



Fundacja  
Werbekoordinator  
Bezpieczne wsparcie Sukcess Fee



**[www.werbrkoordinator.pl](http://www.werbrkoordinator.pl)**

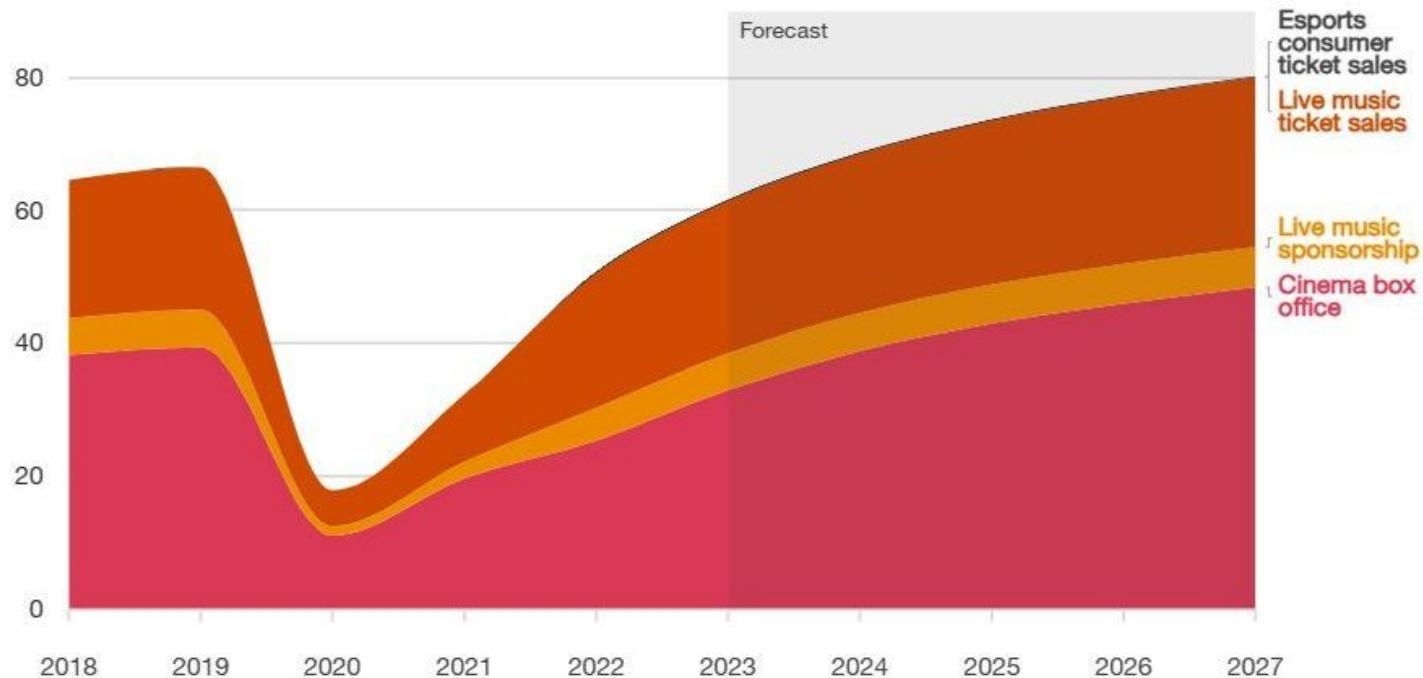
# Sytuacja na rynku reklamowym w latach 2018-2027

## Ze znacznym załamaniem w wyniku pandemii Corona -19

Going out is in again

Consumers are eager to return to in-person events of all kinds.

Global live event revenue (US\$ billion)

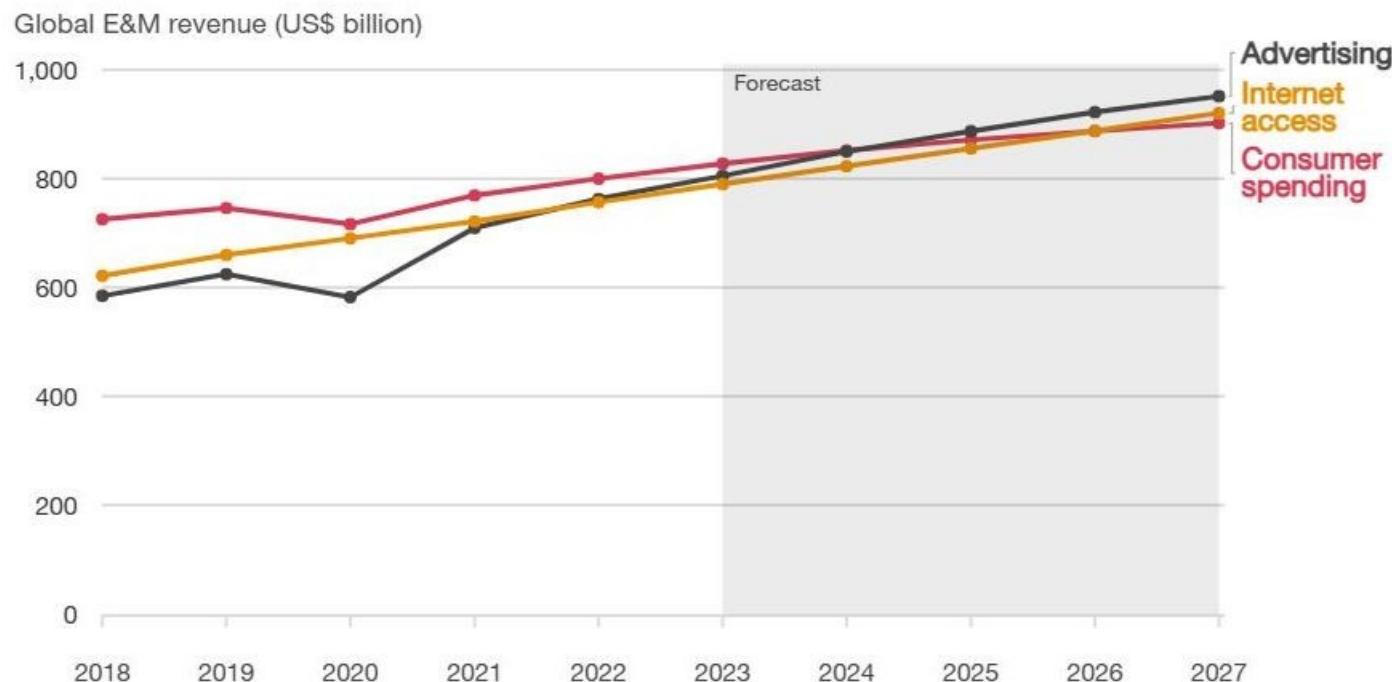


Note: 2022 is the latest available data. 2023–2027 values are forecasts.  
Source: PwC's Global Entertainment & Media Outlook 2023–2027, Omdia

# Przewidywane zmiany na rynku finansowym wartości rynku w 2025 r.

Approaching a trillion-dollar market

Advertising will surpass consumer spending and internet access in 2025 to become the largest category.



Note: 2022 is the latest available data. 2023–2027 values are forecasts.

Source: PwC's Global Entertainment & Media Outlook 2023–2027, Omdia

# Czas trwania rejestracji użytkownika Znane media w Internecie.

Scaling faster than ever before

Consumers are adopting the AI tool ChatGPT at an unprecedented pace.

Time to reach 100 million customers



# Pakiety usług - rodzaje, zakres i cena

# Pakiety usług - rodzaje, zakres i cena C.D.

Strona utworzona przez naszą usługę + Google i SEO	x		x	✓	✓	✓	✓
Dotowana cena za stworzenie strony internetowej z cennika cashback	x		✓	✓	✓	✓	✓
Dopłata do ceny w sklepie internetowym z cennika cashback	x		✓	✓	✓	✓	✓
Kompletna usługa dla gotowej strony internetowej z cennika cashback	x		✓	✓	✓	✓	✓
Napisanie książki na określony temat aktywności	x		x	✓	✓	✓	✓
Konta e-mail	x		x	5	100	Bez limitu	Bez limitu
Bazy danych	Wspólna podstawa		x	5	100	Bez limitu	Bez limitu
Bieżące media społecznościowe Grafika i treść ogłoszenia graficznego na podstawie otrzymanych informacji	15 cyfr (tylko zawartość)		7 wkładów graficznych Budżet reklamowy: 200 zł	15 wkładów graficznych Budżet reklamowy: 400 PLN	45 wkładów graficznych Budżet reklamowy: 1200 zł	90 wkładów graficznych Budżet reklamowy: 2 000 zł	135 wkładów graficznych Budżet reklamowy: 6 000 PLN
Filmy reklamowe dla mediów społecznościowych Montaż materiałów filmowych i	x		x	1 opako	3 opako	12 opakow	27 opakow



# Pakiety usług - rodzaje, zakres i cena C.D.

Wizytówka Google	x	1	1	1	3	5
Konto firmowe Canva	x	x	✓	✓	✓	✓
CMR dla sprzedaży i zarządzania treścią Wirtualne biuro	✓	✓	✓	✓	✓	✓

**Specyficzny zakres usług. Pakiety usług zostaną rozszerzone o dodatkowe usługi, ale strony cena pakietów zawsze pozostaje taka sama!!!**

W niniejszych slajdach przedstawiamy praktyczną konwersję sprzedaży jako symulacji, aby zobaczyć, ile wynosi przychód z sprzedaży według określonych stałych parametrów, np:  
- ilość faktycznie oferowanych pakietów - 1 tygodniowo;  
- do obliczeń wybrano najczęściej używany pakiet standardowy;  
- promowanie generowania dochodu 50/50% - tylko dwóch na czterech kliennów, którzy wybierają pakiet standardowy aktywnie uczestniczą w comiesięcznym seminarium ds. public relations.

Warto zauważyć, że sytuacja mogłaby być znacznie lepsza, ponieważ jest to jedyna możliwość takiego rodzaju okazji do uzyskania zwrotu z inwestycji. Inwestycja w jego pakiet usług. Zwłaszcza, że nie będzie w tym osamotniony!!!

## ● **Porsche Team Elite Club - Program partnerski dla koordynatorów ds. reklamy**

- Twój startup z dostępem do 2 800 000 firm w Polsce i ponad 33 000 000 milionów firm w całej Europie, zatrudniających ponad 200 000 000 milionów osób - potencjalnych promotorów, koordynatorów i menedżerów w całej Europie;
- Każdy nowy Partner w Fundacji Werbekoordinator jest przepustką do dochodów z reklam, które partner zamawia;
- Prestiż pierwszego i najpopularniejszego w Europie programu reklamy rekomendowanej;
- Od samego początku wszyscy promotorzy mają dostęp do bardzo zróżnicowanej gamy produktów i usług;
- Potencjalne przychody w wysokości co najmniej średniej krajowej dla Koordynatora Reklamy,

## ● Porsche Team Elite Club - zarobki za 1 miesiąc

$$4 \times 1920 \text{ €} = 7680 \text{ €} \times 30\% = 2304$$

€ (czyli tylko jeden na tydzień)

Budując sieć koordynatorów usług reklamowych dokonuję z Tobą wspólnych obrotów.

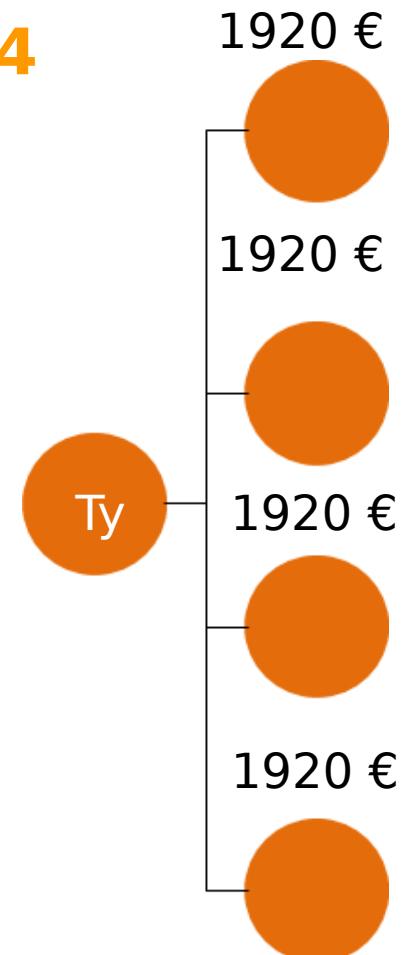
**Odpowiada to obrotowi w wysokości 32 000 zł.**

Twój obrót wynosi:

$$\text{Bonus } 3\% = 234 \text{ €}$$

**2 538 € - Twój dochód netto**

**Plus średnio 3%** wartości reklam zleconych przez wszystkich partnerów w Twojej grupie oraz usług i



# Porsche Team Elite Club - drugi miesiąc

Sprzedaż własna

$$4 \times 1\,920 \text{ €} = 7\,680 \text{ €} \times 30 \% = 2\,304 \text{ €}$$

**Tylko dwóch partnerów chciało odpracować koszt zakupu pakietu usług, więc podpisali umowę jako koordynatorzy reklam i robili to, co ONI.**

#### *Sprzedaż własna koordynatorów*

**2 x 4 = 8 x 1 920 € = 15 360 €**

Koordynator ds. reklamy o wartości 7 680 EUR otrzymał premię w wysokości 3%, a zatem z obrotu sieci w wysokości 15 360 EUR (Nie masz prowizji tymczasowej) 2% = 307 EUR.

**Twoja własna sprzedaż plus sprzedaż sieci to Twój obrót = 23 040 € Otrzymujesz premię w wysokości 5% własnej sprzedaży = 32 000 PLN x 5% = 384 €**

**Oto obrót grupy: 23 040 euro**

**Twój przychód wynosi: 2304 + 307 + 384 =  
€ 2995 (netto)**

**plus średnio 3%** wartości reklam zleconych przez wszystkich partnerów w grupie oraz usług i produktów oferowanych również przez partnerów w sieci.  
i produktów oferowanych przez partnerów w

## Twój miesięczny Wynik zatrudnienia w KR



## Wyniki miesięczne Zatrudnienie w sieci

1 920 €

# ● Porsche Team Elite Club - 3. miesiąc zarobków

Sprzedaż własna

$$4 \times 1\ 920 \text{ €} = 7\ 680 \text{ €} \times 30\% = 2\ 304 \text{ €}$$

Obrót grupy analogiczny do drugiego miesiąca

$$32 \times 1\ 920 \text{ €} = 61\ 440 \text{ € obrotu}$$

**(Nie masz międzymiesięcznej premii)**

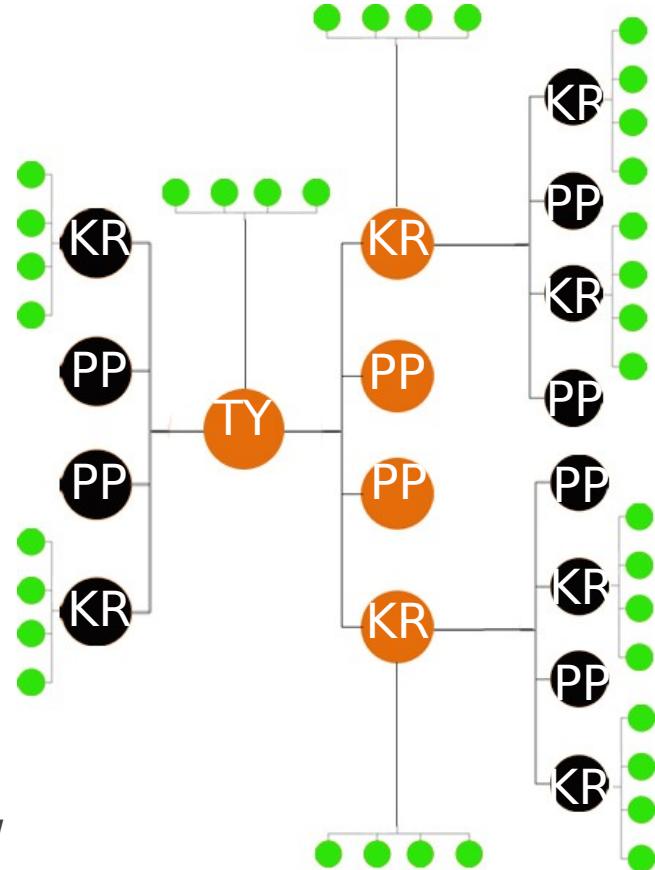
Składka własna 5% = 384 EUR

Premia KR z poprzedniego miesiąca 2% =  
307 EUR

**Obrót tej grupy: 69 120 € Ich  
dochód wynosi: € 2 304 + € 384 + € 307 = € 2 995 (netto)**

**Do tego dochodzi średnio 3% wartości reklam**  
zleczanych przez wszystkich partnerów w grupie oraz  
usług i produktów oferowanych również przez partnerów  
w sieci.

Jest to 1-miesięczny kredyt na awans na kierownika.  
Obrót przekraczający 200 001 grup w ciągu najbliższych  
3 miesięcy oznacza awans na kierownika regionalnego.



# ● Elite Porsche Team Club - dochód kierownika regionalnego (*na podstawie efektu w miesiącu 3*)

## *Sprzedaż własna*

**4 x 1 920 € = 7 680 € x 50% = 3 840 € Sprzedaż**

*grupowa analogiczna do drugiego miesiąca*

**32 x 1 920 € = 61 440 € x 20% (Twoja prowizja) = 12**

**288 €** Składka własna 5% = 384 EUR

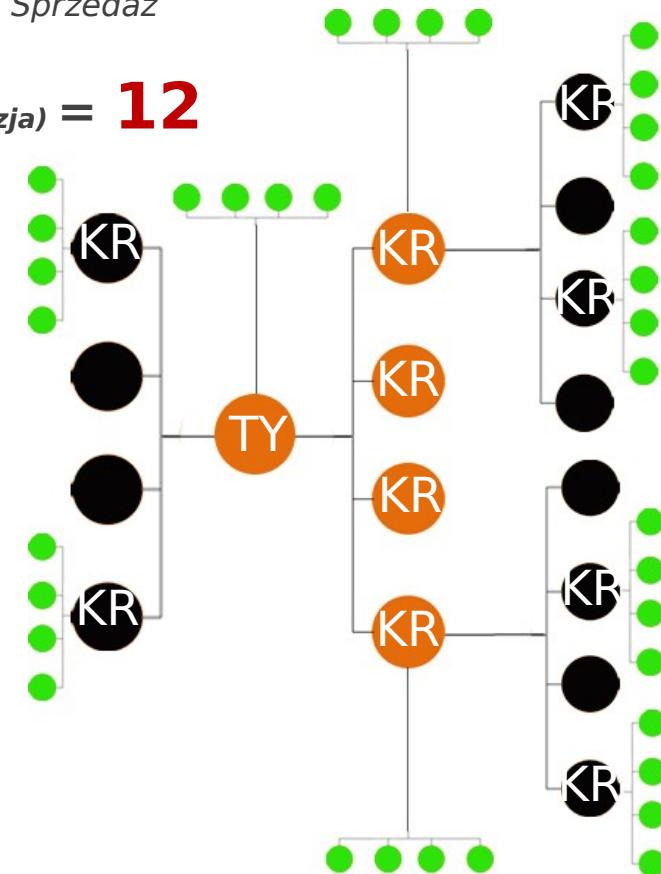
**Premia KR z poprzedniego miesiąca 2%  
= 307 EUR**

**Jeśli jest to czwarty miesiąc, Twój obrót wynosi co najmniej 100 001 €, co kwalifikuje Cię do dodatkowej premii biurowej = 600 €.**

## **Twój dochód wynosi:**

$$3\,840 \text{ €} + 12\,288 \text{ €} + 600 \text{ €} = 16$$

**728 €.** Dodaj do tego średnio 5% wartości reklam zleczanych przez wszystkich partnerów w Twojej grupie oraz usług i produktów oferowanych również przez partnerów w Twojej sieci.



PAMIĘTAJ !!! Obrót powyżej 200 001 PLN grupy w 3



# Porsche Team Elite Club - Pakiet VIP

## Medallion (LICENCJA)

Masz już grupę sprzedawczą

- Zacznij zarabiać już w pierwszym miesiącu działalności.

Cena pakietu **8 464 € (netto)**

Sprzedaż własna

$$4 \times 1\,920 \text{ €} = 7\,680 \text{ €} \times 50\% = 3\,840 \text{ €}$$

Obrót własny grupy 20 potencjalnych koordynatorów ds. reklamy

$$20 \times 1\,920 \text{ €} = 38\,400 \text{ €} \times 20\% = 7\,680$$

€

Koordynator reklamy za 000 zł pomoże Ci zoptymalizować  
Składka własna 5% = 384 EUR

Premia KR z poprzedniego miesiąca 2% =  
307 EUR

Jeśli jest to czwarty miesiąc, Twój obrót wynosi co najmniej 100 001 €, co kwalifikuje Cię do dodatkowej premii biurowej = 600 €.

Jest to obrót grupy:

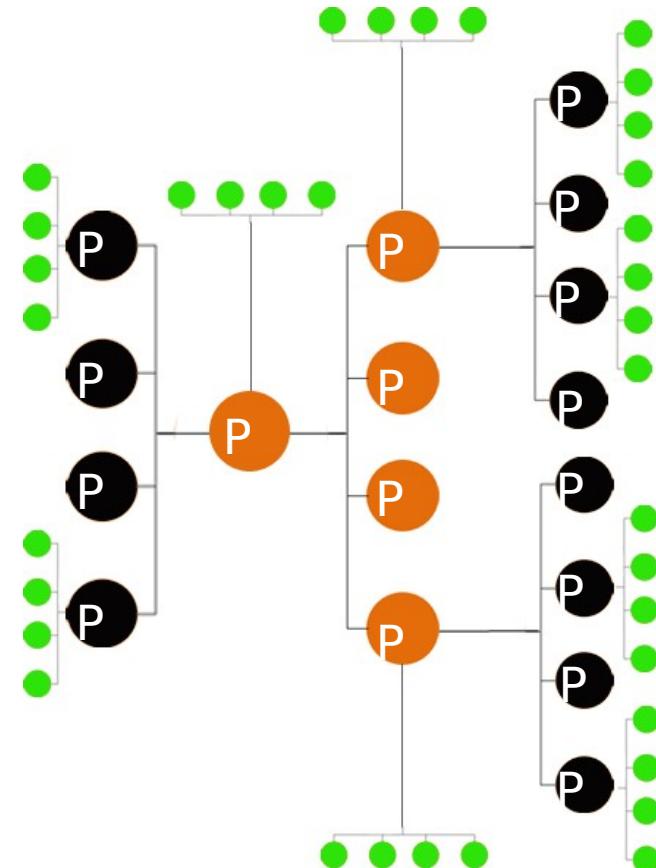
**46 080 €**

Twój przychód wynosi:

$$\text{€3 840 + €7 680 + €384 + €307 = €12 } \underline{211}$$

Oznacza to, że już w pierwszym miesiącu zwróci Ci się inwestycja w licencję, pozostawiając Ci 12 000 zł przychodu (netto)

Ponadto otrzymasz średnio 5% wartości reklam zamówionych przez wszystkich partnerów w Twojej



## ⌚ Porsche Team Elite Club - premie i nagrody Koordynatorzy usług reklamowych i kierownicy regionalni

**100 000 €\*** Obrót grupy / m - **weekend wellness Porsche dla 2 osób**  
**500 000 €\*** Obrót grupy / m - **7 dni z Porsche - Spa w Europie**  
**1 000 000\*** Sprzedaż grupowa / m - **Porsche Cayenne S E-Hibrid**



*Cena należąca do firmy  
lub osoby prywatnej -  
**darowizna.***

- **1 000 000\*** Obrót grupy / m - **maksymalna kwota**

**dla pierwszych 20 menedżerów akcji spółki**

**tem jest sprzedaż 50 000 pakietów usług VIP rocznie do końca 2027 roku**

**Odpowiada to zaledwie 0,00016% rynku firm w Europie.**

\* Obrót jest obliczany wyłącznie na podstawie sprzedaży pakietów usług.



## ● Elite Porsche Team Club - 1 000 000 PLN obrotu miesięcznie

### **1 milion obrotu miesięcznie:**

Grupa 140 koordynatorów usług reklamowych oferujących średnio 4 standardowe pakiety usług (*z obrotem 1920 € miesięcznie*).  
 $(140 \times 4) \times 1920 \text{ €} = \textbf{1 075 200 € obrotu miesięcznie}$

### **LUB**

Grupa 95 koordynatorów usług reklamowych oferujących średnio 3 pakiety usług premium (*z obrotem 15 840 PLN miesięcznie*)  
 $(85 \times 3) \times 17 600 \text{ zł} = \textbf{1 077 120 euro obrotu miesięcznie}$

### **LUB**

Grupa 60 koordynatorów usług reklamowych oferujących średnio 2 pakiety usług VIP ( $2 \times 8640 \text{ €} = 17 280 \text{ € miesięcznie}$ )  
 $(70 \times 17 280 \text{ €} = \textbf{1 036 800 € obrotu miesięcznie})$

**Menedżer, który oferuje 2 pakiety usług VIP, jest zatrudniony na 9 miesięcy i zarabia prawie 103 680 euro netto rocznie z samych pakietów usług, chociaż opiekuje się tylko 24 partnerami. Oczywiście jest też cała gama innych prowizji za kampanie reklamowe i opłaty za sukces.**



## .PROMOTOREM

Upewnij się, że sponsor projektu posiada kartę VISA lub zainstalował aplikację Fundacji Koordynatora Reklamy na swoim telefonie komórkowym, aby otrzymywać zniżki od partnerów.

