera uzyskasz za obroty swojej struktury o wartości 4 000 P. Wkrótce pokonasz następne szczeble kariery w Betterware. Gdy wyszkolisz pierwszego Lidera (4000 P) i Twoja pozostała Grupa Osobista zrealizuje obroty o wartości 2000 P uzyskasz tytuł Menadżera. Potem następny tytuł i następny...Twoje dochody wzrosną wielokrotnie. Spójrz na wykres obok.



**Życzymy powodzenia!
Zespół Betterware**

WAŻNE POJĘCIA

Zysk Natychmiastowy (marża 30%) – kwota wynikająca z różnicy między ceną, po jakiej kupujesz produkty w Betterware (cena Przedstawiciela – patrz cennik) a ceną katalogową, po której kupują Twoi Klienci. Zysk Natychmiastowy zostawiasz sobie, do Betterware wpłacasz wartość podaną na fakturze.

Sponsorowanie – zapraszanie do współpracy osób do Twojej struktury sprzedaży (Grupy Osobistej) na zasadach określonych przez Plan Marketingowy Betterware Poland (inaczej: rekrutowanie nowych osób).

Punkty – każdy produkt ma przypisaną określoną wartość punktową, stanowiącą podstawę do naliczania rabatów i premii. 1 punkt to około 2 zł netto.

Grupa Osobista – Przedstawiciele, których zaprosiłeś/zaprosiłaś do współpracy, oraz ci, których zaprosili Twoi Przedstawiciele oraz osoby zaproszone przez Przedstawicieli Twoich Przedstawicieli itd.

Grupa Liderska – Grupa Osobista o obrotach minimum 4 000 punktów Przedstawiciela, który osiągnął tytuł Lidera.

Pierwsza linia – Przedstawiciele, których wprowadziłaś/wprowadziłeś do swojej struktury bezpośrednio „pod siebie” (inaczej: pierwszy poziom).

Twoje Pieniądze – na Twoje Pieniądze składają się rabaty za wyniki, bonusy, jednorazowe nagrody pieniężne, bonus za dynamikę rozwoju sieci

Rabaty – Rabaty to są kwoty naliczone od Twojego obrotu osobistego netto oraz od obrotu netto Twojej osobistej grupy. Następnie są one dzielone na poszczególne osoby w grupie w proporcjach wynikających z przysługujących Ci poziomów rabatów (od 3% do 15%).

a) Jeżeli jesteś Przedstawicielem Betterware to otrzymasz je jako wynagrodzenie za usługi rozwoju sieci wykonywane w ramach prowadzonej przez Ciebie działalności gospodarczej, a podstawą wypłaty jest prawidłowo wystawiona przez Ciebie faktura.

b) Jeżeli jesteś Stałym Klientem Betterware to otrzymasz upust od następnych zakupów, tzn. będziesz mógł dokonać zakupów po znacznie obniżonej cenie. Będziesz miał niższą cenę, bo będzie ona obniżona o wartość przysługujących Ci rabatów.

Bonusy – element kalkulacyjny Twojego wynagrodzenia z tytułu świadczenia usług marketingowych i rozwoju sieci. Bonus jest liczony od wartości od obrotów netto Twoich Grup Liderskich (Twoja pierwsza linia/poziom) oraz Grup Liderskich drugiego, trzeciego, czwartego i kolejnych poziomów.

Wyróżniamy 4 rodzaje Bonusów: 10%, 1%, 0,5%, 0,25%. Naliczane od tytułu Menadżera (więcej informacji w „Planie Marketingowym”).

Jednorazowe nagrody pieniężne – element kalkulacyjny Twojego wynagrodzenia z tytułu świadczenia usług marketingowych i rozwoju sieci. To wynagrodzenie jest przyznawane w ramach ścieżki kariery dla Przedstawicieli Betterware Poland.

Bonus za dynamikę rozwoju sieci – dodatkowe wynagrodzenie z tytułu usług świadczonych na rzecz Betterware w zakresie marketingu i rozwoju sieci sprzedaży, przyznane w szczególności gdy zostanie założony nowy podmiot gospodarczy zajmujący się rozwojem sieci sprzedaży produktów Betterware.

Cennik Przedstawiciela – wykaz produktów, znajdujących się w aktualnej ofercie sprzedaży (katalog/ulotka), zawierający: kody dla każdego produktu, wartości punktowe, ceny dla przedstawiciela (brutto z Vat) i ceny katalogowe dla klientów. Cennik ulega zmianie każdorazowo ze zmianą katalogu / ulotki.