

SYMULACJA DOCHODÓW z Programu Partnerskiego

A. Pracujesz samodzielnie:

- Zapisujesz średnio w miesiącu 5 osób na seminarium
- Twoja prowizja: 5 x 300 zł / osobę = **1 500 zł** prowizji w miesiącu

B. Posiadasz zespół sprzedażowy:

Wariant I

Liczba osób na poszcz. szczeblach zespołu	Średnia sprzedaż w mies.	Liczba sprzedaży	Prowizja w I linii	Nadprowizja w II linii	Nadprowizja w III linii	Twój miesięczny dochód
1	5	5	300	-	-	1 500
5	3	15	-	150	-	2 250
10	2	20	-	-	75	1 500
16	RAZEM					5 250

Wariant II

Liczba osób na poszcz. szczeblach zespołu	Średnia sprzedaż w mies.	Liczba sprzedaży	Prowizja w I linii	Nadprowizja w II linii	Nadprowizja w III linii	Twój miesięczny dochód
1	5	5	300	-	-	1 500
10	3	30	-	150	-	4 500
50	2	100	-	-	75	7 500
61	RAZEM					13 500

WNIOSKI

1. Sprzedawaj samodzielnie w każdym miesiącu.
2. Systematycznie dbaj o powiększanie zespołu sprzedażowego.
3. Wyznacz na każdy tydzień minimalny plan:
 - a) sprzedaży własnych
 - b) liczbę nowych współpracowników pozyskanych do Twojego zespołu.
4. Dawaj ogłoszenia do prasy oraz internetu, wykonuj mailingi, rozdawaj ulotki, rozmawiaj z ludźmi osobiście, zamieszczaj informacje w grupach dyskusyjnych, pozyskuj współpracowników w całym kraju.
5. Posiadaj jak najwięcej współpracowników w II linii sponsorowania (x 150 zł).