- wyjaśnić partnerowi procedurę rejestracji organizatorów projektów w systemie informatycznym Fundacji Koordynator Promocji
- Identyfikacja lokalnych partnerów fundacji koordynujących reklamę i ogólnoeuropejskich programów do zbierania prowizji i cashbacku
- Poinformuj o tym, że partner może odliczyć wszelkie zakupy reklamowe od wartości pieniędzy, które zarabia w swoim wirtualnym biurze.
- Poinformowanie o możliwości zorganizowania dodatkowej promocji wśród pracowników partnera poprzez ogłoszenie konkursu dla pracowników i wyjaśnienie tej kwestii z Fundacją Koordynatora Reklamy.
- oferować usługi wszystkich promotorów i koordynatorów reklamowych Fundacji Koordynatorów Reklamy w zakresie promocji działalności partnera w obszarze jego działalności

Zobacz jakie to proste - To tylko rozmowa o reklamie i promocji naszych usług oraz korzyściach płynących z uczestnictwa w całym projekcie. Nie musisz nic sprzedawać, a oferując oszczędności zapewniasz sobie dochód, przekierowując budżet wydawany na promocje i reklamę do swojej agencji nieruchomości, która i tak wydaje pieniądze na reklamę, a czasami płaci wygórowane ceny!!!!



*Dołącz do nas jako koordynator ds.*



Fundacja  
Werbekoordinator  
Bezpieczne wsparcie Sukcess Fee



**[www.werbrkoordinator.pl](http://www.werbrkoordinator.pl)**

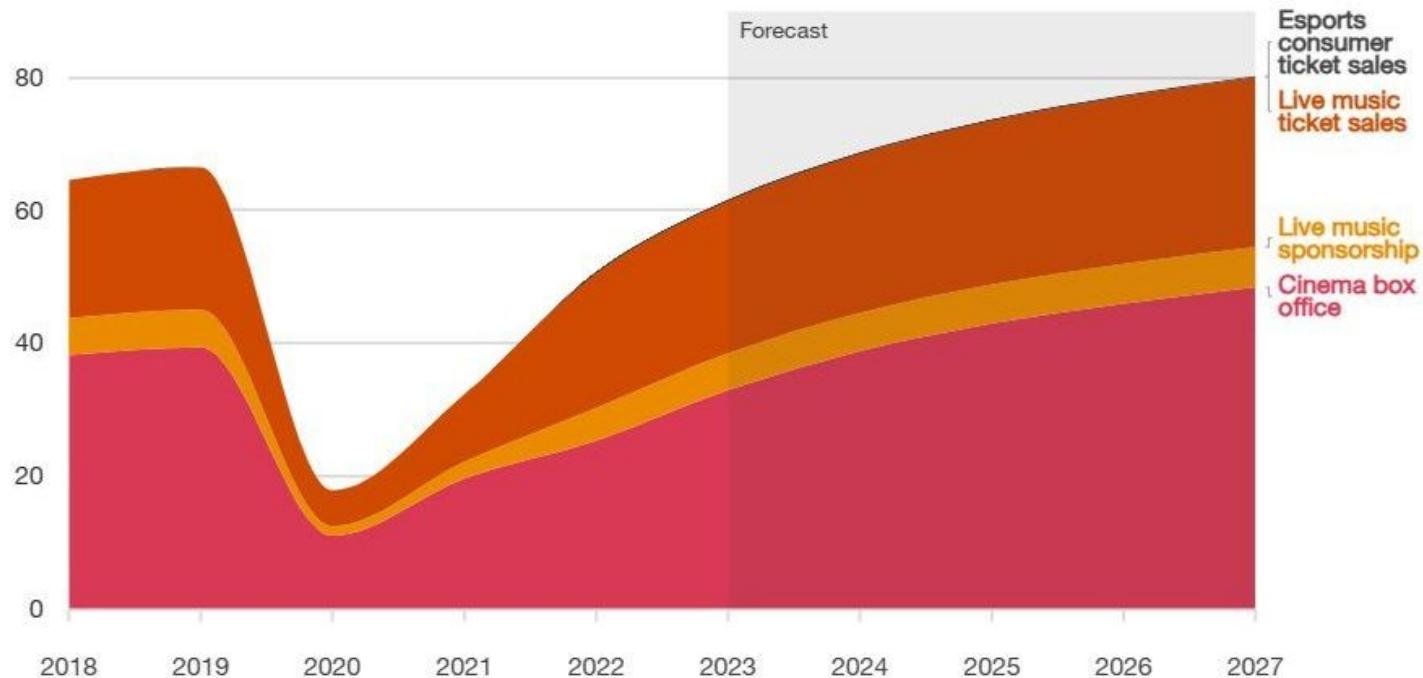
# Sytuacja na rynku reklamowym w latach 2018-2027

## Ze znacznym załamaniem w wyniku pandemii Corona -19

Going out is in again

Consumers are eager to return to in-person events of all kinds.

Global live event revenue (US\$ billion)

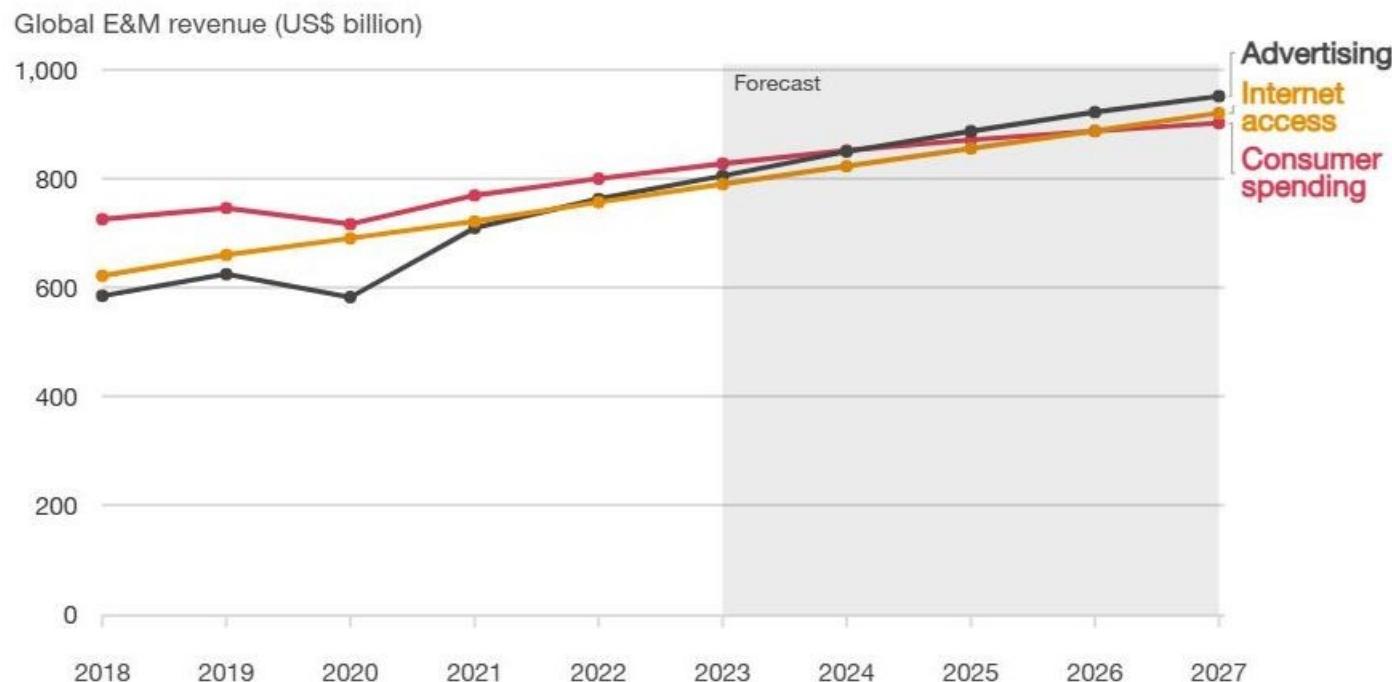


Note: 2022 is the latest available data. 2023–2027 values are forecasts.  
Source: PwC's Global Entertainment & Media Outlook 2023–2027, Omdia

# Przewidywane zmiany na rynku finansowym wartości rynku w 2025 r.

Approaching a trillion-dollar market

Advertising will surpass consumer spending and internet access in 2025 to become the largest category.



Note: 2022 is the latest available data. 2023–2027 values are forecasts.

Source: PwC's Global Entertainment & Media Outlook 2023–2027, Omdia

# Czas trwania rejestracji użytkownika Znane media w Internecie.

Scaling faster than ever before

Consumers are adopting the AI tool ChatGPT at an unprecedented pace.

Time to reach 100 million customers



# Pakiety usług - rodzaje, zakres i cena

# Pakiety usług - rodzaje, zakres i cena C.D.

Strona utworzona przez naszą usługę + Google i SEO	x		x	✓	✓	✓	✓
Dotowana cena za stworzenie strony internetowej z cennika cashback	x		✓	✓	✓	✓	✓
Dopłata do ceny w sklepie internetowym z cennika cashback	x		✓	✓	✓	✓	✓
Kompletna usługa dla gotowej strony internetowej z cennika cashback	x		✓	✓	✓	✓	✓
Napisanie książki na określony temat aktywności	x		x	✓	✓	✓	✓
Konta e-mail	x		x	5	100	Bez limitu	Bez limitu
Bazy danych	Wspólna podstawa		x	5	100	Bez limitu	Bez limitu
Bieżące media społecznościowe Grafika i treść ogłoszenia graficznego na podstawie otrzymanych informacji	15 cyfr (tylko zawartość)		7 wkładów graficznych Budżet reklamowy: 200 zł	15 wkładów graficznych Budżet reklamowy: 400 PLN	45 wkładów graficznych Budżet reklamowy: 1200 zł	90 wkładów graficznych Budżet reklamowy: 2 000 zł	135 wkładów graficznych Budżet reklamowy: 6 000 PLN
Filmy reklamowe dla mediów społecznościowych Montaż materiałów filmowych i	x		x	1 opako	3 opako	12 opakow	27 opakow



# Pakiety usług - rodzaje, zakres i cena C.D.

Wizytówka Google	x	1	1	1	3	5
Konto firmowe Canva	x	x	✓	✓	✓	✓
CMR dla sprzedaży i zarządzania treścią Wirtualne biuro	✓	✓	✓	✓	✓	✓

**Specyficzny zakres usług. Pakiety usług zostaną rozszerzone o dodatkowe usługi, ale strony cena pakietów zawsze pozostaje taka sama!!!**

W niniejszych slajdach przedstawiamy praktyczną konwersję sprzedaży jako symulacji, aby zobaczyć, ile wynosi przychód z sprzedaży według określonych stałych parametrów, np:  
- ilość faktycznie oferowanych pakietów - 1 tygodniowo;  
- do obliczeń wybrano najczęściej używany pakiet standardowy;  
- promowanie generowania dochodu 50/50% - tylko dwóch na czterech kliennów, którzy wybierają pakiet standardowy aktywnie uczestniczą w comiesięcznym seminarium ds. public relations.

Warto zauważyć, że sytuacja mogłaby być znacznie lepsza, ponieważ jest to jedyna możliwość takiego rodzaju okazji do uzyskania zwrotu z inwestycji. Inwestycja w jego pakiet usług. Zwłaszcza, że nie będzie w tym osamotniony!!!

## ● **Porsche Team Elite Club - Program partnerski dla koordynatorów ds. reklamy**

- Twój startup z dostępem do 2 800 000 firm w Polsce i ponad 33 000 000 milionów firm w całej Europie, zatrudniających ponad 200 000 000 milionów osób - potencjalnych promotorów, koordynatorów i menedżerów w całej Europie;
- Każdy nowy Partner w Fundacji Werbekoordinator jest przepustką do dochodów z reklam, które partner zamawia;
- Prestiż pierwszego i najpopularniejszego w Europie programu reklamy rekomendowanej;
- Od samego początku wszyscy promotorzy mają dostęp do bardzo zróżnicowanej gamy produktów i usług;
- Potencjalne przychody w wysokości co najmniej średniej krajowej dla Koordynatora Reklamy,

## ● Porsche Team Elite Club - zarobki za 1 miesiąc

$$4 \times 1920 \text{ €} = 7680 \text{ €} \times 30\% = 2304$$

€ (czyli tylko jeden na tydzień)

Budując sieć koordynatorów usług reklamowych dokonuję z Tobą wspólnych obrotów.

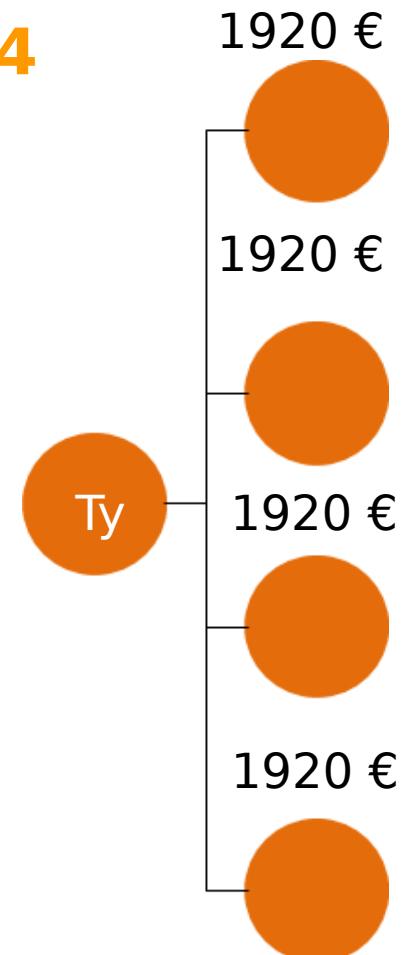
**Odpowiada to obrotowi w wysokości 32 000 zł.**

Twój obrót wynosi:

$$\text{Bonus } 3\% = 234 \text{ €}$$

**2 538 € - Twój dochód netto**

**Plus średnio 3%** wartości reklam zleconych przez wszystkich partnerów w Twojej grupie oraz usług i



# Porsche Team Elite Club - drugi miesiąc zarobków

Sprzedaż własna

$$4 \times 1\ 920 \text{ €} = 7\ 680 \text{ €} \times 30 \% = 2\ 304 \text{ €}$$

Tylko dwóch partnerów chciało odpracować koszt zakupu pakietu usług, więc podpisali umowę jako koordynatorzy reklam i robili to, co ONI.

Sprzedaż własna koordynatorów

$$2 \times 4 = 8 \times 1\ 920 \text{ €} = 15\ 360 \text{ €}$$

Koordynator ds. reklamy o wartości 7 680 EUR otrzymał premię w wysokości 3%, a zatem z obrotu sieci w wysokości 15 360 (Nie masz prowizji tymczasowych) 2% = 307 EUR.

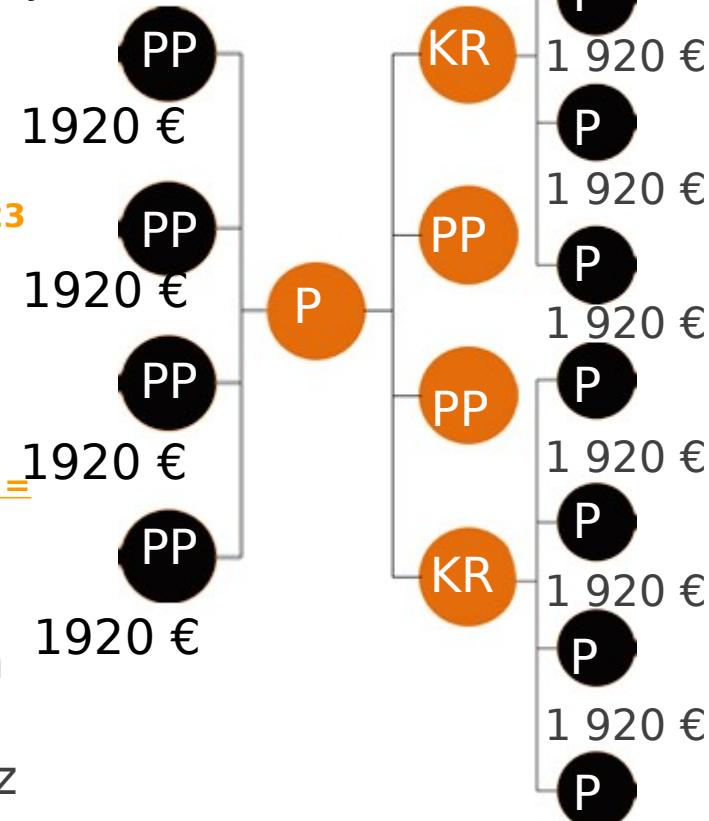
Twoja własna sprzedaż plus sprzedaż sieci to Twój obrót = 23 040 € Otrzymujesz premię w wysokości 5% własnej sprzedaży = 32 000 PLN x 5% = 384 €

Oto obrót grupy: **23 040 euro**

Twój przychód wynosi:  $2304 + 307 + 384 =$   
**€ 2995 (netto)**

plus średnio 3% wartości reklam zleconych przez wszystkich partnerów w grupie oraz usług i produktów oferowanych również przez partnerów w sieci.  
i produktów oferowanych przez partnerów w

Twój miesięczny Wynik zatrudnienia w KR



# ● Porsche Team Elite Club - 3. miesiąc zarobków



Fundacja  
Werbekoordinator  
Bezpieczne wsparcie Sukcess Fee

## *Sprzedaż własna*

**4 x 1 920 € = 7 680 € x 30% = 2 304 €**

*Obrót grupy analogiczny do drugiego miesiąca*

**32 x 1 920 € = 61 440 € obrotu**

## **(Nie masz medzyprowizji)**

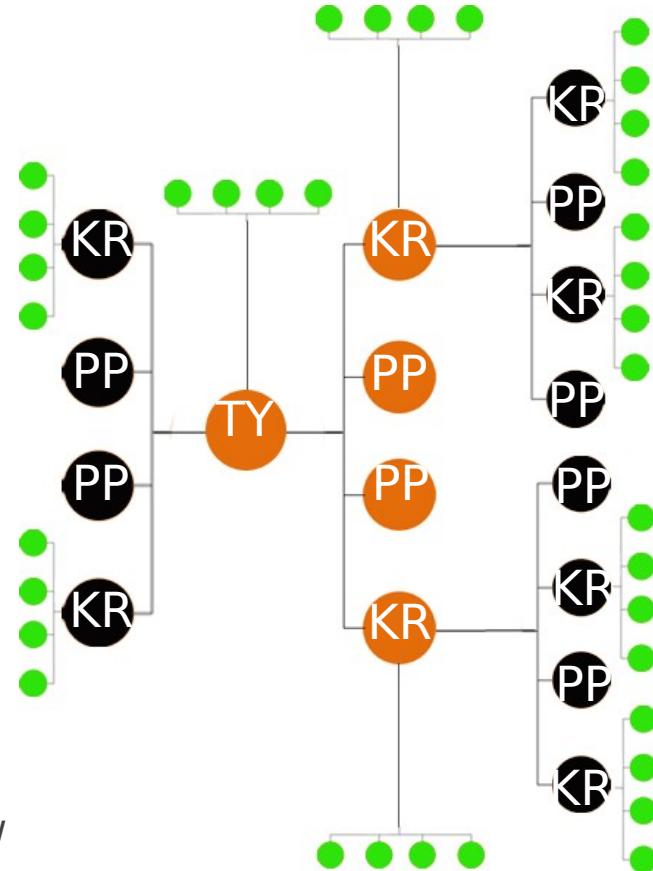
**Składka własna 5% = 384 EUR**

**Premia KR z poprzedniego miesiąca 2% = 307 EUR**

**Obrót tej grupy: 69 120 € Ich  
dochód wynosi: € 2 304 + € 384 + € 307 = € 2  
995 (netto)**

**Do tego dochodzi średnio 3% wartości reklam zlecanych przez wszystkich partnerów w grupie oraz usług i produktów oferowanych również przez partnerów w sieci.**

Jest to 1-miesięczny kredyt na awans na kierownika.  
Obrót przekraczający 200 001 grup w ciągu najbliższych  
3 miesięcy oznacza awans na kierownika regionalnego.



# ● Elite Porsche Team Club - dochód kierownika regionalnego (na podstawie efektu w miesiącu 3)

Sprzedaż własna

$$4 \times 1\ 920 \text{ €} = 7\ 680 \text{ €} \times 50\% = 3\ 840 \text{ €}$$

Sprzedaż

grupowa analogiczna do drugiego miesiąca

$$32 \times 1\ 920 \text{ €} = 61\ 440 \text{ €} \times 20\% \text{ (Twoja prowizja)} = 12$$

~~Składka~~ własna 5% = 384 EUR

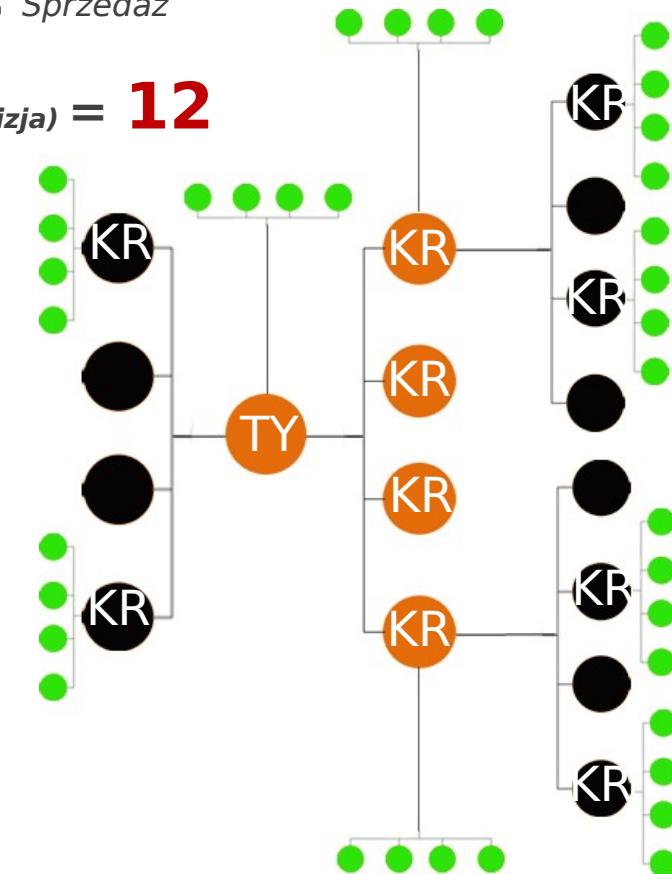
Premia KR z poprzedniego miesiąca 2%  
= 307 EUR

Jeśli jest to czwarty miesiąc, Twój obrót wynosi co najmniej 100 001 €, co kwalifikuje Cię do dodatkowej premii biurowej = 600 €.

**Twój dochód wynosi:**

$$3\ 840 \text{ €} + 12\ 288 \text{ €} + 600 \text{ €} = 16$$

**728** €. Dodaj do tego średnio 5% wartości reklam zleczanych przez wszystkich partnerów w Twojej grupie oraz usług i produktów oferowanych również przez partnerów w Twojej sieci.



**PAMIĘTAJ !!!** Obrót powyżej 200 001 PLN grupy w 3



# Porsche Team Elite Club - Pakiet VIP

## Medallion (LICENCJA)

Masz już grupę sprzedawczą

- Zacznij zarabiać już w pierwszym miesiącu działalności.

Cena pakietu **8 464 € (netto)**

Sprzedaż własna

$$4 \times 1\,920 \text{ €} = 7\,680 \text{ €} \times 50\% = 3\,840 \text{ €}$$

Obrót własny grupy 20 potencjalnych koordynatorów ds. reklamy

$$20 \times 1\,920 \text{ €} = 38\,400 \text{ €} \times 20\% = 7\,680$$

€

Koordynator reklamy za 000 zł pomoże Ci zoptymalizować  
Składka własna 5% = 384 EUR

Premia KR z poprzedniego miesiąca 2% =  
307 EUR

Jeśli jest to czwarty miesiąc, Twój obrót wynosi co najmniej 100 001 €, co kwalifikuje Cię do dodatkowej premii biurowej = 600 €.

Jest to obrót grupy:

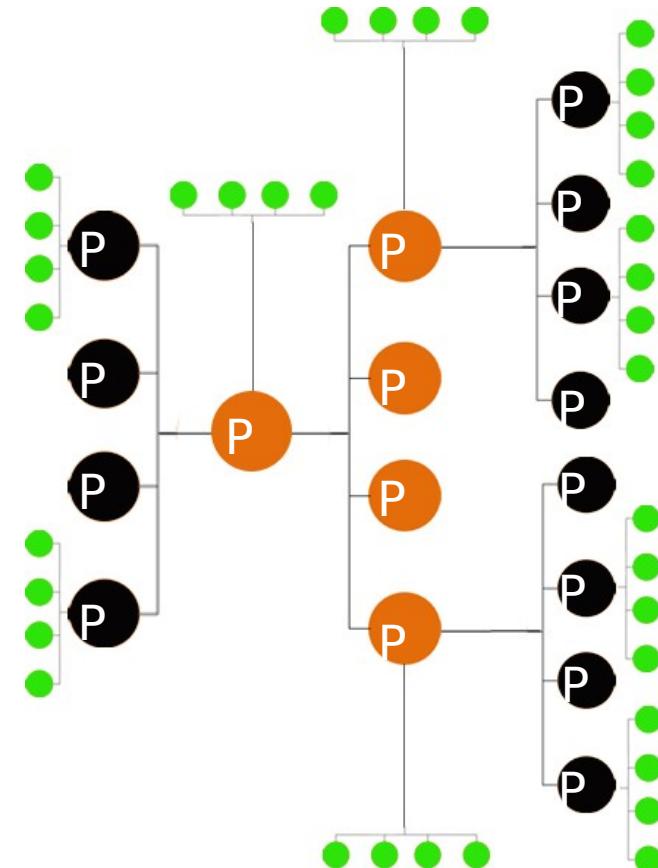
**46 080 €**

Twój przychód wynosi:

$$\text{€3 840 + €7 680 + €384 + €307 = €12 } \underline{211}$$

Oznacza to, że już w pierwszym miesiącu zwróci Ci się inwestycja w licencję, pozostawiając Ci 12 000 zł przychodu (netto)

Ponadto otrzymasz średnio 5% wartości reklam zamówionych przez wszystkich partnerów w Twojej



## ⌚ Porsche Team Elite Club - premie i nagrody Koordynatorzy usług reklamowych i kierownicy regionalni

**100 000 €\*** Obrót grupy / m - **weekend wellness Porsche dla 2 osób**  
**500 000 €\*** Obrót grupy / m - **7 dni z Porsche - Spa w Europie**  
**1 000 000\*** Sprzedaż grupowa / m - **Porsche Cayenne S E-Hibrid**



*Cena należąca do firmy  
lub osoby prywatnej -  
**darowizna.***

- **1 000 000\*** Obrót grupy / m - **maksymalna kwota**

**dla pierwszych 20 menedżerów akcji spółki**

**tem jest sprzedaż 50 000 pakietów usług VIP rocznie do końca 2027 roku**

**Odpowiada to zaledwie 0,00016% rynku firm w Europie.**

\* Obrót jest obliczany wyłącznie na podstawie sprzedaży pakietów usług.



## ● Elite Porsche Team Club - 1 000 000 PLN obrotu miesięcznie

### **1 milion obrotu miesięcznie:**

Grupa 140 koordynatorów usług reklamowych oferujących średnio 4 standardowe pakiety usług (*z obrotem 1920 € miesięcznie*).  
 $(140 \times 4) \times 1920 \text{ €} = \textbf{1 075 200 € obrotu miesięcznie}$

### **LUB**

Grupa 95 koordynatorów usług reklamowych oferujących średnio 3 pakiety usług premium (*z obrotem 15 840 PLN miesięcznie*)  
 $(85 \times 3) \times 17 600 \text{ zł} = \textbf{1 077 120 euro obrotu miesięcznie}$

### **LUB**

Grupa 60 koordynatorów usług reklamowych oferujących średnio 2 pakiety usług VIP ( $2 \times 8640 \text{ €} = 17 280 \text{ € miesięcznie}$ )  
 $(70 \times 17 280 \text{ €} = \textbf{1 036 800 € obrotu miesięcznie})$

**Menedżer, który oferuje 2 pakiety usług VIP, jest zatrudniony na 9 miesięcy i zarabia prawie 103 680 euro netto rocznie z samych pakietów usług, chociaż opiekuje się tylko 24 partnerami. Oczywiście jest też cała gama innych prowizji za kampanie reklamowe i opłaty za sukces.**



## .PROMOTOREM

Upewnij się, że sponsor projektu posiada kartę VISA lub zainstalował aplikację Fundacji Koordynatora Reklamy na swoim telefonie komórkowym, aby otrzymywać zniżki od partnerów.

- wyjaśnić partnerowi procedurę rejestracji organizatorów projektów w systemie informatycznym Fundacji Koordynator Promocji
- Identyfikacja lokalnych partnerów fundacji koordynujących reklamę i ogólnoeuropejskich programów do zbierania prowizji i cashbacku
- Poinformuj o tym, że partner może odliczyć wszelkie zakupy reklamowe od wartości pieniędzy, które zarabia w swoim wirtualnym biurze.
- Poinformowanie o możliwości zorganizowania dodatkowej promocji wśród pracowników partnera poprzez ogłoszenie konkursu dla pracowników i wyjaśnienie tej kwestii z Fundacją Koordynatora Reklamy.
- oferować usługi wszystkich promotorów i koordynatorów reklamowych Fundacji Koordynatorów Reklamy w zakresie promocji działalności partnera w obszarze jego działalności

Zobacz jakie to proste - To tylko rozmowa o reklamie i promocji naszych usług oraz korzyściach płynących z uczestnictwa w całym projekcie. Nie musisz nic sprzedawać, a oferując oszczędności zapewniasz sobie dochód, przekierowując budżet wydawany na promocje i reklamę do swojej agencji nieruchomości, która i tak wydaje pieniądze na reklamę, a czasami płaci wygórowane ceny!!!!



*Dołącz do nas jako koordynator ds.*



Fundacja  
Werbekoordinator  
Bezpieczne wsparcie Sukcess Fee



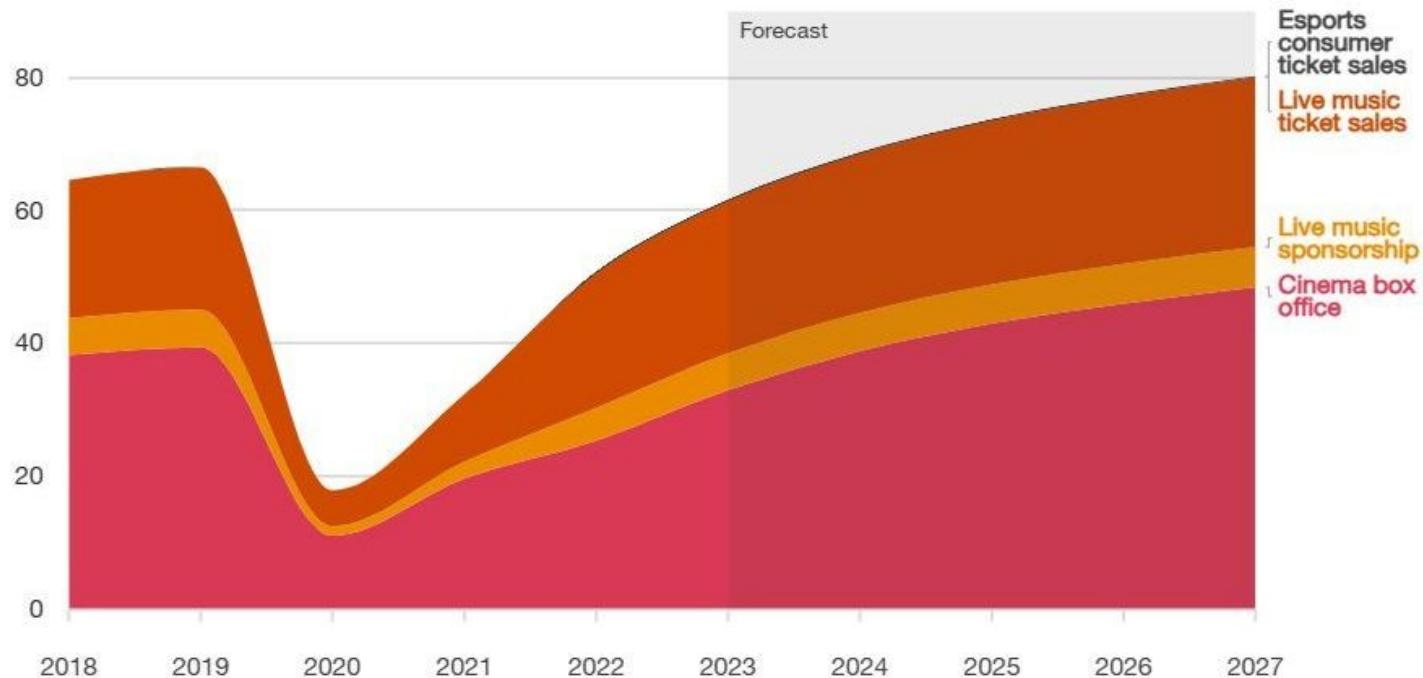
**[www.werbrkoordinator.pl](http://www.werbrkoordinator.pl)**

# Sytuacja rynku reklamy w perspektywie lat 2018 do 2027 Z wyraźnym załamaniem w wyniku Pandemii Corona -19

Going out is in again

Consumers are eager to return to in-person events of all kinds.

Global live event revenue (US\$ billion)

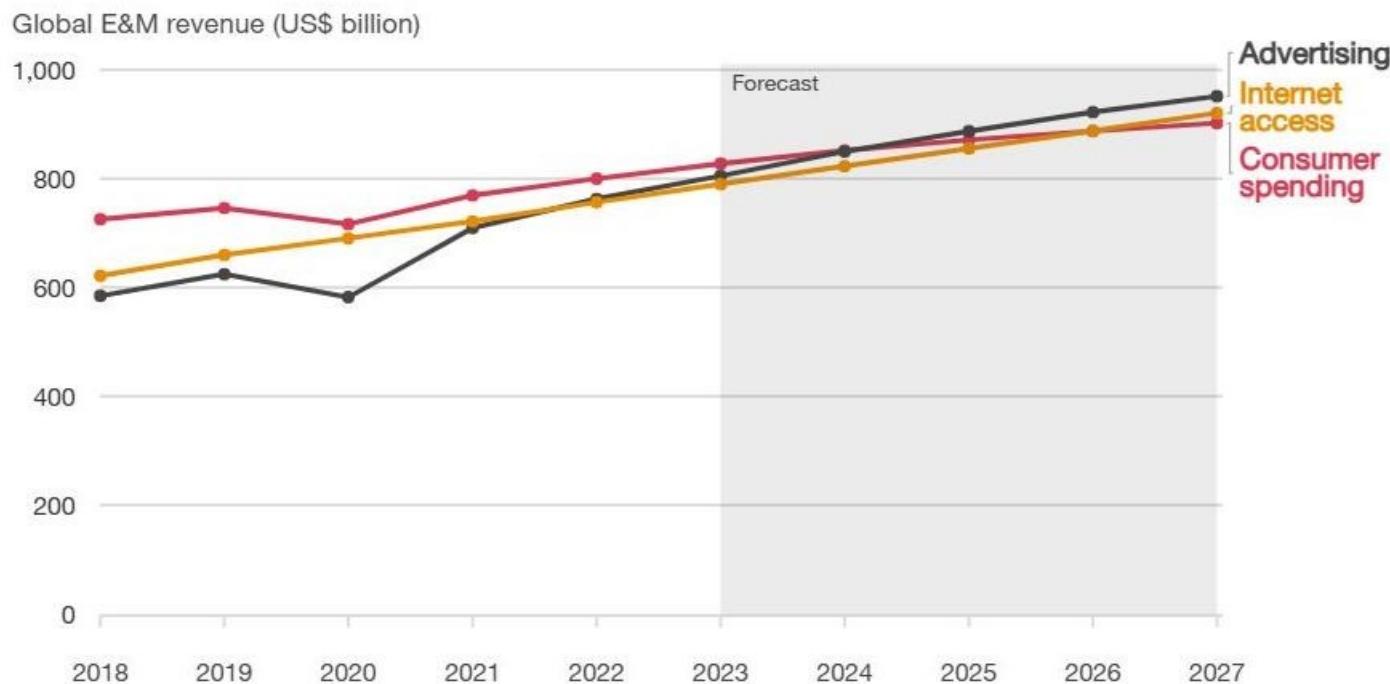


Note: 2022 is the latest available data. 2023–2027 values are forecasts.  
Source: PwC's Global Entertainment & Media Outlook 2023–2027, Omdia

# Prognozowana zmiana rynku finansowego w wartości rynku w roku 2025

Approaching a trillion-dollar market

Advertising will surpass consumer spending and internet access in 2025 to become the largest category.



Note: 2022 is the latest available data. 2023–2027 values are forecasts.  
Source: PwC's Global Entertainment & Media Outlook 2023–2027, Omdia

# Okres czasu w jakim doprowadzono do rejestracji użytkowników

## Scaling faster than ever before

Consumers are adopting the AI tool ChatGPT at an unprecedented pace.

Time to reach 100 million customers



# Pakiety Usług - Rodzaje, zakres oraz cena

NAZWA USŁUGI / według okresu opieki koordynatora	PAKIEĆ POWITALNY Umowa Success Fee 0,00 PLN  <a href="#">sprawdź szczegóły</a>	STUDEN T 2 760,00 PLN  <a href="#">sprawdź szczegóły</a>	MINI 3 400,00 PLN  <a href="#">sprawdź szczegóły</a>	STANDARD 10 000,00 PLN  <a href="#">sprawdź szczegóły</a>	PREMIUM 22 000,00 PLN  <a href="#">sprawdź szczegóły</a>	>MR. VI P. Licens ja 45 000, 00 PLN  <a href="#">sprawdź</a>
Opieka Koordynatora Wdrożenie usług w portalu. Analiza branży – ankietą. Socjal media – Analiza. Audyt Instagram	Wdrożenie usług w portalu	2 tygodnie + serwis tele.	1 miesiąc + serwis infor. Segregator + tele.	3 miesiące + serwis infor. + Segregator + tele.	6 miesiąc + serwis infor. Segregator + tele.	9 miesiąc + serwis infor. Segregator + tele.
Wyświetlenia Baner Duży	×	5 000 wyś.	10 000 wyś.	20 000 wyś.	50 000 wyś.	100 000 wyś.
Wyświetlenia Baner Mały	1 000 wyś.	10 000 wyś.	20 000 wyś.	50 000 wyś.	100 000 wyś.	250 000 wyś.
Wizytówki wraz z kodem QR	×	50 szt.	100 szt.	250 szt.	500 szt.	1 000 szt.
Karty Promocyjne QR (papier)	×	100 szt.	250 szt.	500 szt.	1 000 szt.	2 000 szt.
Karty Promocyjne QR (plastik)	×	50 szt.	50 szt.	50 szt.	50 szt.	50 szt.
Ulotki DL/ Kreda 300g 99x210 (własny projekt)	×	50 szt.	100 szt.	250 szt.	500 szt.	2 000 szt.
Ulotka składana A4/3	×	50 szt.	100 szt.	250 szt.	500 szt.	2 500 szt.
Szkolenie Certyfikat Koordynatora	✓ 100% zniżki	✓ 100% zniżki	✓ 100% zniżki	✓ 100% zniżki	✓ 100% zniżki	✓ 100% zniżki
Hosting serwera poczty	Hosting wspólnodzielony	✓	✓	✓	✓	✓

# Pakiety Usług - Rodzaje, zakres oraz cena

Strona wykonana przez nasz serwis + Google i SEO	x		x	✓	✓	✓	✓
Dotowana cena wykonania strony internetowej z cennika z Cashback	x		✓	✓	✓	✓	✓
Dotowana cena wykonania sklepu internetowego z cennika z cashback	x		✓	✓	✓	✓	✓
Pełen serwis dla wykonanej strony z cennika z cashback	x		✓	✓	✓	✓	✓
Napisanie książki o wskazanej tematyce prowadzonej działalności	x		x	✓	✓	✓	✓
Konta E-mail	x		x	5	100	Bez Limitu	Bez Limitu
Bazy danych	Współdzielona baza		x	5	100	Bez Limitu	Bez Limitu
Prowadzenie mediów społecznościowych Grafika i treść ogłoszenia postu graficznego na podstawie otrzymanych wskazań	15 postów (tylko treści)		7 postów graficznych Budżet reklamowy: 200 PLN	15 postów graficznych Budżet reklamowy: 400 PLN	45 postów graficznych Budżet reklamowy: 1200 PLN	90 postów graficznych Budżet reklamowy: 2000 PLN	135 postów graficznych Budżet reklamowy: 6000 PLN
Rolki promocyjne w mediach społecznościowych Obróbka materiału filmowego i przystosowanie do wymogów	x		x	1 paczka	3 paczki	12 paczek	27 paczek

# Pakiety Usług - Rodzaje, zakres oraz cena C.I.D.

Wizytówka Google	x	1	1	1	3	5
Konto firmowe Canva	x	x	✓	✓	✓	✓
CMR dla zarządzania sprzedażą i treścią Biuro Wirtualne	✓	✓	✓	✓	✓	✓

**lejsza Oferta Usług. Pakiety Usług będą poszerzane o dodatkowe  
zaszt ceny Pakietów zawsze pozostanie na dotychczasowym poziomie**

W kolejnych slajdach prezentujemy praktyczne przeliczenie przychodów jako symulacji. Przykładem jest przeliczenie według pewnych stałych parametrów, takich jak:  
 - ilość oferowanych skutecznie Pakietów - 1 tygodniowo;  
 - przyjęto do obliczeń najbardziej popularny Pakiet Standard  
 - popularyzację uzyskiwania przychodów w proporcji 50/50% - Tylko dwóch z czterech nabywców Pakietu Standard w każdym miesiącu podejmie się czynnego udziału j. Współpracy z Koordynatorem Reklamy.

Przykładowo, iż może być o wiele lepiej, bo to wyjątkowa szansa uzyskania zwrotu inwestycji w swój Pakiet Usług. Tym bardziej, że nie będzie sam w tej działalności !

# Elitarny Klub Porsche Team - Program Partnerski Werbekoordinator

- Twój start z dostępem do 2 800 000 Firm w Polsce oraz ponad 33 000 000 milionów firm w całej Europie, zatrudniających ponad 200 000 000 milionów osób - możliwych Promotorów, Koordynatorów i Menadżerów w całej Europie;
- Każdy nowy Partner w Werbekoordinator.pl to bilet do dochodów z wszelkich zamawianych reklam przez Partnera;
- Prestiż pierwszego i najpopularniejszego programu Reklamy Rekomendowanej w Europie;
- Od samego początku dostęp wszystkich Promotorów do bardzo zróżnicowanych ofert produktów i usług;

## ⦿ Elitarny Klub Porsche Team - 1 miesiąc zarabiania

**$4 \times 8\ 000 \text{ PLN} = 32\ 000 \text{ PLN} \times$   
 $30\% = 9\ 600 \text{ PLN}$  (to tylko jeden tygodniowo)**

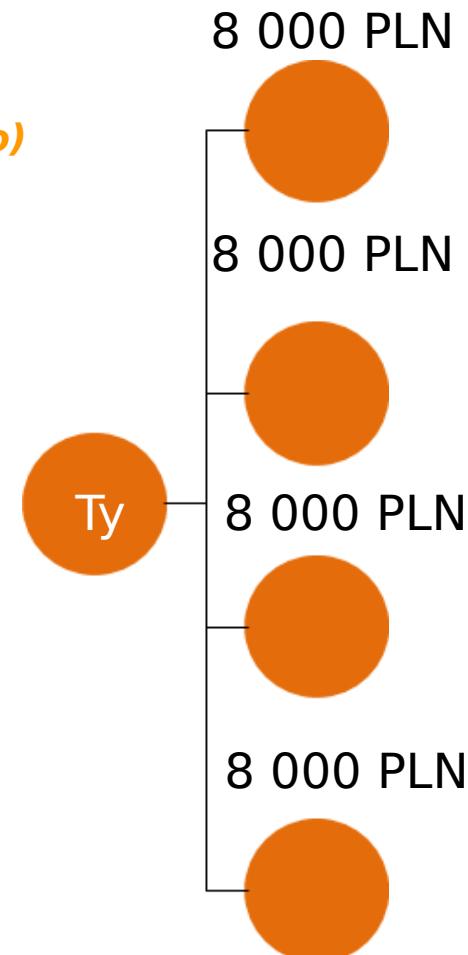
Budując swoja sieć Koordynatorów Serwisu Reklamy robią łączną obrót z tobą.

**To równowartość 32 000 PLN obrotu**  
Twój przychód to:

**Premia 3% = 960 PLN**

**10 560 PLN - Twój  
Przychód netto**

**Plus średnio 3% wartości zamówionych reklam przez wszystkich Partnerów Twojej grupy oraz**



# Elitarny Klub Porsche Team - 2 miesiące zarabiania

## *Sprzedaż własna*

**4 x 8 000 PLN = 32 000 PLN x 30% = 9 600 PLN**

**Tylko dwóch Partnerów zechciało odpracować koszt zakupu swojego Pakietu Usług, więc zawarli umowę Koordynatora Reklamy i zrobili to co TY.**

## *Sprzedaż własna Koordynatorów*

**2 x 4 = 8 x 8 000 PLN = 64 000**

**Koordynator Reklamy z 32 000 PLN uzyskał 3% premii więcej  
PLN obrotu** Ty z obrotu 32 000 PLN uzyskujesz bilans 2% = 1 280  
**PLN** (*Nie masz między prowizji*)

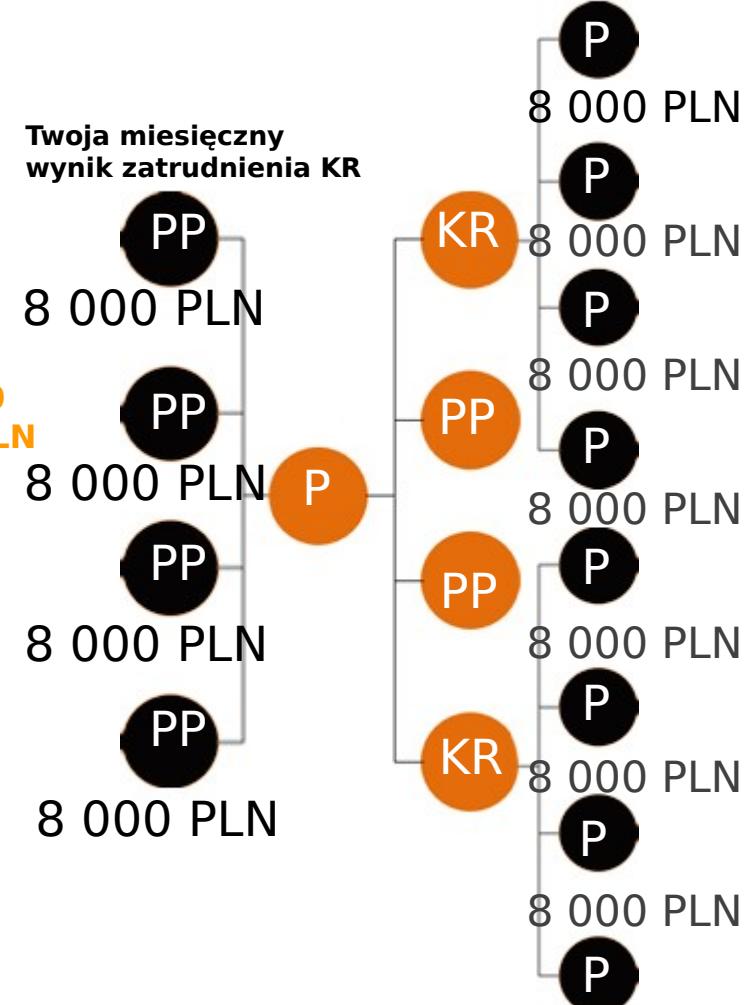
**Własna sprzedaż plus sprzedaż sieci to Twój obrót = 96 000 PLN daje Tobie od sprzedaży własnej 5% premii = 32 000 PLN x 5% = 1 600 PLN**

# To obrót grupy: 96 000 PLN

**Twój przychód to: 9 600 + 1 280 + 1 600 =  
12 480 PLN (netto)**

**Plus średnio 3% wartości zamówionych reklam przez wszystkich Partnerów Twojej grupy oraz usług i produktów także oferowanych przez Partnerów w całej Twojej Sieci.**

## **Twoja miesięczny wynik zatrudnienia KR**



# Elitarny Klub Porsche Team - 3 miesiąc zarabiania

Sprzedaż własna

$$4 \times 8\,000 \text{ PLN} = 32\,000 \text{ PLN} \times \\ 30\% = 9\,600 \text{ PLN}$$

Sprzedaż grupy analogicznie do drugiego Twojego miesiąca

$$32 \times 8\,000 \text{ PLN} = 256\,000 \text{ PLN} \\ \text{obrotu}$$

Premia własna 5 % = 1 600 PLN

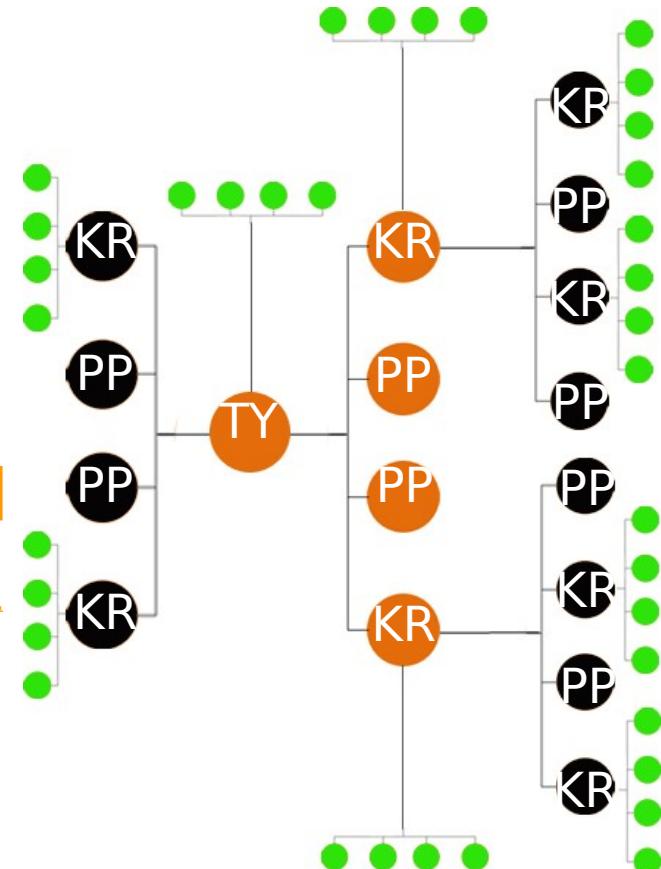
~~Premia dla KR i po podziale na grupy~~ (mesiąca 2%) =  
1 280 PLN

To obrót grupy: **288 000 PLN**

Twój przychód to:  $9\,600 + 1\,280 + 1\,600 = 12\,480 \text{ PLN (netto)}$

Plus średnio 3% wartości zamówionych reklam przez wszystkich Partnerów Twojej grupy oraz usług i produktów także oferowanych przez Partnerów w całej Twojej Sieci.

To Twój 1 miesiąc zaliczenia do awansu zawodowego na menadżera. Obrót powyżej 200 001 PLN grupy przez kolejne 3 miesiące to Awans Zawodowy na Menadżera



# Elitarny Klub Porsche Team - dochody Menadżera Regionu (na podstawie efektu w 3 miesiącu)

Sprzedaż własna

$$4 \times 8\,000 \text{ PLN} = 32\,000 \text{ PLN} \times 50\% = 16\,000$$

Sprzedaż grupy analogicznie do drugiego Twojego miesiąca

$$32 \times 8\,000 \text{ PLN} = 256\,000 \text{ PLN} \times 20\% \text{ (Miedzy)}$$

Przewiązka = 51 200 PLN  
Premia własna 5% = 1 600 PLN

Premia z KR z poprzedniego miesiąca  
2% = 1 280 PLN

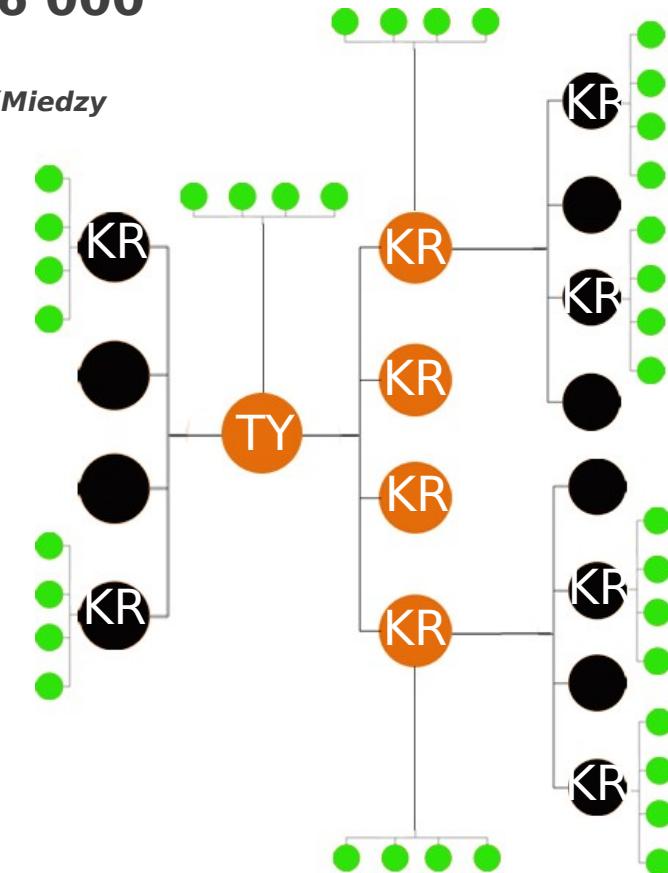
Jeżeli to jest czwarty miesiąc to Twój obrót jest co najmniej na poziomie 500 000 PLN co kwalifikuje Cię do dodatkowej premii biura = 1 600 PLN

Twój przychód to:

$$16\,000 + 51\,200 \text{ PLN} + 1\,600 \text{ PLN} = 68\,800 \text{ PLN}$$

Plus średnio 5% wartości zamówionych reklam przez wszystkich Partnerów Twojej grupy oraz usług i produktów także oferowanych przez Partnerów w całej Twojej Sieci.

PAMIĘTAJ !!! Obrót powyżej 200 001 PLN grupy





# Elitarny Klub Porsche Team - Pakiet VIP

## Medanizer (LICENCJA)

- zarabiaj od pierwszego miesiąca swojej działalności.

Sprzedaż pakietu **36 000 PLN (netto)**

$$4 \times 8\,000 \text{ PLN} = 32\,000 \text{ PLN} \times 50\% = 16\,000 \text{ PLN}$$

Sprzedaż własna grupy 20 Potencjalnych Koordynatorów Reklamy

$$20 \times 8\,000 \text{ PLN} = 160\,000 \times 20\% = 32\,000 \text{ PLN}$$

Premia własna 5 % = **1 600 PLN**

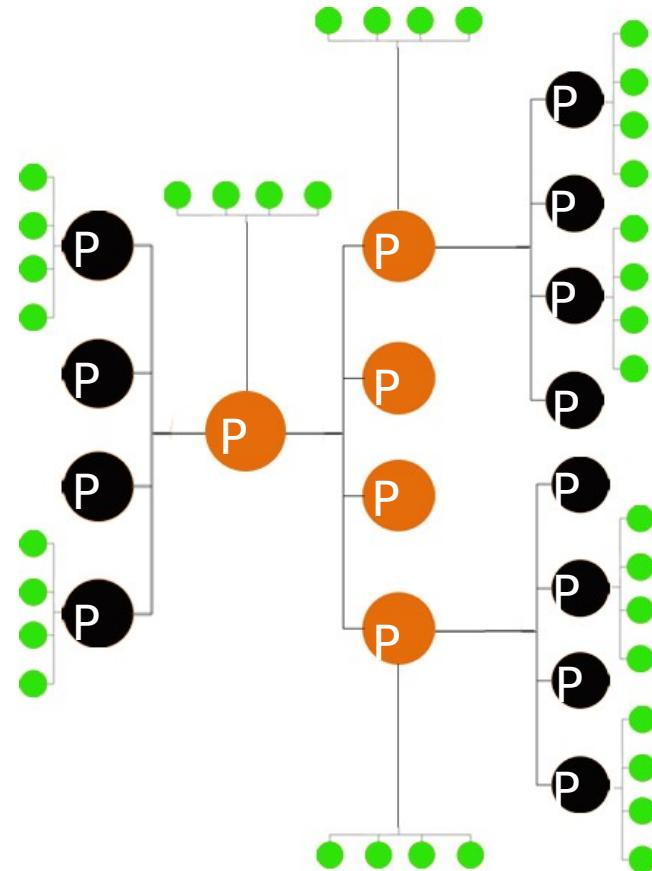
Premia z KR z poprzedniego miesiąca 2%  
Wykonajany na Rzecz Osiągnięcia celu w największy sposób Twoją strukturę !  
= **1 280 PLN**

Jeżeli to jest drugi miesiąc to Twój obrót jest co najmniej na poziomie 500 000 PLN co kwalifikuje Cię do dodatkowej premii biura = **1 600 PLN**

To obrót grupy: **288 000 PLN**

Twój przychód to:

$16\,000 \text{ PLN} + 32\,000 + 1\,600 \text{ PLN} + 1\,280 \text{ PLN}$   
= **48 000 PLN** Czyli już w pierwszym miesiącu uzyskasz zwrot inwestycji w licencji i



## ⦿ Elitarny Klub Porsche Team - Premie i Nagrody Koordynatorów Serwisu Reklamy oraz Menadżera Regionu

- **4 000 000 PLN\*** obrotu grupy / m - **Porsche weekend SPA dla 2 osób**
- **8 000 000 PLN\*** obrotu grupy / m - **7 dni z Porsche - SPA w Europie**
- **15 000 000 PLN\*** obrotu grupy / m - **Porsche Cayenne S E-Hibrid**



*Nagroda na własność Firmy  
lub Osoby Prywatnej -  
**Darowizna.***

- **15 000 000\*** obrotu grupy / m - **Maksymalny poziom**

**dla pierwszych 20 Menadżerów Akcje**

**Cel do końca 2027 roku - sprzedaż 50 000 Pakietów Usług VIP rocznie.**  
**Spółki Akcyjnej**  
**To zaledwie 0,0016 % rynku firm w Europie**

\* Obrót liczony wyłącznie z sprzedaży Pakietów Usług



● Elitarny Klub Porsche Team - Premie i Nagrody  
Koordynatorów Serwisu Reklamy oraz  
Menadżera Regionu

**Udziały w zysku Fundacji Werbekoordinator**  
**Okres obrotowy kończący się zawsze 30 Listopada każdego**  
**roku.**

Podliczamy obroty zrealizowane z sprzedaży Pakietów Usług  
przez wszystkich Koordynatorów Serwisu Reklamy oraz  
**Wypłacamy Menadżerów Regionów 5% uzyskanego**

**obrotu !!! \***

► Każdy Koordynator Serwisu Reklamy, który zrealizuje obrót z  
Pakietów Usług z swoja siecią w wysokości 500 000 PLN w  
okresie do podliczenia 30 Listopada

► 2 % całego obrotu z sprzedaży Pakietu Usług do podziału  
między Menadżerami Regionalnymi, który zrealizuje obrót z  
Pakietów Usług z swoją siecią w wysokości 1 200 000 PLN w  
okresie do podliczenia 30 listopada

3 % całego obrotu z sprzedaży Pakietu Usług do podziału  
między zakwalifikowanych.

\* Obrót liczony wyłącznie z sprzedaży Pakietów Usług

## ● Elitarny Klub Porsche Team - 1 000 000 zł obrotu miesięcznie

### 5 Milionów obrotu miesięcznie to:

Grupa 157 Koordynatorów Serwisu Reklamy oferujących średnio 4 Pakiety Usług Standard (*zarabiających przychód 12 480 PLN mies.*)

(157 x 4) x 8 000 PLN = **5 024 000 PLN obrotu miesięcznie**

### LUB

Grupa 95 Koordynatorów Serwisu Reklamy oferujących średnio 3 Pakiety Usług Premium (*zarabiających przychód 15 840 PLN mies.*)  
(95 x 3) x 17 600 PLN = **5 016 000 PLN obrotu miesięcznie**

### LUB

Grupa 70 Koordynatorów Serwisu Reklamy oferujących średnio 2 Pakiety Usług VIP (*obrót 2 x 36 000 PLN mies. = 72 000 PLN*)  
(70 x 72 000 PLN = **5 040 000 PLN obrotu miesięcznie**

Oferując 2 Pakiety Usług VIP Menadżer zatrudniony jest na 9 miesięcy i zarabia rocznie prawie 120 000 PLN netto z samych Pakietów Usług, opiekując się zaledwie 24 Partnerami. Oczywiście cała masa innych prowizji za prowadzone kampanie reklamowe i naliczenia prowizji z uzytkowanych

# Elitarny Klub Porsche Team - zarabianie z PROMOTOREM

- Zadbaj o to aby Promotor otrzymał Kartę VISA lub posiadał stosowną aplikację w telefonie (App) Fundacji Werbekoordinator do uzyskiwania rabatów u Partnerów
- Wyjaśnij Partnerowi procedurę rejestracji Promotorów w systemie informatycznym Fundacji Werbekoordinator
- Wskaż lokalnych Partnerów Fundacji Werbekoordinator oraz programy ogólno-Europejskie pozwalające zbierać prowizje i cashback
- Przekaż informację o tym, iż każdy zakup reklamy Partner może pomniejszyć o wartość zarobionych pieniędzy w swoim biurze wirtualnym
- Przekaż informację o możliwości podjęcia dodatkowej Akcji promocyjnej wśród załogi Partnera ogłaszaając Konkurs dla pracowników i rozliczenie go w Fundacji Werbekoordinator
- Zaproponuj usługi wszystkich Promotorów i Koordynatorów Reklamy Fundacji Werbekoordinator w promocji biznesu Partnera z terenu jego działania

Zobacz jakie to proste – To tylko rozmowa o reklamie i promocji naszego serwisu i korzyści z udziału w całym projekcie. Nie musisz niczego zaproponować o pozytywne oferowanie i sprawadzenie.



*Dołącz do Nas jako Koordynator  
Pubbli*

# **Plan wynagrodzeñ**

Plan wynagrodzeñ

Szanowni Państwo

Prowadz<sup>1</sup>c dzia<sup>3</sup>alnoœæ gospodarcz<sup>1</sup> jako Fundacja, polegaj<sup>1</sup>c<sup>1</sup> na stworzeniu wyj<sup>1</sup>tkowych us<sup>3</sup>ug oraz uzyskiwania zwrotów gotówki z bie<sup>1</sup>cych zakupów w ramach Fundacji – Międzynarodowej Agencji Reklamy, która z za<sup>3</sup>oœenia realizuj projekt po<sup>3</sup>czenia dwóch najsilniejszych co do skutecznoœci, trendów marketingu, czyli marketingu bezpoœredniego z marketingiem sieciowym w Internecie.

Dzia<sup>3</sup>alnoœæ ta ma na celu aktywne pozyskiwanie przychodu, aby uzyskaæ przychody dla realizacji celów statutowych. Projekt zak<sup>3</sup>ada nowatorskie rozwi<sup>1</sup>zania, budowania sieci konsumenckiej na bazie fraktali oraz specyficznego Planu Wynagrodzeñ zarówno wspó<sup>3</sup>pracuj<sup>1</sup>cych z Fundacj<sup>1</sup> przedsiêbiorców oraz spo<sup>3</sup>ecznocieci<sup>1</sup> grupy konsumenckiej, której bêd<sup>1</sup> wyp<sup>3</sup>acane zwroty gotówki (cashback) z realizowanego obrotu gospodarczego (PKB). Wszystko zostanie po<sup>3</sup>czone i rozliczone za pomoc<sup>1</sup> najbardziej popularnego narzêdzia dla identyfikacji i dzia<sup>3</sup>añ promocyjnych jakim na ca<sup>3</sup>ym œwiecie jest znany kod QR.

Aby Fundacja mog<sup>3</sup>a realizowaæ cele statutowe powo<sup>3</sup>a<sup>3</sup>a pracowniê sztucznej inteligencji i ju<sup>1</sup> wspiera dotowanymi us<sup>3</sup>ugami przedsiêbiorców. Zadaniem Fundacji jest wspieranie przedsiêbiorców w dzia<sup>3</sup>aniach promocji i reklamie tak, aby mo<sup>1</sup>na by<sup>3</sup>o zminimalizowaæ koszty i uzyskaæ wzrost skutecznoœci sprzed<sup>1</sup>zy. Ponadto wymiernym dzia<sup>31</sup>et aby skutecznie reklamowaæ swoja firmê.

Dlatego zosta<sup>3</sup> opracowany, wyj<sup>1</sup>tkowy i nowatorski Plan Wynagrodzeñ, który zawiera wynagrodzenia za promocje produktów w sklepie Fundacji oraz produktów lub us<sup>3</sup>ug Partnerów, okraszony tak<sup>1</sup>e ca<sup>3</sup>ym zestawem premii i dodatków do dzia<sup>3</sup>alnoœci. Najwa<sup>1</sup>niejszym jednak jest generowanie zwrotów gotówki z prowizji uzyskiwanych z obrotów u Partnerów. Grupa konsumencka uzyska cashback nale<sup>1</sup>ny Promotorom, a Koordynator oraz Menad<sup>1</sup>er uzyska bardzo wysokie prowizje.

Pamiêtaj jednak o tym, ¿e Twoim zadaniem jest wspieranie, wyjaœnianie oraz organizacja kampanii reklamowych dla Partnera. Nigdy nie zajmuj siê sprzeda<sup>1</sup>!!! Sama sprzeda<sup>1</sup> to krótki i jednorazowy zakup. Partner oczekuje Twojego wsparcia w wykorzystaniu nowatorskich narzędzi i rozwi<sup>1</sup>zañ wraz z bie<sup>1</sup>cy analizowaniu skutecznoœci rozwi<sup>1</sup>zañ identyfikacji kodem QR.

Poni<sup>1</sup>ej Fundacja prezentuje plan wynagrodzeñ i premii dla uczestników w Projekcie. Wszystkie kwoty s<sup>1</sup> naliczane od wartości netto i wyp<sup>3</sup>acane z stawk<sup>1</sup> VAT w danym kraju. Us<sup>3</sup>ugi s<sup>1</sup> zakupione zawsze w Polce, wiêc zagraniczny kontrahenci w EU maj<sup>1</sup> us<sup>3</sup>ugi z stawk<sup>1</sup> miêdzy granicznych transakcji która wynosi " 0 "

Plan Wynagrodzeñ w dzia<sup>3</sup>alnoœci Fundacji Werbekoordinator.

Udostêpnianie odp<sup>3</sup>atne na zamówienie Partnera lub Promotora Pakietów Us<sup>3</sup>ug Reklamy.

Udostêpnianie Pakietów Us<sup>3</sup>ug Reklamy.

Plan wynagrodzeñ ma za zadanie zoptymalizowanie zachowañ doradztwa poprzez udzia<sup>3</sup> w konkursie nagród, umo<sup>1</sup>liwiaj<sup>1</sup>c zdobywanie coraz efektowniejszej nagrody dziêki swojemu zaanga<sup>1</sup>owaniu w proces sprzeda<sup>1</sup>owy Fundacji Werbekoordinator oraz zdobycia awansu zawodowego.

Fundacja Werbekoordinator zawiera z ka<sup>1</sup>dym przedsiêbiorc<sup>1</sup> umowê wspó<sup>3</sup>pracy i rozlicza bezpoœrednio na podstawie faktury VAT wynagrodzenia na poni<sup>1</sup>szych warunkach liczonych od obrotów udostêpnianych Pakietów Us<sup>3</sup>ug. Wynagrodzenie p<sup>3</sup>atne na konto firmowe.

Prowizje:

Menadżer Regionalny:

Udostępnianie Pakietów Usług – wąsna sprzedaż – 50%

– sprzedaż sieci – bilans %

Wysokość nagród w konkursie rozliczana według planu wynagrodzeń przekazywanych na kartę płaatniczą lub konto bankowe w flagowym partnerze bankowym.

Koordynator:

Udostępnianie Pakietów Usług – 30%

Wysokość nagród w konkursie rozliczana według planu wynagrodzeń przekazywanych na konto bankowe w flagowym partnerze bankowym lub kartę płaatniczą.

Menadżer Regionalny:

Wartość nagrody w konkursie liczona od wysokości obrotu za sprzedaż Pakietów usług w danym miesiącu w kwotach netto:

400 001 PLN – 1% + dodatek do biura 1 600 PLN Netto

1 500 001 PLN – 2% + dodatek do biura 2 400 PLN Netto

2 000 001 PLN – 3% + dodatek do biura 4 800 PLN Netto

3 000 001 PLN – 4% + dodatek do biura 7 200 PLN Netto

4 000 001 PLN – 5% + dodatek do biura 10 000 PLN Netto

Uzyskanie przez Menadżera Regionalnego najwyższo poziomu obrotów przewidzianych w Planie Motywacyjnym – 5 000 000 PLN, skutkuje dla jego polecającego Menadżera Regionalnego uzyskaniem statusu „Rentiera Systemu Werbekoordinator” i uzyskiwaniem dodatkowej kwoty rentierskiej w wysokości 0,5% licznej od obrotów w danym miesiącu jego Menadżera Regionalnego, który przekroczy³ 5 000 001 PLN kwoty obrotu z sprzedażą Pakietów Werbekoordinator. Kwota Rentierska jest traktowana jako nagroda honorowa i podlega bilansowaniu według zasad tego Planu wynagrodzeń. W przypadku powstawania w tej samej sieci Rentiera po zbilansowaniu obrotu i nagrody, przys³uguje dodatkowa premia w wysokości 0,1% od obrotu nowego Rentiera do czterech (4) generacji naliczana zawsze od obrotu rozliczonego rentiera po bilansowaniu obrotu do naliczenia.

Obroty s¹ sumowane z całej wąsnej poleconej sieci w celu zakwalifikowania miesięcznie wysokości nagrody w konkursie oraz awansu na Menadżera Regionu.

Nagroda za obrót swoich Menadżerów Regionalnych do momentu uzyskania statusu Rentiera:

Ilość Menadżerów: Wysokość Premii:

1 do 5 MR Kwalifikowanych 8% od ich obrotu

6 do 10 MR Kwalifikowanych 6% od ich obrotu

11 do 15 MR Kwalifikowanych 4% od ich obrotu

16 do 20 MR Kwalifikowanych 3% od ich obrotu

Powyżej 20 MR Kwalifikowanych 2% od ich obrotu

Koordynator:

Wartość nagrody w konkursie liczona od wysokości obrotu za sprzedaż Pakietów w danym miesiącu:

24 000 PLN – 1% – liczona od faktycznej kwoty netto,  
28 000 PLN – 2% – liczona od faktycznej kwoty netto,  
32 000 PLN – 3% – liczona od faktycznej kwoty netto,  
36 000 PLN – 4% – liczona od faktycznej kwoty netto,  
40 000 PLN – 5% – liczona od faktycznej kwoty netto.

Obrót swojej grupy handlowej wpływa na wysokość liczonego obrotu do Konkursu nagród i jest podstawa do zdobycia odpowiedniej wysokości nagrody.

Każdy Koordynator, który osiągnie wraz z swoją grupą handlową Koordynatorów i Promotorów, stabilny obrót w danym miesiącu, liczony przez kolejne trzy miesiące na poziomie 200 001 PLN, minimalnie miesięcznie, uzyska awans na stanowisko Menadżera Regionu. Awans jest dozwolony pod warunkiem utrzymywania poziomu sprzedaży pakietów w wysokości 130 001 PLN obrotu miesięcznie wraz z siecią<sup>1</sup>. Przy obniżeniu obrotów, wynagrodzenie będzie wynosić na poziomie Koordynatora.

Promotor:

Promocja Pakietów Usług:

Wartość nagrody w konkursie naliczana za każdy polecony Pakiet Usług dla bezpośredniego Promotora oraz za każdy odnawialny Pakiet Usług w przyszłości według poniższego wzoru:

Student – 2% prowizji do naliczenia ogólnego – Cashback od ceny netto

Mini – 3% prowizji do naliczenia ogólnego – Cashback od ceny netto

Standard – 4% prowizji do naliczenia ogólnego – Cashback od ceny netto

Premium – 5% prowizji do naliczenia ogólnego – Cashback od ceny netto

Menadżer – Licencja – 10% prowizji do naliczenia ogólnego – Cashback od ceny netto

Promocja usług w pakietach i wartością cashback liczona od obrotu zgodnie z cennikiem w sklepie firmowym Werbekoordinator.

Partner:

Każdy uczestnik, który dokona rejestracji w serwisie, uzyska status PROMOTORA i będzie mógł uzyskiwać nagrody przewidziane w konkursach dla Promotorów. (od momentu wprowadzenia systemu rozliczeń cashback dla osób fizycznych). W przypadku przedsiębiorców współpracujących jako Partnerzy lub Koordynatorzy Reklamy lub Menadżerowie Regionalni, naliczenie cashback jest wynoszące w całosci należnej kwoty na fakturę lub rachunek.

Partner zawierając umowę ustala obowiązkowy, procentowy poziom prowizji, nie mniejszy niż 2% lub licząc w góre do poziomu 99%, liczony od obrotu wykonanego przez naszych Promotorów. Również ustala dobrowolny procent rabatu na zakupy, który w każdym momencie może zmieniać się w swoim biurze wirtualnym. Prowizja w gospodarce mierze jest opłata za budowę sieci konsumenckiej oraz kadry Koordynatorów Reklamy oraz Menadżerów Regionalnych w systemie „Fraktali”, współpracujących w promowaniu usług i produktów w zamian za sprzedaż premiowaną lub prowizję zawodową Koordynatora Reklamy oraz Menadżera Regionalnego lub Rentiera.

\* ? pozostaje w Werbekoordinator

\* ? stanowi podstawę – 100 % do podziału według takich zasad:

o Promotor – 40% (zwrot gotówki Cashback) Koordynator – 35% (prowizja fakturowana)

o Menadżer Regionalny – 25% (prowizja fakturowana)

Pamiętaj o tym, że nasze umowy dodatkowe nic nie kosztują a jedynie wskazują na obowiązki wdrażania narzędzi Fundacji i bieżącej pomocy w tworzeniu coraz to większych obrotów Partnera. Zobowiązuj do krzewienia kultur organizacji postępowania zgodnie z Kodeksem Etycznym Koordynatorów Reklamy.

Umowy dodatkowe to zapewnienie godnego traktowania i rzetelnego wynagrodzenia za realizację „Marketingu Szeptanego” oraz pochwalenia czasu na wdrożenie narzędzi Fundacji dla Partnera.



WITAMY Kandydatów na Koordynatorów Serwisu Reklamy

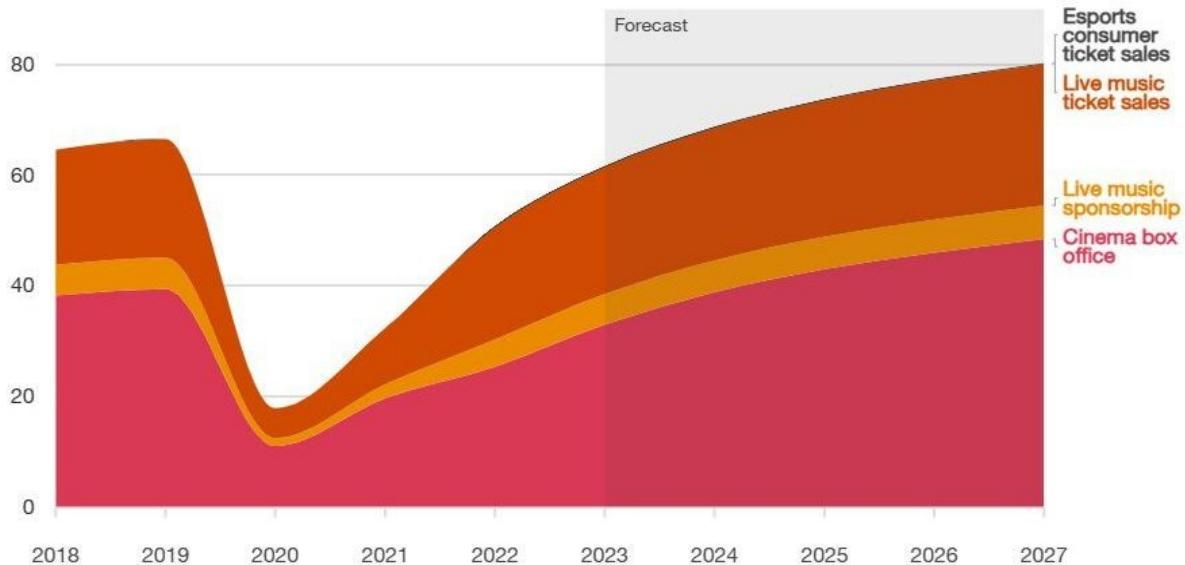


# Sytuacja rynku reklamy w perspektywie lat 2018 do 2027 Z wyraźnym załamaniem w wyniku Pandemii Corona -19

Going out is in again

Consumers are eager to return to in-person events of all kinds.

Global live event revenue (US\$ billion)

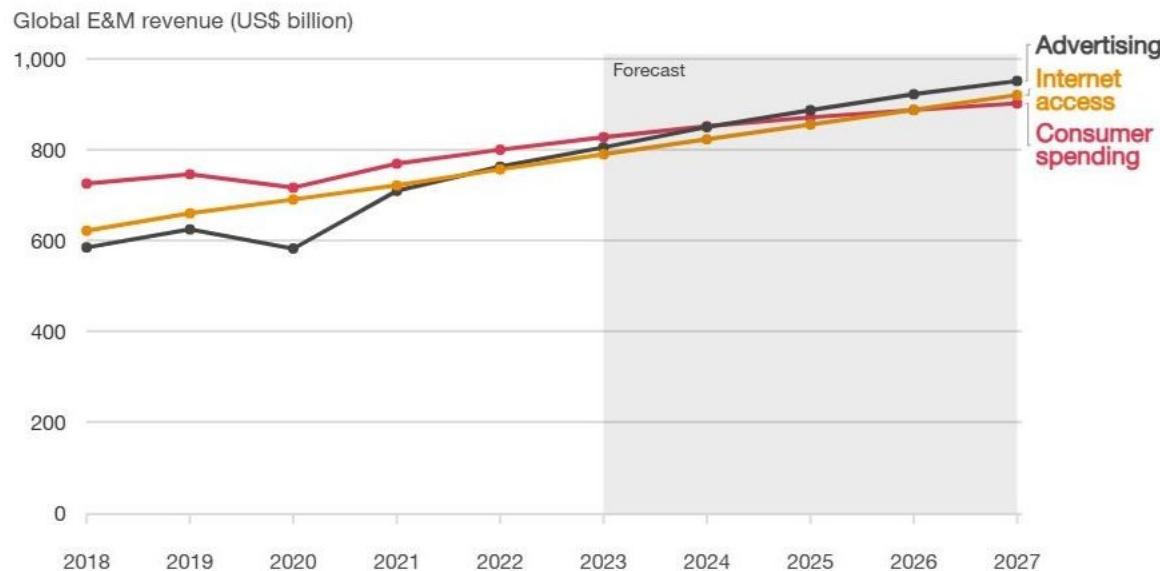


Note: 2022 is the latest available data. 2023–2027 values are forecasts.  
Source: PwC's Global Entertainment & Media Outlook 2023–2027, Omdia

# Prognozowana zmiana rynku finansowego w wartości rynku w roku 2025

Approaching a trillion-dollar market

Advertising will surpass consumer spending and internet access in 2025 to become the largest category.



Note: 2022 is the latest available data. 2023–2027 values are forecasts.

Source: PwC's Global Entertainment & Media Outlook 2023–2027, Omdia

# Okres czasu w jakim doprowadzono do rejestracji 100 000 000 użytkowników

Scaling faster than ever before

Consumers are adopting the AI tool ChatGPT at an unprecedented pace.

Time to reach 100 million customers



Source: PwC analysis

# KTO TO JEST PROMOTOR?



Fundacja  
Werbekoordinator  
Bezpieczne wsparcie Sukcess Fee



To osoba fizyczna, która ukończyła 18 rok życia i chce wziąć udział w konkursie nagród. Promuje i reklamuje Partnerów oraz kupuje usługi lub produkty Partnerów oraz wskazuje korzystne rozwiązania reklamy dla Partnerów.



Fundacja  
Werbekoordinator  
Bezpieczne wsparcie Sukcess Fee

## KTO TO JEST Koordynator Serwisu Reklamy



To Przedsiębiorca, który aktywnie buduje Społeczność w projekcie. Promuje i reklamuje Partnerów oraz pomaga zdobywać Partnerom nowych Klientów – Promotorów, którzy przysporzą dodatkowe źródła przychodów z wszystkich Partnerów uczestniczących w projekcie. Także buduje dla Partnera strukturę nowych

# KTO TO JEST MENADŻER REGIONALNY ?



Fundacja  
Werbekoordinator  
Bezpieczne wsparcie Sukcess Fee



To Przedsiębiorca – Koordynator, który aktywnie buduje i organizuje sieć Promotorów i Koordynatorów w projekcie. Pomaga zbudować nowych Partnerów oraz opiekuje się siecią Koordynatorów i Promotorów, w szczególności przekazując informację o korzyściach uczestnictwa w systemie oraz uzyskaniu korzyści z Planu Wynagrodzeń.



# KTO MOŻE ZOSTAĆ Koordynatorem Serwisu Reklamy?



Każdy Promotor, który po spełnieniu dodatkowych warunków oraz przeszkoleniu może uzyskać certyfikat Koordynatora Reklamy.



Pozyskiwanie i rejestracja nowych Partnerów i Promotorów, polecanie, opieka, pomoc w organizowaniu dodatkowych przychodów, nauka obsługi Biura Wirtualnego i wyjaśnienie Planu Wynagrodzeń oraz możliwości uzyskiwania zwrotów gotówki Cashback także dla Partnera.



# Udział bezpłatny w systemie Cashback

*Jak budować strukturę?*



Kiedy przystępujesz do firmy działającej w branży MLM, Twój sukces zależy od dwóch czynników – sprzedaży własnej i budowy struktury sprzedaży. Dzięki sprzedaży własnej uzyskasz dobry dochód aktywny, ale tylko dobrze zbudowana struktura zapewni Ci wymarzony dochód pasywny. Powiemy Ci teraz, jak zbudować strukturę, by była ona stabilna i przynosiła duże zyski.

# ZADANIA Koordynatora Serwisu Reklamy

Najważniejszy w Każdym Pakiecie Usług jest Koordynator Reklamy



- **Który poznaje ofertę Partnera**
- **Proponuje plan promocji**
- **Pomaga w zakupach w naszym sklepie**
- **Ustala treść reklamy w banerach**
- **Tworzy e-wizytówkę Partnerowi**
- **Ustala korzyści dla Promotorów**
- **Ustala treść voucheru**
- **Aktywnie promuje i reklamuje**
- **Ogłasza konkursy nagród wśród**



# KORZYŚCI Koordynatora Serwisu Reklamy



Przychody w codziennej działalności gospodarczej oraz promocyjnej, udział w konkursie nagród, rozwój osobisty oraz nowe kontakty biznesowe w ramach naszego Projektu.



# POZIOMY PROWIZJI W ŚCIEŻCE KARIERY

OBRÓT MIESIĘCZNY	PROWIZJIA ZA PAKIETY USŁUG	PROWIZJA ZA ZAKUP Oferty Partnerów
PROMOTOR	<b>1.33% z Prowizji do podziału</b>	<b>Od 0,53% do 12% z Prowizji do podziału</b>
KOORDYNATOR SERWISU REKLAMY	<b>30+ 5 %</b>	<b>Od 5% do 10%</b>
MENADŻER REGIONALNY VIP	<b>50+ 5%</b>	<b>Od 5% do 10% + bilans KR</b>

Zwrot gotówki Cashback jest naliczany na bieżąco u Partnerów, którzy posiadają status Koordynatora Reklamy i wypłacany jest na podstawie wystawionej faktury.

## Sposób podziału prowizji uzyskanych od Partnerów za zrealizowany obrót

**Do podziału  $\frac{2}{3}$  = 100% uzyskanego Cashback.**

**Cashback** zwrot gotówki na dowolne konto dla własnej konsumpcji.



Promotor

40 %



Koordynator  
Serwisu  
Reklamy

75 % minus (-)  
40 % Promotora

**100 %**



Menadżer  
Regionalny  
100 % minus  
75 % Koordynatora

# ZWROT GOTÓWKI CASHBACK ZA POLECENIA



PREMIOWANE PRODUKTY I USŁUGI	PROMOTOR	Koordynator Serwisu Reklamy	MENADŻER REGIONALNY
PAKIETY USŁUG	<b>1,33% z Prowizji</b>	<b>1,16% z Prowizji</b>	<b>0,83% z Prowizji</b>
ZAKUP USŁUG NA REKLAMĘ LUB innych produktów lub usług z naszego sklepu	<b>1,33% z Prowizji</b>	<b>1,16% z Prowizji</b>	<b>0,83% z Prowizji</b>

Aktywny Koordynator ma prawo do premii zależnych od uzyskanego poziomu obrotu zgodnie z Planem Wynagrodzeń.



# WYSOKOŚĆ PROWIZJI ZA PAKIETY USŁUG

## REKLAMY

PAKIETY KORZYŚCI	PROMOTOR	Koordynator Serwisu Reklamy	MENADZER REGIONALNY
<b>PAKIEL STUDENT 690 €</b>	<b>1,33% z Prowizji</b>	<b>30%</b>	<b>50% + bilans 20%</b>
<b>PAKIEL MINI 1 600 €</b>	<b>1,33% z Prowizji</b>	<b>30%</b>	<b>50% + bilans 20%</b>
<b>PAKIEL STANDARD 2 500 €</b>	<b>1,33% z Prowizji</b>	<b>30%</b>	<b>50% + bilans 20%</b>
<b>PAKIEL PREMIUM 5 500 €</b>	<b>1,33% z Prowizji</b>	<b>30%</b>	<b>50% + bilans 20%</b>
<b>PAKIEL VIP 10 000 €</b>	<b>1,33% z Prowizji</b>	<b>30%</b>	<b>50% + bilans 20%</b>

Koordynator oraz Menadżer Regionalny może otrzymywać dodatkowe nagrody w konkursie, które zależą od osiągniętego obrotu z swoją strukturą dystrybucji.

# POTENCJAŁ RYNKU w Projekcie



## BIZNES KARTY

wizytówki papierowe drukowane offsetowo  
z zaokrąglonymi rogami

### WYMIARY

- 85x54mm



- 80x55mm



### FOLIOWANIE

- folia polysk obustronne



- folia mat obustronne



- folia jednostronne umożliwia stempelowanie karty na rewersie



- bez foliowania

### USZLACZETNIANIE

- lakier punktowy



- tłoczenie



W Europie jest ok 165 000 000 firm i  
870 000 000 osób na etacie. To  
potencjalni Partnerzy i Promotorzy.

Razem możemy więcej!



## **Sens Werbekoordinator**

W dzisiejszym świecie postępu technicznego i informatycznego panuje wiele rozwiązań, które są proponowane na rynku jako usługi i rozwiązania, które mają zadanie wsparcia dla osób przedsiębiorczych. Wiele z tych rozwiązań jest oferowanych jako komercyjne usługi i są sprzedawane w sieci internetowej. Wiele istniejących rozwiązań jest bardzo wymagających, aby funkcjonowały zgodnie z prawem oraz wymagających ogromnych nakładów na techniczne zabezpieczenie wymogów prawnych. Jednak wszystko to wymaga specjalistycznej wiedzy, mnóstwa czasu na poznanie zasad i reguł funkcjonowania i możliwości wykorzystania tych rozwiązań do swoich celów. Niejednokrotnie te rozwiązania zazębają się ze sobą i powodując coraz to większe wydatki na zabezpieczenie kolejnej wiedzy i kolejnego czasu na nauczenie się zasad posługiwania tymi narzędziami.

W dzisiejszej rzeczywistości gospodarczej i szybkości życia, przedsiębiorcy ledwie dają radę realizować cały zakres obowiązków związanych z prowadzoną działalnością. Brakuje im czasu na poznawanie nowości technicznych oraz zasad funkcjonowania. Muszą się zajmować gromadzeniem obrotu ze sprzedaży i poświęcać czas na odpowiednie kroki w marketingu i reklamie, nie mając w tym zakresie także stosownej wiedzy.

Dla tego sensem pojawienia się Misji i celu firmy Werbekoordinator, stało się zaradzenie temu problemowi. Najważniejszym zadaniem firmy jest bezpłatna pomoc w sektorze informatycznym i internetowym, który wymaga jednorazowego utworzenia rozwiązania i w dalszym ciągu nadzorowania prawidłowego działania. Oczywiście bardzo dużym kosztem jest wytworzenie narzędzi, natomiast nadzór nad prawidłowym działaniem, to stałe koszty firmy o niskim współczynniku kosztowym. Niejednokrotnie istnieją możliwości prowadzenia nadzoru kilku rozwiązań istniejących i wytworzonych narzędzi, tak aby one ze sobą automatycznie współpracowały i wytwarzaly usługi, które są niezbędne na dzisiejszym rynku handlu i usług.

Realizując Misje i Cel firmy, działanie firmy jest nastawione na budowaniu jak największej oferty usług i narzędzi, jakie zbudują szereg możliwości do prowadzenia skutecznego marketingu i reklamy. Drugim bardzo ważnym zadaniem jest dążenie, aby koszty wytworzenia kampanii reklamowych były jak najbardziej trafione i jak najszybciej zauważalne, przy czym korzystanie z bezpłatnych narzędzi i rozwiązań w naszej firmie, przynosiło dochody, które przede wszystkim doprowadzą do obniżenia wydatków przeznaczonych na reklamę.

Dzisiaj na rynku istnieje wiele rozwiązań, gdzie skuteczna reklama jest wstanie zapłacić ogromne wynagrodzenie za skuteczne doprowadzenie do obrotu. Tak samo istnieją na rynku całe szeregi sprzedawanych usług, narzędzi oraz materiałów reklamowych, które na bieżąco są sprzedawane firmą w celu ich wykorzystania. Te firmy płacą także bardzo wysokie wynagrodzenia osobom, które dystrybuują bezpośrednio ofertę prowadząc do sprzedaży. To ogromne budżety finansowe firmy, które znajdują się w strategii wydatków każdej firmy na świecie. Niejednokrotnie koszty nie pochodzą z zysków firmy ale są inwestowane, jako nakłady na zaistnienie na rynku i zwiększenie udziału w rynku branży, którą reprezentują.

Budżety firm małych i średnich, przeznaczone na działalność reklamy i promocji, to wystarczające źródło dochodu dla uzyskania wynagrodzenia za skuteczną pomoc tym firmom, zarówno w wdrożeniu darmowych usług naszej firmy, jak również zbudowaniu źródeł dochodu, pochodzących z rynku reklamy aby obniżyć własne wydatki z budżetu na reklamę własnych produktów lub usług, aż w końcu znalezienia wśród usługodawców reklamy najtańszych i najkorzystniejszych ofert zakupu, tego co niezbędne, aby przeprowadzić skutecznie każdą kampanię reklamową.

Dlatego powołanie do życia nowego „zawodu”, nowego przedmiotu działalności dla przedsiębiorców, którzy wykorzystają to co jest największym sensem Werbekoordinator, pomocy i wsparcia dla małych i średnich przedsiębiorców, tak aby zainwestowane pieniądze przynosiły jak największe przychody oraz pozwoliły jednocześnie utrzymać starych klientów oraz przyciągnąć nowych. To wszystko jest do osiągnięcia poprzez połączenie wszystkich usług i narzędzi w jednym portalu, gdzie będą wszystkie procedury takie same, a wdrożeniem i szybkim wskazaniem źródła informacji o działaniu, będzie mógł się zająć Koordynator Reklamy. Nawet gdy będzie taka wola przedsiębiorcy, to będzie możliwość wykorzystania Koordynatora Reklamy do intensywnej działalności osobistej promocji i reklamy realizowanej systemowo przez wszystkich koordynatorów.

Kolejne informacje o Projekcie znajdziesz w kolejnym dziale Idea Werbekoordinator.

## **Idea Werbekoordinator**

Idea werbekoordinator, to zaoferowanie wygenerowanych w Portalu usług i narzędzi do skutecznej reklamy oraz promocji. Takie usługi jak:

- Pakiety usług kompleksowej promocji i reklamy
- utworzenie każdemu Partnerowi prostej wizytówki swojej firmy,
- zaoferowanie utworzenia prostego w administrowaniu sklepu internetowego,
- dostępu do bezpłatnej strony prowadzenia sklepu w ramach aukcji internetowej,
- narzędzi informatycznych w połączeniu z aplikacjami mobilnymi, służącymi szybkim informowaniu o swoich promocjach i ofertach wyjątkowych wyprzedaży,
- budowaniu swojej bazy klientów z dostępem do statystyki zakupów i przyzwyczań produktowych oraz zainteresowań,
- dostępem do zarządzania zakupami w sklepie Werbekoordinator oraz możliwości płatności zdobytymi wartościami w naszym Portalu za wszelkie zakupy,
- zarządzania swoimi nabytymi usługami Werbekoordinator wraz z dostępem do pełnej statystyki wykorzystania usług w portalu,
- umożliwienia zakupu bardzo korzystnych Pakietów Usług, oferujących narzędzia i usługi w wyjątkowych niskich cenach,
- możliwości wzięcia udziału w rozwoju osobistym, dostępnym dla każdego Promotora w systemie.
- dostęp do profesjonalnych narzędzi pozwalających budować szybko i prosto swoją kampanię reklamową.
- Najcenniejsza pomoc i wsparcie Koordynatora Reklamy w przygotowaniu kampanii reklamowej, wyboru odpowiednich narzędzi, wskazanie najkorzystniejszych cen zakupu materiałów do promocji i reklamy oraz osobiste zaangażowanie Koordynatorów Reklamy oraz Menadżerów Regionalnych w promowaniu swoich podopiecznych Partnerów.

Szereg usług, które są dzisiaj dostępne w internecie, wyłącznie za odpłatnością indywidualną za dostęp do narzędzi, będzie dostępnych w zryczałtowanym koszcie Pakietu Usług, tak aby Koordynator Reklamy mógł korzystać z narzędzi w imieniu naszego Partnera. Są to wszelkiego rodzaju usługi służące do produkcji opracowań graficznych oraz do transferowania elementów kampanii reklamowych opracowanych i przygotowanych według przyjętej strategii do znanych i największych portali społecznościowych. Także sam Partner będzie mógł w dowolnym czasie korzystać z narzędzi w określonym czasie wynikającym z Pakietu Usług.

Wszelkie usługi będą wykorzystywały te same sposoby zarządzania oraz automatyczne ułatwienia realizacji zadań reklamowych, którymi będzie można bardzo łatwo zarządzać z każdego miejsca na ziemi za pośrednictwem dostępu do internetu oraz wszelkich narzędzi takich jak komputer tablet oraz smartfon, w dowolnej chwili i czasie. Za jednym kliknięciem, będzie można wysłać wiadomości push, sms lub email do grupy swoich klientów oraz Promotorów. Możliwość skorzystania z wielu gotowych szablonów oraz wielu profesjonalnych grafik, nigdy nie była tak prosto udostępniona w ramach jednego portalu internetowego.

Cała działalność skupia się właśnie na bezpłatnym maksymalnym zakresie usług dla Partnerów. Partnerem może zostać bezpłatnie, każdy przedsiębiorca, niezależnie od sposobu i rodzaju prowadzonej działalności. Czy to sklep internetowy, czy stragan na jarmarku lub malutki kiosk lub stoisko na osiedlu mieszkaniowym, może zawrzeć z Werbekoordinator stosowna umowę współpracy, w której jedynie umawia się na zapłatę w formie prowizji za skuteczne doprowadzenie do sprzedaży i dokonania zapłaty za produkt lub usługę. Prowizja ta, jest doskonałym narzędziem, wykorzystania jej wartości do motywowania całej rzeszy Promotorów, którzy będą mogli być sowicie wynagradzani za dokonanie codziennych zakupów wśród naszych Partnerów. Nawet nowy przedsiębiorca, zamierzający rozpocząć działalność gospodarczą, w dowolnej branży, otrzyma po przystąpieniu do projektu szereg rozwiązań informatycznych, które udostępniamy w ramach umowy Partnera. Uzyska także bezpośredni kontakt z firmą oraz Koordynatorami Reklamy, które pomogą i udziela wsparcia w prawidłowym budowaniu rynku sprzedaży oraz organizacją klientów. Ta działalność naszych Koordynatorów mająca charakter na „wolontariatów”, jest nie zwykle ważna a jej efektem będzie późniejszy efekt realizowania wspólnie opracowanej kampanii reklamowych i promocyjnych. Działalność reklamowa i promocyjna może być realizowana według dowolnej fantazji i pomysłu, lecz zawsze nasz firma będzie zwracała szczególną uwagę na zachowanie zasad AIDA+CS.

Wszystko po to, aby przedsiębiorca, który się zdecydował na prowadzenie działalności gospodarczej, był zabezpieczony przed popełnianiem błędów w planowaniu promocji swojej firmy oraz otrzymał rzeczywiste

wsparcie w narzędzia, które pozwolą na oszczędności inwestycyjne w promowanie i reklamę z jednoczesnym uzyskaniem tak ważnych elementów w zarządzaniu swoja firmą, jak gromadzenie danych i zarządzanie swoim CRM w chronionym i zabezpieczonym systemie informatycznym w profesjonalnych warunkach ochrony danych oraz zabezpieczeń na serwerach służących do przetrzymywania danych.

Tu należy wskazać, iż Plan Marketingowy zakłada specyficzny model udziału w podziale tej prowizji wśród wszystkich uczestników projektu. Osoby – Promotorzy, którzy zechcą wykorzystać ścieżkę rozwoju osobistego oraz dążenie do zostania Rentierem Werbekoordinator, będą mogli podążać tą ścieżką w dowolnym, wybranym czasie w jakim zechcą dotrzeć do doskonałego momentu zostania Rentierem Werbekoordinator.

Plan wynagrodzeń zarówno dla Pakietów Usług branżowych oraz dla Pakietów usług reklamy , to wyjątkowy projekt systemowego naliczania wszelkich wynagrodzeń, premii i nagród. Wszystko skupiające się na czterech poziomach listy plac. Z czego jeden przeznaczony da osób fizycznych w ramach zdobywania popularnie znanego i często wykorzystywanego w rozwiązaniach internetowych sklepów, zwanego Cashback. Jednak forma Cashback przyjęta w Planie Marketingowym, tworzy wyjątkową formę i wielkość naliczania Cashback uczestnikom całego programu. Cały program ma zadanie niezwykłej motywacji do tego, aby Promotorzy skorzystali z rozwoju osobistego i budowali swojej firmy w drodze do zostania Rentierem Werbekoordinator. Natomiast przedsiębiorcy, dysponujący wolnym czasem lub poświęcający w całości czas na współpracę w ramach bycia Koordynatorem Reklamy, posiadali największe na rynku wynagrodzenie, jakie można dzisiaj osiągnąć na świecie w ramach usług. To wynagrodzenie przekracza kilkakrotnie standardy na rynku i ma zadanie niezwykłej motywacji do wykorzystywania narzędzi i sposobów prowadzonej działalności według polityki przyjętej w Werbekoordinator.

Sam Plan Wynagrodzeń i jego specyfika, to także dla samej firmy mechanizm samo motywacyjny dla wszystkich Promotorów, który sam z siebie będzie budował całą organizację. Od samego początku zaistnienia w serwisie jako Promotor, będzie miał na bieżąco informację jakie zwroty gotówki Cashback są na jego koncie jako Promotor, a to będą spore pieniądze, widoczne w czasie rzeczywistym zdarzenia gospodarczego zakupu u Partnerów, ale również uzyska informację, jakie otrzymał by pieniądze jako Koordynator Reklamy lub Menadżer Regionalny. W tych informacjach nie tylko będą się znajdowały kwestie dotyczącego podziału prowizji zwane Cashback. Także będzie informacja o wysokości wynagrodzenia prowizyjnego, wynikającego z Planu Marketingowego gdyby byli Koordynatorami Serwisu lub Menadżerami Regionalnymi. Taka informacja będzie działała w dwojakim sposób. Po pierwsze nastąpi naturalna selekcja ludzi, którzy mają żylikę handlową i potrafią to wykorzystać do budowy swojego sukcesu, a tych którzy po prostu chcą mieć tylko więcej pieniędzy w swoim portfelu za promowanie i własne zakupy. A po drugie wyłonieni kandydaci lub już istniejący przedsiębiorcy, którzy zdecydują się zawrzeć umowę Koordynatora Reklamy lub Menadżera Regionalnego, zobaczą swoją światlaną drogę w promowaniu swojego biznesu w właściwy sposób oraz naturalnemu gromadzeniu pieniędzy na kolejne czynności reklamowe. Tym samym kolosalne oszczędności oraz skutecną i łatwą do skontrolowania skuteczność promocji i reklamy swojej firmy.

Połączenie wielu istniejących już na rynku usług w jeden projekt informatyczny wsparty działalnością wyszkolonych i certyfikowanych Koordynatorów Reklamy, pozwala najskuteczniej wykorzystać możliwości dzisiejszych technologii oraz nowości internetu i urządzeń mobilnych. Do połączenia zostaną wykorzystane takie istniejące narzędzie, które już dzisiaj osiągnęły ogromny sukces, pomimo iż są ograniczone strategią rozwoju i możliwościami:

- Leytyschops – tylko dla przedsiębiorców prowadzących sklepy internetowe i wyłącznym cashback za swoje zakupy,
- WEE – projekt skierowany do promocji przedsiębiorców, ograniczony odpłatnością bez możliwości generowania znacznego dochodów za promocję, brak realnego wsparcia dla Partnerów
- CMR Monday – projekt bez możliwości prowadzenia statystyk przyzwyczajeń oraz tendencji zakupów swoich klientów w połączeniu z usługami bankowymi
- Booksy – aplikacja ograniczona branżowo wyłącznie na rynek kosmetyki ciała i fryzjerstwa
- Amazon – prowadzący swój projekt w wielu kierunkach jednak wszystko za abonentową opłatę, jako usługodawca dla przedsiębiorstw wyłącznie za wysoką odpłatność
- Różne serwisy aukcje – ebay, allegro, olx itp. – które pobierają ogromne opłaty za świadczenie usług prowadzenia portalów do sprzedaży
- Serwisy ogłoszeniowe oraz branżowe – trudne do zlokalizowania i bez możliwości działalności między narodowej. Głównie blokada językowa.
- Canva – projekt wyłącznie komercyjny i stworzony na rynek reklamy wyłącznie na zasadach komercyjnych.
- NowStyle – projekt oferujący możliwość reklamy w oparciu o gotowe graficzne modele, które można wykorzystać w internecie w oparciu o portale społecznościowe.

Wszystkie powyżej podane przykłady prowadzą swoją działalność wyłącznie w celu uzyskania korzyści za korzystanie z usługi administrowania powyższymi projektami, które wraz z rozwojem technologii stają się coraz łatwiejsze i tańsze do zapewnienia prawidłowego działania. Natomiast ideą Werbekoordinator, to oddanie takich usług każdemu Partnerowi w ramach pobierania jedynie prowizji od wykonania obrotu gospodarczego, który jest wymiernym i łatwo zauważalnym efektem działania naszego portalu oraz realizowanej strategii działalności Werbekoordinator. W sensie i idei Werbekoordinator jest zarabianie na usługach i produktach Reklamy i Promocji, które są już kupowane na rynku, lecz oferta w sklepie werbekoordinator zawsze będzie zawierała oszczędności. W dalszym etapie prawidłowo wykonanej promocji i reklamy sensem jest uzyskanie dostępu do obrotów Partnerów z których uzyskamy sowe wynagrodzenie prowizyjne od efektu. ¾ prowizji trafiać będzie z powrotem na rynek wtórnego obrotu, bo trafi do kieszeni Promotorów, Partnerów, Koordynatorów Reklamy i Menadżerów Regionalnych aż w końcu do Rentierów Werbekoordinator. W dalszej części tego materiału, jest wyjaśnienie jak czytać Plan Marketingowy, w którym można zobaczyć, iż do naszego grona Koordynatorów Reklamy oraz Menadżerów Regionalnych, mogą należeć najlepsi specjalisi na rynkach światowych, którzy będą mogli uzyskiwać spektakularne dochody w branży Reklamy i Promocji. Także ich spektakularne efekty będą bardzo szybko dostrzegane przez ogólny rynek światowy i będą się cieszyć bardzo dużym zainteresowaniem działalności nasze firmy. A strategia nasza to nic innego jak:

**Stwórz łatwe i przyjazne narzędzia informatyczne w internie, pomóż je wdrożyć i zastosować gotowymi narzędziami naszej firmy a dopiero później oczekuj efektu finansowego dla siebie za prawidłowo wykonaną pracę !!!**

**Pomimo bardzo złożonego i wewnętrznie skomplikowanego systemu informatycznemu, zewnętrznie dla wszystkich uczestników systemy program będzie prosty, intuicyjny i łatwy w obsłudze, co tylko wzmacni prostotę promowania naszej działalności na całym świecie. „Zasada najpierw daj a potem chciej coś dostać” pozwala zaangażować masy ludzkie, które są najważniejsze i najbardziej skuteczne w reklamie i promocji. Plan Motywacyjny sowicie wynagradza uczestnikom a znane jest stare powiedzenie „za pieniądze zawsze lepiej się modli duchowny”. Tak samo nasi uczestnicy nie obejdą się zachwytem wysokości uzyskiwanych cashback oraz prowizji wynikających z Planu Marketingowego.**

Szkolenia Koordynatorów Reklamy i Menadżerów Regionalnych będą prowadzone z dużym naciskiem na rozpoczęcie swojej działalności jako Wolontariusz lub Samarytanin. W pierwszej kolejności bez wykazywania jakiegokolwiek zainteresowania ich zadaniem będzie wdrożenie otrzymanych do dyspozycji wszelkich możliwych serwisowych rozwiązań jakie przewidziano dla Partnera. W tym najgłówniejszą rolę spełniać będzie własna baza danych, zarządzanie ta bazą oraz dystrybuowane własnego kodu OR z możliwościami dalszej redystrybucji. Pakiet dla Partnera, którym będą się posługiwać wszyscy uczestnicy, począwszy od Promotora aż do Rentiera, będzie niezwykle bogaty i praktycznie nie możliwy do odrzucenia. To kluczowa działalność dla naszych uczestników naszego systemu. Drugim etapem będzie wykorzystanie darmowych narzędzi dla Promotorów, z zaplanowaniem odpowiedniej wielkości kampanii reklamowej dopasowanej do wielkości danego przedsiębiorcy. Tu posłużę się przykładem:

1. Otrzymałem w jakiś sposób kod QR naszego systemu z informacją na kuponie z kodem (od kolegi, pracodawcy, znajomych, rodziny itp.):
  - (Na górze Kodu QR) - Pokazując ten kod QR, możesz uzyskać rabaty wśród naszych partnerów gdzie znajdziesz przy kasie informację o przynależności jako Partner do naszego systemu!!! (każdy Promotor będzie miał piękny certyfikat do powieszenia i komplet naklejek)
  - (Na dole kodu QR) - Jeżeli się zarejestrujesz w naszym systemie, uzyskasz dodatkowe prawo do ogromnych korzyści wynikających z Cashback w naszym systemie oraz do budowania swojej drogi do zostania rentierem systemu Werbekoordinator

Całkiem na dole będzie link do panelu rejestracji nie zależnie z jakiego urządzenia oraz informacja tej treści:

Zeskanuj Otrzymany kod QR i zarejestruj się jako Promotor !!! Od jutra poza rabatami, uzyskasz również cashback w naszym systemie oraz uprawnienia do budowania własnej organizacji prowadzącej Cię do sukcesu. Możesz także skorzystać z linki w internecie [www.werbekoordinator.de/rejestracja/](http://www.werbekoordinator.de/rejestracja/) .... (Gdzie kropki będą zawierały dane dla odpowiedniego przypisania w bazie Promotorów.) Skanując kod QR poraz pierwszy z swojego urządzenia automatycznie będzie przekierowywał do strony rejestracji w systemie i już z odpowiednim przypisaniem do organizacji osoby, która jest właścicielem kodu.

2. Na tym etapie dla właściciela kodu QR dzieją się dwie ważne rzeczy:
  - Każdy zakup z jego kodem QR w celu uzyskania rabatu, skutkuje dla niego tak, jakby sam dokonał zakupu w podziale Cashback i uzyska z tej transakcji minimum 0,46% Cashback z obrotu gospodarczego wykonanego przez kogoś kto się posługuje jego kodem,
  - Następuje naturalna selekcja Promotorów zainteresowanych wyłącznie rabatami oraz na tych których interesuje także dochód z obrotu gospodarczego realizowanego za pomocą własnego kodu QR. Tym samy te osoby które zdecydują się na udział także jako Promotor i dokonają rejestracji, budują dla pierwotnego właściciela kodu kolejną jednostkę, społeczną która będzie na tych samych zasadach budować swoja organizację dla siebie, ale co najważniejsze także dla pierwotnego Partnera. Zadaniem Planu Marketingowego jest także szkoła biznesu na samym początku współpracy w Werbekoordinator.
3. Tak tylko wybrani zrozumieją że nie jest istotne to co utracili, dla tego że ktoś decydował się zarejestrować samemu i korzystać z należnego Cashback dla Promotora. Tu wyjaśniam zachodzi zasada bilansu. Jednak z informacji, która widzi na bieżąco dostrzega że rośnie mu możliwe wynagrodzenie które mógł by brać jako Koordynator Reklamy lub Menadżer Regionalny. Także dostrzeże iż tak naprawdę niczego nie traci, a jedynie buduje się mu organizacja która generuje obrót i w każdym momencie może czerpać korzyści z coraz to większej organizacji.
4. Także system zakłada możliwość zawarcia umowy kandydata Koordynatora Reklamy na 365 dnie nie będącego przedsiębiorcą. Przez okres bycia kandydatem zobowiązany do przestrzegania wszelkich zasad w umowie, uzyska Cashback na swoje konto, które będzie oczekiwane na aktywację. W momencie aktywacji konta wszystkie premie Cashback oraz prowizje należne Koordynatorowi Reklamy zostaną wypłacone od dnia zawarcia umowy kandydata do dnia spełnienia wymogów uzyskania certyfikatu Koordynatora Reklamy lub Menadżera Regionalnego.
5. Cała działalność wszystkich Promotorów będzie wspierana naszymi krótkimi kilkuminutowymi filmami instruktażowymi, które właściwie i rzetельnie będą informowały o korzyściach i prawach nabytych na każdym etapie drogi do sukcesu, tak aby informacja była właściwa i rzetelna i nie powodowała rozpowsiadania nie stworzonych rzeczy o naszym systemie. Takie narzędzia będą wykonane w pięciu językach na samym początku. Natomiast w dalszym działaniu będą uruchamiane kolejne wersje językowe.
6. Kończąc ten przykład, pragnę zwrócić czytelnikowi uwagę, iż każdy etap kolejny od Promotora przez Koordynatora Reklamy do Menadżera Regionalnego posiada te same motywatory do dalszej promocji i reklamy naszych Partnerów oraz zdobywania poziomów w naszym systemie. Także kluczowym rozwiązaniem jest uzyskanie dostępu do tego typu narzędzi, jakie są oferowane dla Partnerów, każdemu przedsiębiorcy, niezależnie od branży i wielkości oraz generowanego obrotu. Wystarczy aby posiadacz kodu QR przekonał osiedlowy zieleniak do zostania Partnerem i wykorzystania naszych narzędzi, aby zbudować sobie fundament do uzyskania pierwszego zysku. Teraz każdemu, komu da swój kod QR będzie skazany na to aby uzyskiwać Cashback jak ze swojego zakupu w tym zieleniaku lub uzyska kolejnego Promotora do budowy swojej organizacji, aby zarabiać w dalszej drodze do sukcesu jako Koordynator Reklamy lub Menadżer Regionalny. Włączając w to system należnych prowizji wynikających z Planu Marketingowego, uzyskujemy doskonale narzędzie do zarabiania na samym obrocie gospodarczym wynikającym z szerokiego rynku usług i narzędzi do reklamy. To ten system jest kluczem do zostania Rentierem Werbekoordinator. Konstrukcja Pakietu usług zawsze będzie się składała z narzędzi niezbędnych do najlepszej reklamy przedsiębiorców, a co najważniejsze będzie osobiście promowany przez Koordynatora Reklamy lub Menadżera Regionalnego za pomocą osobiście wręczanego katalogu usług w formie papierowej w firmowym segregatorze. W ten sposób nasi współpracownicy będą mogli doskonale promować wszystkich lokalnych Partnerów oraz wskazać osobiście na korzyści jakie oferują dla innych Partnerów w różnych formach.

Naszym zadaniem jako firma pozostaje jedynie zarządzanie serwisem i system informatycznym tak aby sprawnie służył wszystkim uczestnikom. Koszty utrzymania serwisu są traktowane jak stałe i nie wygórowane. Wzrost kosztów utrzymania i serwisu informatycznego jednak będzie rósł, ale to będzie poprzedzone sporym sukcesem na rynku międzynarodowym co będzie wymagało jedynie rozbudowy bazy informatycznej oraz poniesieniem jednorazowych kosztów. Jestem przekonany iż nasza firma na tym etapie znajdzie sporo sponsorów, którzy zechcą wykorzystać nasze możliwości. Kolejna rozbudowa systemu będzie konieczna po osiągnięciu w bazie zarejestrowanych 25 milionów użytkowników. Wystarczy uruchomić skromnie wyobraźnie, aby zauważyć jaki obrót gospodarczy będzie generowany przez 25 milionów posiadaczy kodów QR oraz jak potężny budżet reklamowy będzie służył zamawianiu wszelkich usług i narzędzi reklamowych w naszym sklepie działającym jako dystrybutor własnych usług oraz bardzo szeroki asortyment firm z branży reklamowej, którzy będą korzystali z

naszego pośrednictwa w sprzedaży. Tu także zwracam uwagę, iż każdy zakup będzie generował minimalną prowizję od skutku wygenerowania obrotu, co posłuży celom Cashback.

Także należy zauważyć, iż aby zostać Partnerem, trzeba być zarejestrowanym Promotorem. Nikomu na świecie nie udało się stworzyć rzetelnego systemu zarabiania na reklamie oraz na własnych zakupach, dotychczasowych koniecznych produktów reklamowych oraz opakowań służących do spełnienia ich obowiązkowego wyposażenia, dla przykładu instrukcje obsługi, naklejki, opakowania, naklejki na produkty, itp. To wszystko tylko po to aby poza niekonwencjonalną ceną tych produktów dla naszych Partnerów to jeszcze możliwość obniżenia kosztów realizowanych z własnego budżetu. Każdy będzie mógł zapłacić punktami bonusowymi i to zgodnie z zasadami podatkowym na każdym rynku. Punkty bonusowe, które posłużą zapłacie za usługi lub towary będą stanowiły dla przedsiębiorcy przychód a dla naszej firmy koszt. Analogicznie kiedy uczestnik zdecyduje się zamienić Punte Bonusowe na realny pieniądz, płacąc punktami w sklepie to dla każdego uczestnika będzie to przychód z systemy a dla naszej firmy koszt. Wszystkie niezbędne dokumenty zgodnie z potrzebami w danym kraju zrealizuje nasz system i umieści w zakładkach Wirtualnego Biura każdego Promotora. Wszelkie wymogi na danym rynku będą generowały odpowiednie dokumenty i dostarczały zgodnie z wymogami odpowiednim instytucjom finansowym.

Połączenie możliwości jakie ma Werbekoordinator z usługami bankowymi wraz z wykorzystaniem technologicznych możliwości zarządzania potężna grupą Promotorów na świecie, zaoferowania każdemu promotorowi specjalnej aplikacji do zarządzania i kontroli swoich nagród i premii oraz możliwości dokonywania płatności za produkty lub usługi wśród naszych Partnerów, to wyjątkowa możliwość skutecznego promowania. Dzisiaj usługi bankowe oferują możliwość natychmiastowego reagowania na dokonywanie płatności w naszym systemie w czasie rzeczywistym, który już dzisiaj charakteryzuje się kilkusekundowym opóźnieniem. System naliczeń w Werbekoordinator będzie sygnalizował każdy zakup własny, oraz zakup Klienta dysponującego odpowiednim kodem QR. Taka opcja promocji, to z wykorzystaniem założeń Planu Motywacyjnego daje samoistne rozwijanie systemu promocji i reklamy dla wszystkich Partnerów Werbekoordinator. Podjęty rozwój osobisty każdego Promotora jest bowiem wynagradzany w systemie Cashback. Czym wyżej w kolejnych trzech krokach, tym udział w podzielę Cashback większy oraz prowizje jako wynagrodzenie są coraz większe.

Połączenie usług w sektorze reklamy i marketingu wraz z samomotywującym systemem cashback oraz wyjątkowym systemem wynagradzania Koordynatorów Reklamy, to niesamowita szansa dla wszystkich uczestników Projektu Werbekoordinator. Do tych korzyści zaliczyć należy:

- zdobycie nowatorskich źródeł dochodów dla społeczeństwa na świecie,
- możliwość rozwoju osobistego dla osób przedsiębiorczych,
- wzięcie udziału w projekcie, gdzie nie występują elementy sprzedaży bezpośredniej usług lub produktów, (my tylko wskazujemy gdzie można nabyć to co jest potrzebne jak najbardziej korzystnie)
- pełnienie funkcji na rynku charakteryzującej się szlachetnością i podawaniem pomocnej dłoni, tym którzy nigdy nie byli w zainteresowaniu istniejącej na rynku konkurencji,
- znalezienia nowych możliwości zdobywania korzyści z rynku reklamy i promocji, który nigdy nie był w ten sposób dystrybuowany i służył jako źródło dochodów społeczeństwa,
- wzięcie udziału w oferowaniu sponsorowania wszelkich dziedzin życia sportowego oraz fundacji pomagających w szczególnych przypadkach społeczeństwu. Każdy sportowiec lub każda fundacja poprzez uzyskanie całego zakresu bezpłatnych usług dla swoich sponsorów, może prowadzić skutecznie promowanie produktów i usług sponsorów oraz brać czynny udział w pośredniczeniu nabywania usług i produktów oferowanych w sklepie Werbekoordinator, a co za tym idzie, zbudowania sobie stałego źródła przychodów,

Do wyjątkowej sytuacji w systemie naliczeń nagród, premii i wynagrodzenia, należy zaliczyć fakt, iż każdy zakup w sklepie Werbekoordinator oraz wśród Partnerów oferujących swoje produkty lub usługi, w wszystkich kanałach sprzedaży w portalu lub w tradycyjnych punktach dystrybucyjnych, za skutkuje prowizją, która zostanie naliczona zgodnie z Planem Marketingowym. Przy masowym udziale posiadaczy wyjątkowego promocyjnego kodu QR Promotora, buduje się kolejne ogromne źródło dochodów, którym jest rynek generowanych obrotów gospodarczych i uzyskiwane z niego prowizje dla budowy motywacji wszelkich uczestników systemu.

Wykorzystanie możliwości technologicznych wraz nowymi technologiami mobilnymi, buduje ogromne możliwości dla społeczeństwa w kwestii nabywania w korzystnych cenach oferowanych produktów i usług, płacąc zdobytymi nagrodami i premiami służącymi do naliczenia Cashback. Biorąc pod uwagę fakt, iż wysokość naliczanych wartości to spore środki, którymi można wspierać wszelkie gałęzie życia, poczynając od codziennych zakupów dla

rodziny poprzez zakup reklamy dla swoje działalności gospodarczej aż do zabudowania stabilnego przychodu będąc Rentierem Werbekoordinator.

Połączenie tak ogromnego rynku reklamy i promocji, zarówno w sektorze reklamy tradycyjnej – drukarnie, internet, media radio, telewizja, prasa, jak również w sektorze opakowań oraz materiałów zadrukowanego papieru, służącego do produkcji lub do świadczenia usług z usługami bankowymi, to wyjątkowa okazja dla wszystkich uczestników systemu Werbekoordinator aby sprostać istniejącej konkurencji na rynku. Zarówno wyrównanie szans dla nowo powstałych firm, jak również osiągania spektakularnych wyników wśród bankowości oraz zdobywaniu nowych rynków dla Partnerów Werbekoordinator, w perspektywie kilku lat daje szanse równania się z potężnymi koncernami, takimi jak Amazon, Google, Ebay itp. Nawet jak na jakimkolwiek etapie wydaje się, że to nic innego jak kolejna propozycja MLM, to nic bardziej mylnego. Werbekoordinator niczego nie sprzedaje, tak jak typowe sieci MLM i nie zajmuje się sprzedażą. Rolą Werbekoordinator jest bezpłatne wsparcie przedsiębiorców a w późniejszym czasie jedynie skierowanie budżetów finansowych przeznaczonych na reklamę w bardziej opłacalne i korzystne usługi, gdzie będzie można nabyć to co konieczne do zrealizowania odpowiednich kampanii reklamowych a także wykonać to co niezbędne do produkcji towarów lub świadczenia usług.

W każdym dniu, każdy rozmawia i promuje produkty i usługi z których jest zadowolony wśród znajomych, przyjaciół, kolegów. Jednak do tej pory mało kto i nie wiele płaci za tego typu realizowaną samoistną promocję. Jednak to się zmieni dzięki projektowi Werbekoordinator, dając szansę wszystkim chętnym do efektywnego działania. Rynek reklamy i promocji jest tak ogromny, iż nikt nie jest w stanie sklasyfikować co do udziału w rynku ekonomicznym świata. Dlatego warto się tym zająć, bo praktycznie jesteśmy bezkonkurencyjni na świecie i każdy może tą okazję wykorzystać z korzyścią dla siebie lub dla swojej firmy. Wykorzystanie dodatkowego finansowania pochodzącego z rynku reklamy i promocji do motywacji ludzi do działania, daje ogromną szansę na całym rynku świata. Wszyscy są zainteresowani podzieleniem się swoim sukcesem z ludźmi oraz firmą, która dzięki swojej działalności doprowadzi do skutecznej sprzedaży i wzrostu obrotów swojej firmy. Tym bardziej jeżeli można zdobywać środki finansowe na pokrycie kosztów organizacji stosownej kampanii reklamowej.

### **Pomysł i sposób rozwoju Projektu Werbekoordinator.**

Projekt Werbekoordinator ma swoje źródło w zrealizowanym pomyśle sześć lat wcześniej na terenie Polski na lokalnym rynku wielkopolski i miejscowości Poznań. W roku 2015 został wdrożony pomysł kojarzenia firm wzajemnych i budowy Promotorów i sieci koordynatorów. W bardzo krótkim czasie po zaledwie sześciu miesiącach, projekt był o krok od ogromnej ekspansji na cały rynek polski. Niestety warunki stawiane przez współpracującą bank postawiły firmę przed koniecznością dofinansowania projektu. Będąc tylko autorem i osobą zarządzającą projektem, nie byłem stanie uzyskać stosownego finansowania w związku z sytuacją osobistą właścicielu firmy. Firma została sprzedana wraz z projektem, który tylko w małej części został wykorzystany dla działalności nowego nabywcy a rozwój projektu według mojej koncepcji został zaniechany. Wszystko w związku z rykiem bankowym i bardzo drogim procesem wydawania kart płatniczych w systemie VISA.

Jednak dzisiejsza sytuacja rozwoju usług bankowych, oraz postęp technologiczny i informatyczne stworzył ogromną szansę do rozwinięcia projektu o wszelkie nowości oraz zmodyfikowanie planu marketingowego, tak aby stał się wyjątkowy. Projekt posiada obszerną dokumentację technologicznego rozwoju i przebudowy istniejącego projektu oraz szereg dokumentów zawierających prezentacje oraz strategię rozwoju.

Przede wszystkim projekt musi znaleźć środki na rozwinięcie pomysłu i zrealizowania strategicznych zadań prowadzących do stworzenia wyjątkowego rozwiązania dla przedsiębiorców oraz społeczności. W tym etapie należy zaznaczyć dwie możliwości:

1. Zbudowanie spółki celowej z inwestorem;
2. Sprzedaż praw autorskich i majątkowych do projektu dla instytucji zainteresowanej rozwojem dla swoich potrzeb finansowych – rynki finansowe.

W związku z wyczerpaniem się możliwości utrzymania projektu w sieci oraz wykorzystania możliwości finansowania dalszego rozwoju projektu portalu, istnieją tylko dwie takie możliwości. Jednak każda z nich może przyjąć dowolny sposób rozwinięcia dalszej działalności.

Czy to spółka indywidualna czy spółka z dotychczasowym właścicielem projektu może wykorzystać jako właściciele, wiele narzędzi, które są w rękach właściciela.

Biorąc pod uwagę Plan Marketingowy i niezwykle działającą strategię rozwoju poprzez wyjątkowe traktowanie uczestników Projektu w kwestii uzyskiwania korzyści i dochodów, mając ogromne argumenty można przy minimalnym nakładzie zbudować organizację całej działalności z bardzo szybkim zwrotem inwestycji. Cała działalność charakteryzuje się przede wszystkim tym, iż koszty funkcjonowania są na poziomie stałym z nie wielkim wzrostem względem uzyskiwania wpływów z działalności. Proporcje administrowania projektem względem przychodów w dość szybkim czasie zatrzymują się na stałym poziomie i nie rosną. Ponieważ dalszy rozwój może być rozwijany na zasadach tworzenia kolejnych spółek zależnych i przejmowania kosztów rozwoju i administrowania jako odrębny podmiot gospodarczy.

Poziom wynagrodzenia, jakie może być zaoferowane osobie pełniącej rolę głównego Menadżera – Coach, pozwala zatrudnić najlepszego specjalistę na rynku a tym samym wyposażyc go w niezwykłe narzędzia, do budowy sieci Koordynatorów Reklamy, którymi dysponuje właściciel projektu.

Podstawowym rynkiem rozwoju są osoby, które już pracują w branży reklamowej i zajmują się sprzedażą usług drukarskich, reklamowych oraz medialnych. Kolejnym rynkiem są osoby z branży informatycznej, wykonujących usługi informatyczne na potężnym rynku konkurencji. Posiadając narzędzia zorganizowane w naszym Portalu, osoby te są bardzo łatwej sytuacji uzyskania certyfikatu Koordynatora Reklamy a przy tym zarabianiu na swoich umiejętności o wiele atrakcyjniejsze wynagrodzenia jakie dzisiaj oferuje rynek informatyczny. Następny rynkiem są osoby, które poszukują intratnego zajęcia w sieci, które można realizować z komputera w domu. Cała działalność w portalu Werbekoordinator, jest możliwa zdalnie i wszelkie narzędzia są przystosowane do realizacji on-line. Oczywiście każda osoba chcącą pracować jako Koordynator Reklamy będzie musiał ukończyć szkolenie i zdać mały egzamin – test. Następnym rynkiem i to ogromnym jest środowisko sportowców, którzy poszukują sponsorów. Nie jest to może propozycja dla potężnych pierwszoligowych klubów sportowych na samym początku działalności, chociaż z biegiem lat sami zechą sięgnąć do tego źródła przychodów z rynku reklamy. Ogromna szansa jest dla wszystkich sportowców poszukujących sponsora. Zostając nawet samym Promotorem uzyskują możliwość organizacji swojej sieci Klientów posługujących się jego kodem QR i tym samym zdobywania Cashback tak jak za zakupy własne. Jeżeli się zdecyduje sportowiec na pracę jako Koordynator Reklamy to wykorzystując narzędzia naszego portalu są świetnie wynagradzani i uzyskują o wiele więcej niż sponsor był by w stanie zaoferować w ramach darowizn czy wątłej działalności bez narzędzi oferowanej reklamy. Bardzo dobrym rynkiem budowy sieci Koordynatorów Reklamy stają się wszelkiego rodzaju placówki społeczne, typu fundacje, domy starców oraz organizacje klubowe. Dzięki przyjęciu obowiązków Koordynatora Reklamy zapewnić sobie mogą stałe dochody, które mogą być przeznaczone na działalność statutową.

Cała działalność w sieci, mająca zadanie promowania usług jakie oferuje Werbekoordinator, będzie wspierana poprzez materiały video z właściwym komentarzem. To wszystko po to, aby nie realizować promocji w niewłaściwy sposób. Rola materiałów video zrealizuje 60% pracy marketingowej. Rola Koordynatora Reklamy może się ograniczyć do czynności manualnych pomagając wykorzystać narzędzia w Portalu oraz konsultacyjnych co do realizacji właściwie budowy kampanii reklamowej. Szereg narzędzi będzie automatycznie realizowało budowę kampanii reklamowych według zachowania zasad AIDA.

Także proces szkolenia Koordynatorów Reklamy odbywać się będzie droga online, przygotowaną w materiałach video oraz na specjalnym kursach, które będą dostępne w Portalu. Tylko zaliczenie testu egzaminacyjnego będzie upoważniało do wydania certyfikatu Koordynatora Reklamy i zawarcia umowy Koordynatora Reklamy.

Umowy współpracy będą zawierane za pośrednictwem internetu, z wykorzystaniem wszelkiej technologii potwierdzania danych oferowanych na danym rynku kraju otwartego do świadczenia usług. Tak że każda umowa będzie mogła być zawarta droga papierową, jednak za właściwie zwarcie takiej umowy będzie odpowiadał Koordynator reklamy.

Plan marketingowy zakłada odpowiednie traktowanie każdej osoby w odpowiedniej kolejności. Plan zawsze zakłada, iż na samym początku jest człowiek, który decyduje się w pierwszej kolejności uzyskać status Promotora. Po uzyskaniu statusu Promotora w systemie, Promotor uzyskuje możliwość zawarcia proponowanej umowy w zakresie współpracy. Promotor może sobie wybrać dowolną formę współpracy, oczywiście spełniając określone wymagania w Planie Motywacyjnym.

Tak samo kluczową rolę w Palnie Marketingowym, pełni kwestia podziału Cashback. I tak jak w kolejności odpowiedniej w rozwoju osobistym, swoja część uzyskuje Promotor, także Koordynator Reklamy uzyskuje swoją część należną jako Promotor oraz sumuje się to co należy się Koordynatorowi Reklamy. Także Menadżer Regionalny zawsze otrzymuje to co należne Promotorowi oraz to co należne Koordynatorowi Reklamy oraz Menadżerowi Regionalnemu z zachowaniem bilansowania.

Należy zauważyc, iż bilansowanie służy wydolności finansowej systemu naliczeń nagród i premii, natomiast nie ma nic wspólnego z budowaniem swojej organizacji, która w rozwoju osobistym ma największe znaczenie. Czym więcej osób w swojej organizacji sieci Promotorów, tym przedże możliwe osiągnięcie pozycji Rentiera Werbekoordinator. W budowaniu swojej sieci należy się wystrzegać błędu, w którym widzi się własny interes. Takie postrzeganie Planu Marketingowego jest do przyjęcia, kiedy ktoś chce jedynie pełnić rolę Koordynatora Reklamy i nie jest zainteresowany rozwojem osobistym, czego nikomu nie zalecamy. Każdy z wyżej wymienionych potencjalnych uczestników systemu Werbekoordinator, może skorzystać z możliwości jakie oferuję system naliczeń.

Najistotniejszą sprawą służącą do naliczeń, jest obrót gospodarczy. To on decyduje o posiadanym statusie w systemie. Cała swoja organizacja pracuję na zaliczenie obrotu w okresie obliczeniowym. Dlatego ważnym staje się posiadanie jak największej ilości uczestników skupionej w swojej organizacji.

Biorąc pod uwagę wymienione na wstępie dwa kierunki rozwoju, to przy przyjęciu pierwszego rozwiązania – stworzenia spółki celowej w formie GmbH, występuje konieczność ustalenia wysokości posiadanych udziałów w całym przedsięwzięciu. Należy zaznaczyć, iż w przypadku budowy od podstaw całej struktury Koordynatorów Reklamy i Menadżerów Regionalnych, przygotowany projekt zakłada oddanie udziałów spółki w wysokości 40% z odpowiednim udziałem dla pierwszych 11 Menadżerów Regionalnych. Jest to oczywiście propozycja, którą należy przedyskutować z Udziałowcem – Inwestorem i wzajemnie podjąć decyzje rozwoju firmy. Jednak jeżeli inwestor posiada już organizację pracowników lub współpracujących firm, którą można wykorzystać do celów działalności promocji nawet własnego przedsiębiorstwa, to rozbudowa oraz plan może wyglądać całkowicie inaczej. Możliwości Panu Marketingowego pozwalają na bardzo korzystne nawiązywanie współpracy z Menadżerami Regionalnym, którzy mają także odpowiednie przygotowanie do Pełnienia funkcji Menadżera Regionalnego.

Profil działalności oraz misja i cele Werbekoordinator tworzą na rynku międzynarodowym nowy model biznesowy. Tak jak łączenie usług i narzędzi w całym portalu internetowym tworzy nowość nigdzie nie spotykana, tak samo model biznesowy zawiera z każdego znanego modelu biznesowego jakąś część, jednak nie można zakwalifikować jednoznacznie do istniejących i znanych modeli biznesowych. To całkiem nowe podejście do współpracy i budowania zespołu współpracujących firm na rynku międzynarodowym. Ta że całe przedsięwzięcie jest potężnym pomysłem, który można zrealizować w okresie czterech do pięciu miesięcy i rozpocząć swoją karierę na rynku, najpierw lokalnym a z biegiem czasu wychodząc na inne rynki starego kontynentu a później i na inne kontynenty i cały świat.

W momencie przyjęcia drugiego rozwiązania, sytuacja może przyjąć dowolny sposób realizacji swoich celów. Zakup na własność praw autorskich i majątkowych wraz z działającym portalem internetowym w starym wydaniu oraz obszerną dokumentacją całego przedsięwzięcia, daje możliwość całkowitego decydowania o tym jak wykorzystać przygotowane w technicznym zadaniu informatycznym rozwiązania dla celów własnej budowy drogi sukcesu prowadzonej działalności w swojej branży. Zachowanie informatycznych rozwiązań oczywiście można spotkać na rynku w innych firmach prowadzących podobną działalność. Jednak istniejące firmy pomimo popełniania szeregu błędów i prowadzących swoją działalność tylko w części naszego pomysłu, osiągają spore sukcesy. Natomiast wykorzystanie Planu Marketingowego oraz przyjęcie misji firmy, jaka została zaplanowana w rozwoju firmy, da poprzez swoją innowacyjność ogromną przewagę w rynku konkurencji. Przyjmując oczywiście drugie rozwiązanie, można także liczyć na daleką współpracę oraz przekazanie dotychczasowych kontaktów do wykonawców przebudowy portalu, którzy mają spore doświadczenie w tworzeniu poprzedniego portalu dla potrzeb polskiej firmy sześć lat wstecz. Także przy przyjęciu modelu rozwijania rozwoju firmy według opisanego wyżej pomysłu, istnieje możliwość współpracy w zakresie inżynierii informatycznej wykonania przebudowy dotychczasowego portalu.

### **JAK CZYTAĆ I ROZUMIEĆ PLAN MARKETINGOWY !**

Chcesz skutecznie wypromować swój biznes, skorzystaj z rekomendacji Koordynatorów Reklamy Werbekoordinator. Już dzisiaj zostań Promotorem i zdobywaj korzyści oferowane po rejestracji werbekoordinator.pl . To pierwszy krok aby Plan Motywacyjny dotyczył każdego chętnego do uzyskiwania nagród w konkursie i w rezultacie po decyzji wymiany nagrody na wartości pieniężne, zdobywać wynagrodzenie za trud porozmawiania o ofercie Werbekoordinator oraz zadaniu Koordynatora Reklamy. Twoją rozmowę wesprze nasz Portal udostępniając tobie narzędzia do promowania i reklamowania naszego serwisu dla przedsiębiorców w gotowych materiałach Video i to w pięciu podstawowych językach w Europie. Wystarczy iż prześlesz materiał

video pocztą elektroniczną lub linkiem w komunikatorze, a gdy osoba zdecyduje się zostać Promotorem, będzie już zawsze należała do Twojej organizacji obrotu gospodarczego wśród Partnerów na świecie.

### **Kwestia nagród i konkursu jaki jest oferowany w ramach Werbekoordinator lub przez Partnerów.**

Konkurs jest rozliczany poprzez system naliczeń dla Kart (VISA, Mastercard) lub aplikacji mobilnych App. Ta platforma oferuje szereg grup nagród, które można zamienić na wartości pieniężne i dokonać wyboru nagrody w postaci wpłaty na kartę płatniczą VISA, mastercard lub jeszcze innego prowajdera, lub konto bankowe powiązane także z aplikacją App. Ta opcja umożliwia zamianę wartości punktowej na równowartość w pieniądzu posiadanych środków w punktach. Przelicznik punktowy to 0,01 (jeden cent) za jeden PB. W ten sposób każdy uczestnik uzyskujący po bezpłatnym zarejestrowaniu na platformie Werbekoordinator może brać udział w zdobywaniu Punktów Bonusowych(PB) i w ten sposób zdobywania finansów. W momencie zamiany zdobytych Punktów Bonusowych na wartości pieniężne zasilające kartę płatniczą (VISA, Mastercard) lub App, jest pobierany podatek dochodowy w wysokości wymaganej w danym kraju, tj. Od nagrody ryczałtowy podatek dochodowy oraz % opłaty jaki jest również wymagany w danym kraju za obsługę kart przez operatora bankowego. Razem potrączana jest sumą opłat i reszta po takim opodatkowaniu trafia na kartę płatniczą (VISA, Mastercard) i jest do dyspozycji w każdym punkcie gdzie są honorowane karty VISA na całym świecie oraz umożliwia się wybranie środków w każdym bankomacie na świecie.

Udział w projekcie Werbekoordinator biorą przedsiębiorcy oraz ich stali klienci oraz zdobyci poprzez rekomendacje klienci nowi. Z założenia socjologicznego to aby powstała firma – przedsiębiorstwo to zawsze musiał być najpierw człowiek. I dla tego pierwszym najważniejszym elementem jest aby człowiek stał się Promotorem. Promotor jest zawsze rozpatrywany na rynku jako osoba fizyczna, którą dotyczą przepisy prawa podatkowego jak osobę fizyczną. Z tego względu też osoba prowadząca działalność gospodarczą staje się uczestnikiem konkursu nagród i zdobyte Punkty Bonusowe podlegają przy wymianie opodatkowaniu podatkiem od nagród a nie jak w przypadku dochodu z działalności czy też stosunku pracy podatkiem dochodowym.

Projekt Werbekoordinator zakłada budowę sieci lecz według standardu ekonomicznego, centralnego zarządzania w płaskiej strukturze finansowej. Projekt zakłada nomenklaturę nazewnictwa:

**MENADŻER REGIONALNY**– to przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą samodzielnie lub pełniący funkcję zarządcza w podmiotach lub stowarzyszeniach. Istnieje możliwość wskazania personalnie innej osoby, która jest odpowiedzialna za wykonywanie zadań na poziomie Menadżera w imieniu i na rzecz podmiotu gospodarczego. Tym sposobem umowa Menadżera Regionalnego jest spisywana z podmiotem gospodarczym, który wystawia fakturę na część swojego wynagrodzenia podlegającego wypłacie - faktura VAT. Rozliczenie z osobą reprezentującą pozostaje w gestii przedsiębiorcy występującego jako strona umowy Menadżera Regionalnego.

**KOORDYNATOR REKLAMY** - to przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą samodzielnie lub pełniący funkcję zarządcza w podmiotach lub stowarzyszeniach. Istnieje możliwość wskazania personalnie innej osoby, która jest odpowiedzialna za wykonywanie zadań na poziomie Koordynatora. w imieniu i na rzecz podmiotu gospodarczego. Tym sposobem umowa Koordynatora jest spisywana z podmiotem gospodarczym, który wystawia fakturę na część swojego wynagrodzenia podlegającego wypłacie - fakturę VAT. Rozliczenie z osobą reprezentującą pozostaje w gestii przedsiębiorcy występującego jako strona umowy Koordynatora.

**PARTNER** - to przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą samodzielnie lub pełniący funkcję zarządczą w podmiotach lub stowarzyszeniach, który zdecyduje się na wykupienie Pakietu Usług i rozpocznie realizację promocję i reklamę przy udziale narzędzi Werbekoordinator oraz osobistej rekomendacji Koordynatorów wśród Partnerów Werbekoordinator GmbH. Każdy Partner jest reprezentowany przez osobę która w pierwszej kolejności jest rejestrowana w serwisie informatycznym jako osoba fizyczna i uzyskuje w ten sposób status Promotora. Jeżeli osoba ta dokona rejestracji w systemie platformy rozliczeniowej kart VISA, uzyska możliwość wzięcia udziału w konkursach zawartych w Planie Motywacyjnym.

**PROMOTOR** – to osoba pełnoletnia, która ukończyła 18 rok życia i co najmniej ograniczoną zdolność prawną do czynności cywilnych. Każdy zarejestrowany uczestnik uzyskuje status Promotora i tym samym otrzymuje swój identyfikator w systemie informatycznym, który także służy do rozliczeń w systemie Kart VISA lub bankowej aplikacji mobilnej. Także odrębne hasło do logowania ustalone w platformie jest stosowane do dostępu na stronie internetowej rozliczeń bankowych, które otrzymuje w poczcie e-mail po rejestracji w formie przypomnienia o szczególnej ochronie oraz o tym, iż to hasło nie będzie przez nikogo możliwe do odczytania, iż jest szyfrowane bazie Werbekoordinator GmbH. Tylko zarejestrowany PROMOTOR na platformie rozliczeń konkursów nagród w systemie platformy rozliczeń bankowych, uzyska możliwość wymiany Punktów Bonusowych na nagrody.

Plan Motywacyjny mówi o podstawowym wynagrodzeniu wynikającym z umowy Menadżera Regionalnego lub Koordynatora Reklamy, czyli umowy pomiędzy Werbekoordinator GmbH, który jest administratorem i właścicielem projektu Werbekoordinator a przedsiębiorcą, który decyduje się na współpracę na zasadach zlecenia. Wynagrodzenie to wynosi:

30% - dla Koordynatora z obrotu wykonanego osobiście poprzez sprzedaż Pakietów Usług Partnerom, naliczany kaźdorazowo, także po odnawianiu lub ponownym zakupie Pakietu Usług. Partner w ciągu roku może wykupić dowolna ilość pakietów usług i aktywować je na Platformie Partners Club. Koordynator może polecać kolejne osoby do zawarcia umowy Koordynatora Reklamy oraz Menadżera Regionalnego. Jednak dopóki nie osiągnie sam awansu zawodowego na Menadżera Regionalnego to nie uzyskuje między prowizji z swojej sieci. Jednak obroty poleconych Koordynatorów Reklamy lub Menadżerów Regionalnych są zaliczane do awansu oraz biorą udział konkursie nagród czyli dodatkowych procentach za osiągnięty obrót grupy. Czyli 1 – 5 % za zrealizowanie przez grupę obrotów. Przez grupę rozumie się wszystkich Partnerów – Koordynatorów Reklamy, Menadżerów Regionalnych lub tylko Koordynatorów Reklamy oraz ich Promotorów, poleconych w głębokości i w szerokości bez ograniczeń, którzy mają wpływ na miesięczny obrót.

Przykład:

Koordynator sam wykonał obrót w wysokości 3 998 € sprzedając dwa Pakiety Usług Standard, czyli uzyskał wynagrodzenie na podstawie faktury w wysokości:

$$3\,998 \times 30\% = 1\,199,40 \text{ €}.$$

Jeżeli Koordynator poleci w swojej sieci czterech Koordynatorów, którzy również wykonali taki poziom sprzedażowy, to oznacza iż obrót grupy wyniósł:

$4 \times 3\,998 \text{ €} = 15\,992 \text{ €}$  – Taki obrót grupy kwalifikuje Koordynatora do uzyskania nagrody w konkursie na poziomie 5%. Ponieważ obrót grupy przekroczył 10 000 €. Niestety nagroda jest tylko wypłacana z własnej sprzedaży bezpośredniej i będzie naliczona wyłącznie od wykonanego obrotu osobistego czyli:

$3\,998 \text{ €} \times 5\% = 199,9 \text{ €}$  – to nagroda w postaci Punktów Bonusowych, które zostaną przekazane do platformy rozliczeń bankowych w celu wydania nagród. Możliwość wymiany wartości nagrody na wartość pieniężną i przelanie na kartę lub aplikacje bankową.

Jeżeli Koordynator poleci w swojej sieci 12 Koordynatorów, których średnia wartość obrotu będzie na poziomie tylko 2 Pakietów Usług Standard to obrót w całej grupy wyniesie:

$12 \times 3\,998 \text{ €} = 47\,976 \text{ €}$  plus 1 pakiet sprzedany osobiście np. Premium 3359 €. = 51 326 € – Taki obrót wykonywany regularnie przez 3 kolejne miesiące kwalifikuje Koordynatora do uzyskania awansu na Menadżera Regionalnego. Awans jest jednorazowy i nie podlega utracie. Jednak wymagany jest minimalny obrót grupy aby być rozliczany z poziomu Menadżerskiego. W okresie tych trzech miesięcy pomimo takich obrotów nagrody w konkursie nagród są naliczane dalej z poziomu 5% od sprzedaży własnej.

Jeżeli w procesie pozyskiwania nowych Partnerów bierze udział Promotor to wartość nagrody wyrażona w Punktach Bonusowych zostaje zbilansowana z wynagrodzenia Koordynatora i potrącona w pierwszej kolejności z ilości punktów zdobytych w Konkursie nagród a następnie w przypadku wyczerpania ilości punktów na koncie Koordynatora, zostaje pomniejszona kwota należnego wynagrodzenia z podstawowego wynagrodzenia wynikającego z umowy współpracy Koordynatora.

50% dla Menadżera Regionalnego z obrotu wykonanego osobiście poprzez sprzedaż Pakietów Usług Partnerom naliczany w nieskończoność odnawiania zakupu Pakietu Usług lub ponownego zakupu Pakietu Usług. Partner w ciągu roku może wykupić dowolna ilość pakietów usług i aktywować je na Platformie Werbekoordinator.

Menadżer Regionalny może polecać kolejne osoby do zawarcia umowy Koordynatora oraz Menadżera Regionalnego. Będąc menadżerem Regionalnym i kwalifikując się do rozliczenia z pozycji menadżerskiej uzyskuje poza własnym wynagrodzeniem za własna sprzedaż, również między prowizję z obrotów swoje sieci poleconych Koordynatorów. Czyli uzyskuje się różnicę w wynagrodzeniu naliczaną z obrotu całej sieci na poziomie od 16% do 20%. Wysokość procentowa jest uzależniona od poziomu nagród wypłacanych Koordynatorom i nigdy nie będzie mniejsza niż 16% liczona z obrotu całej sieci.

Przykład I:

Menadżer Regionalny sprzedał sam dwa Pakiety Usług Standard czyli obrót w wysokości 3998 więc uzyskał wynagrodzenie:

$$3998 \text{ €} \times 50\% = 1990 \text{ € (faktura VAT)}$$

W swojej sieci menadżer posiada 25 Koordynatorów, którzy również wykonali swoją pracę w ciągu miesiąca tylko na poziomie pozyskania tylko dwóch nowych partnerów, którzy wykupili Pakiety Usług Standard. To oznacza że sieć wykonała w danym miesiącu obrót:

$$25 \times 4157,40 \text{ €} = 99950 \text{ €}.$$

W związku z tym że żaden Koordynator nie uzyskał premiowanego w konkursie poziomu (czyli 6 000 obrotu), różnica między wynagrodzeniami wynosi 50 % - 30 % = 20 % czyli:

$$99950 \text{ €} \times 20\% = 19990 \text{ € (faktura VAT)}$$

Natomiast cały obrót sieci wyniósł  $99950 \text{ €} + 3998 \text{ €} = 103948 \text{ €}$  co oznacza, iż Menadżer Regionalny zakwalifikował się w Konkursie Nagród do zdobycia nagrody o wartości  $1\% = 103948 \times 1\% = 1039 \text{ €}$  oraz dodatku funkcyjnego do biura 600 €. Razem  $1039 \text{ €} + 600 \text{ €} = 1639 \text{ €}$

Sumując ten przykład Dochody Menadżera wynoszą:

Faktura Vat:

$$1990 \text{ €} + 19990 \text{ €} = 21980 \text{ €}$$

Nagroda w Konkursie nagród:

1039 € wydane poprzez Punkty Bonusowe w platformy rozliczeniowej aplikacji bankowej lub karty.

#### Przykład II:

Menadżer Regionalny nie prowadzi własnej sprzedaży lecz opiekuje się swoją strukturą Koordynatorów. W swojej sieci na terenie Świata posiada w różnych głębokościach 25 Koordynatorów.

Wydajna praca z Koordynatorami doprowadza do wykonania obrotu na poziomie 10 Pakietów Usług Standard co daje obrót sieci:

$$25 \text{ Koordynatorów} \times 10 \text{ Pakietów} = 250 \text{ pakietów} \times 1990 \text{ €} = 497500 \text{ €}$$

Przy założeniu, iż sieć wykonała to na poziomie średnim każdy równo po 10 to Sieć Koordynatorów wzięła wynagrodzenie wraz z nagrodami na poziomie 35%.

Więc różnica z sieci wynosi 50 % - 35 % = 15 % więc dochód Menadżera Regionalnego wynosi:

$$497500 \text{ €} \times 15\% = 74625 \text{ € (faktura Vat)}$$

Premia w konkursie nagród zakwalifikowała Menadżera Regionalnego na poziomie 2% czyli  $497500 \text{ €} \times 2\% = 9950 \text{ €}$  (Punkty Bonusowe platformy rozliczeniowej aplikacji bankowej lub karty).

Razem wynagrodzenie i nagrody:

$74625 \text{ €} + 9950 \text{ €} = 84575 \text{ €}$  w danym miesiącu rozliczeniowym. Przy tak osiągniętym poziomie obrotów dodatkowa premia **DAROWIZNA SAMOCHÓD PORSCHE CAIENE HYBRYDA.**

#### Przykład III

Menadżer Regionalny nie prowadził własnej sprzedaży, lecz budował sieć Koordynatorów i rozbudowywał sieć Promotorów. Po dowolnym okresie czasu uzależnionym wyłącznie od intensywności swojego zaangażowania

doprowadził do posiadania na rynku na świecie w swojej sieci 150 Koordynatorów, którzy wykonują średnio 5 sprzedaży w miesiącu Pakietów Usług Standard. To oznacza iż obrót sieci wynosił:

(150 OH x 5) x 1 990 € = 1 492 500 € Z założenia będzie to wykonywało kilku Menadżerów Regionalnych, z których otrzymywać będzie różnicę bilansową 1 – 5 % ,którzy w jakimś okresie czasu osiągną poziom obrotu równy 1 000 001 €. To oznacza, iż z takiego menadżera uzyskuje się kwotę rentierską naliczaną od całego obrotu gospodarczego z wszystkich zamówień zakupu wartości reklamowej oraz z obrotu odnawialnych Pakietów Usług. W tym momencie Menadżer regionalny zostaje zwolniony z obowiązków wykonywania z tym menadżerem zapisów umowy menadżera i staje się rentierem systemu. Kwota rentierska to  $1\,492\,500 \times 0,5\% = 7\,462$  €. To tylko pierwsza kwota rentierska oraz pozostałe dochody z innych nóg organizacji Koordynatorów Reklamy i Menadżerów Regionalnych. Jeżeli posiadasz dużą ilość w pierwszym poziomie, to każdy pion może przynieść Tobie kolejna kwotę rentierską.

Jeżeli w procesie pozyskiwania nowych Partnerów bierze udział Promotor, który bezpośrednio podlega Menadżerowi Regionalnemu to wartość nagrody wyrażona w Punktach Bonusowych zostaje zbilansowana z wynagrodzenia Menadżera Regionalnego i potrącona w pierwszej kolejności z ilości punktów zdobytych w Konkursie nagród a następnie w przypadku wyczerpania ilości punktów na koncie Menadżera Regionalnego, zostaje pomniejszona kwota należnego wynagrodzenia z podstawowego wynagrodzenia wynikającego z umowy współpracy Koordynatora.

Ważnym elementem dochodu poza Planem Motywacyjnym jest kwestia głównego źródła dochodu z zakupionych Pakietów Usług oraz Wartości Reklamy czyli Punktów Bonusowych na opłacenie zamówionych za pośrednictwem Promotora, Koordynatora lub bezpośrednio Menadżera Regionalnego wszelkiego rodzaju materiałów marketingowych, drukarskich, poligraficznych, prasowych, czasu antenowego w radiu, czasu antenowego w Telewizji służących do budowania marki, reklamy i promocji. W tym przypadku są to prowizje nawet do 30 %. Jeżeli przyjmiemy że 30 % to wartość która stanowi 100 % wartości do podziału, to przyjęto taki podział:

Jeżeli przyjmie zamówienie na którykolwiek formę materiałów wymieniona powyżej sam Menadżer Regionalny to dla Menadżera regionalnego jest całe 100 % wartości

Jeżeli przyjmie zamówienie na którykolwiek formę materiałów wymienionych powyżej, sam Koordynator, to dla Koordynatora jest 70 % wartości a dla jego Menadżera Regionalnego 30 %.

Jeżeli przyjmie zamówienie na którykolwiek formę materiałów wymieniona powyżej Promotor to dla Promotora jest 30 % wartości, dla Koordynatora 40% a dla Menadżera regionalnego 30%.

Należy tutaj zaznaczyć, iż każdy uczestnik w kolejności udziału w naszym systemie, jako pierwsze osiąga status Promotora i to co należne promotorowi jest zawsze jemu naliczone. Jeżeli Promotor zdecyduje się zostać Koordynatorem Reklamy to będzie mu z własnego zakupu naliczone to co powinien wziąć jako Promotor oraz to co Koordynator Reklamy czyli 70%. Natomiast z zakupów swoich Promotorów w swojej organizacji uzyska 40%, które jest naliczone jako bilans w swojej organizacji. Również analogicznie jest z Menadżerem Regionalnym, za swój zakup weźmie to co jest należne Promotorowi i Koordynatorowi Reklamy oraz Menadżerowi Regionalnemu czyli całe 100%, natomiast z zakupów swojej organizacji na świecie zgodnie z bilansem co najmniej 30% z wszystkich Koordynatorów Regionalnych. Jeżeli bilans napotka swojej organizacji sieciowej także Menadżera Regionalnego, to bilans wykaże 0% ale proszę pamiętać iż, pozycja Menadżera Regionalnego i jego obroty są zaliczane do sumy obrotów prowadzących do zostania Rentierem Werbekoordinator a to jest marzenie każdego uczestnika systemu naliczeń.

Minimalny udział każdego Promotora w nowatorskim systemie naliczania cashback to od 0,45% do 1,5% naliczane od faktycznej określonej wysokości prowizji za skuteczną promocje i sprzedaż, przy czym naliczenie jest zawsze od  $\frac{3}{4}$  faktycznej prowizji. Wynika to z minimalnej wartości prowizji, na jaką musi wyrazić zgodę Partner w umowie.

Na tym polega bilansowy podział dochodów z potężnego rynku handlu tradycyjnego oraz wszelkich produktów i usług w reklamie, który nigdy nie będzie sprzedawany w systemach wielopoziomowych MLM.

Biorąc pod uwagę minimalny poziom prowizji czyli 2%, to  $\frac{3}{4}$  stanowi 1,5% co oznacza że dla każdego Promotora chcemy przeznaczyć 0,45% od wartości zakupu jako cashback. Także za zakupy innych osób które posłużą się jego kodem QR. Biorąc pod uwagę produkty wysokich cen, takich jak sprzęt agd, wyposażenie mieszkań rynek

samochodów itp. W naszym projekcie można uzyskać spore kwoty cashback. **Przykład 1:** Zakup telewizora przez sąsiada lub znajomego, który posłuży się naszym kodem QR, za kwotę 2500 PLN, skutkuje  $2500 \times \text{minimum } 0,45\% = 11.25$  PLN cashback, tylko za wręczenie kodu QR. Klient sam dokonuje zakupu i okazuje kod QR. **Przykład 2:** Klient dokonuje zakupu samochodu w salonie lub w autosalonie który jest naszym Partnerem, za kwotę 45 000 PLN (nawet w kredycie czy leasingu), skutkuje,  $45\ 000 \times 0,45\% = 202,50$  PLN. Jednak rynek agd oraz samochodowy może okazać się partnerem, który przeznaczy prowizje w wysokości 10% i więcej. Więc proszę zauważać iż dochód z cashback rośnie proporcjonalnie. Ponadto proszę zauważać jakie dochody pojawia się wśród Koordynatorów Reklamy lub Menadżerów Regionalnych z obrotów wykonywanych dzięki naszemu systemowi promocji i reklamy.

Tym sposobem zapraszamy wszystkich chętnych do zawarcia umowy Koordynatora Reklamy lub Menadżera Regionalnego i zarabiania na kosztach dystrybucji w handlu tradycyjnym oraz wszelkiej reklamy, którą nabędzie się w ramach naszego pośredniczenia. Nasze pośrednictwo to po prostu obniżenie kosztów zakupów i przekierowanie budżetów firm do współpracy z nami i zakupu w naszym sklepie, tego co konieczne, do skutecznej reklamy i promocji.

POUFNE



# Zostań Menadżerem Regionalnym Wykup Licencję !

Jeżeli posiadasz zespół sprzedażowy, składający się z przedsiębiorców prowadzących własną działalność gospodarczą, przedstawię korzyści jakie osiągniesz już z 20 osobowej grupy Koordynatorów Reklamy!



# Kroki do uzyskania statusu MENADŻERA REGIONALNEGO

01

UKOŃCZ SZKOLENIE  
KOORDYNATORA  
REKLAMY ORAZ  
WYKONAJ TEST TWOJEJ  
WIEDZY I UZYSKAJ  
CERTYFIKAT  
KOORDYNATORA  
REKLAMY

02

PODPISZ Z NASZĄ  
FUNDACJĄ  
WERBEKOORDINATOR  
UMOWY DODATKOWE  
KOORDYNATORA  
REKLAMY ORAZ  
MENADŻERA  
REGIONALNEGO

03

ZORGANIZUJ  
KONFERENCJE ONLINE  
DLA PRZESZKOLENIA  
TWOJEGO ZSPOŁU  
DYSTRYBUCYJNEGO W  
CELU UZYSKANIA  
CERTYFIKATU  
KOORDYNATORA  
REKLAMY

# Twoje główne zadania jako Lidera Zespołu

- Nadzór nad prawidłowo sprawowaną opieką przez Twoich członków zespołu dystrybucyjnego dla pozyskanych Partnerów dla naszej Firmy;
- Wspólne planowanie, organizowanie oraz kontrola ustalonych celów z członkami zespołu, zgodnie z uzgodnionym harmonogramem wsparcia i współpracy;
- Określanie własnych celów Menadżera Regionalnego wraz z raportowaniem swojej sprzedaży planowanej na kolejne okresy miesięczne, oraz raportowanie wykonanych celowych zamierzeń za poprzedni okres;
- Krzewienie kultury wewnętrzorganizacyjnej z uwzględnieniem w szczególności Kodeksu Etycznego Koordynatora;
- Branie udziału w szkoleniach dla Kadry Menadżerskiej organizowanych w ramach działalności naszej Firmy.



# Źródła dochodu Menadżera Regionalnego

- Prowizja własna za wykonanie własnej sprzedaży Pakietów Usług Reklamy – 50%;
- Miedzy prowizja z sprzedaży swojego zespołu dystrybucyjnego Pakietów Usług Reklamy – 20% plus premie i dodatki wynikające z Planu Wynagrodzeń;
- Prowizja z tytułu podziału uzyskanych prowizji od Partnerów za wykonany obrót gospodarczy przez swoją sieć dystrybucyjną, na rynkach Europy liczona od wszystkich bezpośrednich Koordynatorów Reklamy, nie mniejsza niż 0,33% całego obrotu uzyskanego przez swoją organizację Promotorów na rynku Europy. (**wysokość wrastająca, zależna od wysokości prowizji płaconej przez wszystkich Partnerów w Europie – minimalna prowizja Partnerów to 2%**)

# Zarządzany zespół 20 Koordynatorów Reklamy (KR) i przewidywane przychody.

**Poniżej zaplanowany przykładowy cel Każdego Koordynatora Reklamy w okresie jednego miesiąca wykonania celu sprzedażowego.**

- Pozyskanie do opieki 4 Partnerów poprzez wsparcie w zawarciu umowy dodatkowej Partnera naszego serwisu (*1 tygodniowo*);
- Skuteczna oferta kampanii reklamowej z wykorzystaniem 2 Pakietów Usług (standard) i pomoc w wdrożeniu narzędzi dla Partnera uzyskanych w Pakiecie Usług (*jeden na dwa tygodnie*);
- Uzyskanie obrotu gospodarczego dzięki kampaniom wśród pozyskanych Partnerów na poziomie 5 000 € średnio u każdego;

# Wynik sprzedażowy osiągniętych celów ustalonych z każdym członkiem 20 osobowego zespołu Koordynatorów Reklamy

- Pozyskanych **80** nowych Partnerów, oferujących prowizję od obrotu na średnim poziomie 7%;
- Sprzedaż **40** Pakietów usług w cenie 1928 netto €;
- Zrealizowany obrót gospodarczy wśród nowo pozyskanych Partnerów to kwota 400 000 € średnia wysokość prowizji na poziomie 7%;
- Premie i dodatki zgodnie z Planem Wynagrodzeń.

# Matematyczne podliczenie przychodów Menadżera Regionalnego!

- $40 \times 1928 \text{ €} = 77\,120 \text{ €}$  - między prowizja 20% = 15 424 €;
- $400\,000 \text{ €} \times 7\% - 28\,000 \text{ €}$  prowizji gdzie prowizja średnio przypada na MR to 1,16% -  $28\,000 \text{ €} \times 1.16\% = 324,8 \text{ €}$ .
- Premie i dodatki wynikające Planu Wynagrodzeń to kwota 1 000 €

RAZEM PRZYCHÓD MENADZERA REGIONALNEGO W MIESIĄCU :

$$15\,424 + 324,8 + 1\,000 = \underline{\underline{16\,748 \text{ €}}}$$

To ponad półtorakrotny zwrot inwestycji w wykup  
Licencji !!!

Mając Zespół tylko 20 Koordynatorów Reklamy

# Jak zwiększyć przychody bez podnoszenia celów poszczególnych członków zespołu !

- Poza nadzorem nad funkcjonującym zespołem, prowadzić własną sprzedaż i wykonywanie obowiązków Koordynatora Reklamy zgodnie z posiadanym certyfikatem i umową (*dobrowolna działalność, ale dająca o wiele większe przychody oraz dająca przykład dla swojego zespołu*) *PU -50%*;
- Czynny udział w pozyskiwaniu własnych bezpośrednich Promotorów, promując udział w zwrocie gotówki za własne zakupy wśród naszych wszystkich Partnerów na rynku Europy (*do wzięcia 60%, czyli prowizja KR + MR*) z wykonanego obrotu;
- Własne zakupy potrzeb do codziennego użytku lub innych dóbr wyłącznie wśród naszych Partnerów na rynku Europy, (do wzięcia 100% czyli prowizja PR + KR+ MR z własnego obrotu wśród naszych Partnerów w Europie.

# Zostań Menadżerem Regionalnym bez Licencji !!!

- Rozpocznij współpracę jako Koordynator Reklamy;
- Buduj swoją strukturę dystrybucyjną i pomagaj wyselekcjonować osoby mogące podjąć działanie na zasadach współpracy także jako Koordynator Reklamy;
- Buduj z całą własną grupą Promotorów oraz kandydatów na Koordynatorów Reklamy obrót gospodarczy wśród naszych Partnerów. Czym większe obroty u Partnerów tym twoje prowizje jeszcze większe i bez ograniczeń w góre;

**Uzyskasz w ten sposób nieodwracalny Awans w swojej karierze, aby zawrzeć umowę dodatkową Menadżera Regionalnego i kontynuować wraz z swoim zespołem dalszą karierę na tych samych Warunkach jak osoby, które wykupiły LICENCJE !!!**

# ZWRÓĆ UWAGĘ, ŻE TO PRACA WYŁACZNIE W PROMOCJI I REKLAMIE !!!

- Możesz ją wykonywać w dowolnym miejscu na ziemi;
- Nie musisz inwestować żadnych pieniędzy, jeżeli wybierzesz drogę Awansu;
- Realizujesz bardzo ważny cel społeczny, oferując możliwości rozwoju osobistego;
- Budujesz możliwości dodatkowych dochodów społeczności z własnych zakupów codziennych potrzeb produktów i usług poprzez zwrot gotówki Cashback;
- Wspierasz aktywnie społeczność małych i średnich przedsiębiorców, oferując im swoje usługi promowania i reklamy jego produktów;
- Pomagasz małym i średnim przedsiębiorcom w redukcji kosztów reklamy dając im także możliwość uzyskiwania przychodów z rynku pozostałych Partnerów na rynkach całej Europy.
- Zabezpieczasz segment rynku osób w wieku senioralnym dając możliwość spędzenia miło i ekskluzywnie czasu, który chcą spędzić seniorzy w miłej i ciepłej atmosferze.

**TYLKO Z NAMI TO OSIĄGNIESZ !!! ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY**  
**!!!**



**ZOSTAŃ PROMOTOREM**  
**FUNDACJI WERBEKOORDINATOR**



Fundacja  
Werbekoordinator  
Bezpieczne wsparcie Sukcess Fee

# DLA CZEGO PROMOTOR ?—

- ROZMAWIASZ O SWOICH  
POZYTYWACH ZAKUPIONYCH  
PRODUKTÓW LUB USŁUG ?
- CZY KTOKOLWIEK ZAOFEROWAŁ  
TOBIE GRATYFIKACJĘ PIENIĘŻNĄ ?
- CZY DZIĘKI TWOJEMU TALENTOWI  
MOGŁEŚ UZYSKAĆ ROZWÓJ  
OSOBISTY ?





# NIEŚWIADOM POLECENIE



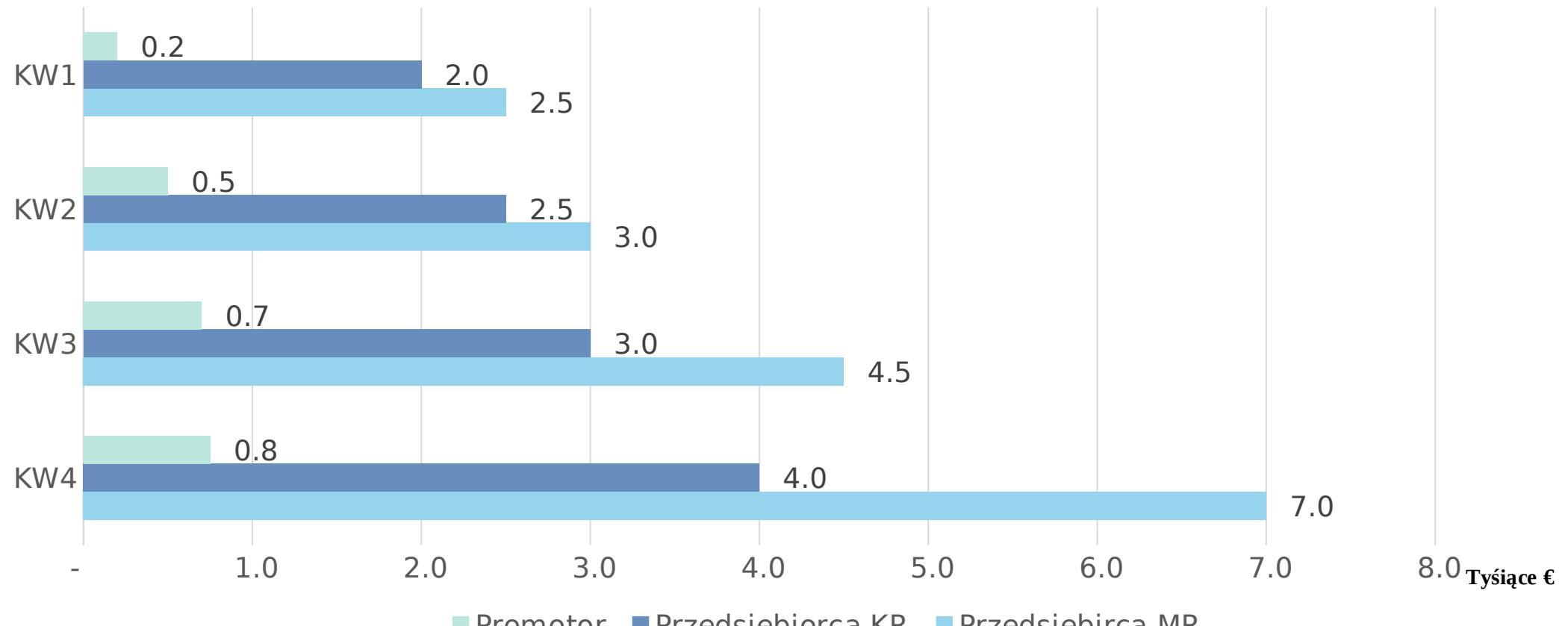
- Codziennie w rozmowach z rodziną, przyjaciółmi, kolegami, znajomymi, rozmawiasz o swoich pozytywnych odczuciach wynikających z korzystania z produktów lub usług, zwracając uwagę na swoje korzyści i odczucia !
  
- Niejednokrotnie chciałbyś pomóc w rozwiązywaniu problemów w swoim otoczeniu, lecz nie masz wiedzy i nie wiesz jak można pomóc w wyborze produktu lub usługi !



# PROMOTOR - DOCHODY DLA SIEBIE I RODZINY

- ROCZNY WZROST DOCHODÓW, MOŻE OSiągnąć kilka procent codziennych wydatków jako zwrot gotówki - CASHBACK;
- BĘDĄC PRZEDSIĘBIORCA MOŻESZ MIEĆ PROWIZJĘ JAKO UDZIAŁ W PROMOWANIU OBROTU WŚRÓD DOWOLNYCH PRODUKTÓW I USŁUG.

# WYNIKI KWARTALNE - KARIERA ZAWODOWA



# SKALA WZROSTU PARTNERÓW w TY

2023/2024	PRODUKTY CODZIENNYCH POTRZEB	PRODUKTY I URZĄDZENIA DOMOWE	WYPOSAŻENIE DOMU I MOTORYZACJA	USŁUGI
KW1	4,5	2,3	1,7	5,0
KW2	6,6	5,1	2,0	7,0
KW3	10,5	7,7	2,5	10,0
KW4	17,5	10,0	3,5	15,0

**„MOŻLIWOŚCI  
BIZNESOWE SĄ  
JAK AUTOBUSY.  
ZAWSZE POJAWIAJĘ  
SIĘ KOLEJNE.”**

RICHARD BRANSON



Fundacja  
Werbekoordinator  
Bezpieczne wsparcie Sukcess Fee

# PLAN WPROWADZENIA USŁUGI NA RYNEK MIEDZYNARODOWY

## PLANOWANIE

Zaplanowana budowa sieci Promotorów w oparciu o Promocyjny Plan Strategiczny

## MARKETING

Rozpowszechnianie usług w oparciu o kontakty z pracownikami naszych Partnerów oraz grona znajomych już zarejestrowanych Promotorów

## PROJEKT

Współdziaływanie aplikacji e-biznesowych dostępne dla każdego bez ponoszenia kosztów użytkowania.

## STRATEGIA

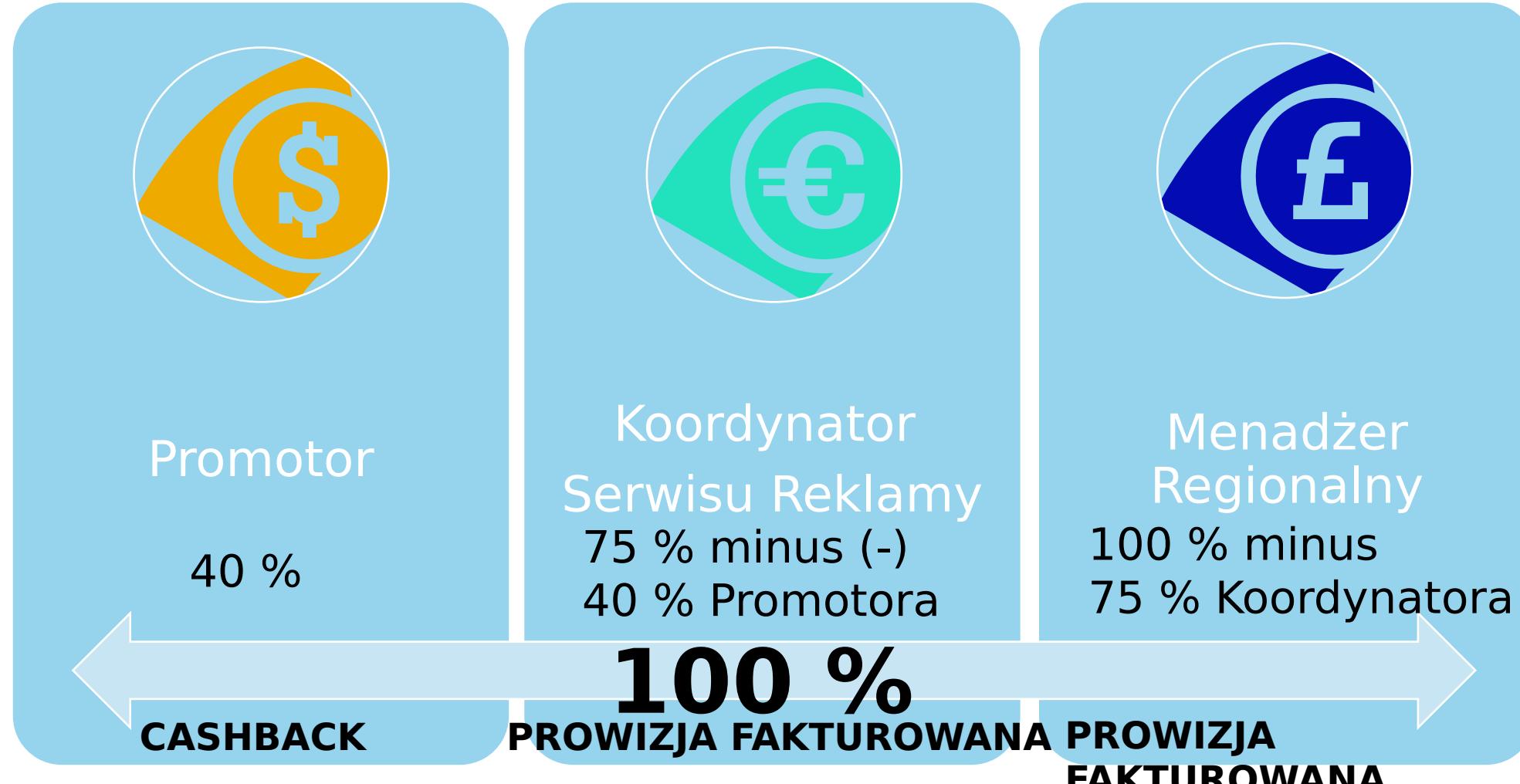
Marketing bezpośredni jako najskuteczniej sze narzędzie w Promocji i Reklamie

## WPROWADZENIE NA RYNEK

Szeroki zakres usług dla wszystkich Partnerów, dla wspierania skuteczności promocji i reklamy

SPOSÓB PODZIAŁU PROWIZJI UZYSKANYCH OD PARTNERÓW ZA ZREALIZOWANY OBRÓT  
DO PODZIAŁU  $\frac{2}{3}$  = 100% UZYSKANEGO CASHBACK.

# CASHBACK ZWROT GOTÓWKI NA DOWOLNE KONTO DLA WŁASNEJ KONSUMPCJI.



# TWOJE DOCHODY ZWROTÓW GOTÓWKI CASHBACK

## BĘDĄC PROMOTOREM

- Minimum 0,53% cashback od kwoty zakupu własnego;
- Minimum 0,53% cashback od kwoty zakupu dla całej swojej rodziny;
- Możliwość awansu i podjęcia roli Koordynatora Reklamy oraz uzyskania prowizji dodatkowej minimum 0,97%;
- Możliwość awansu i podjęcia roli Menadżera Regionalnego oraz uzyskania prowizji dodatkowej w wysokości 0,53% + 0,97% = 1,5%;
- Maksymalne prowizje sięgają poziomu:
  - PR - do 12% prowizji
  - KR - do 114% prowizji
  - MR - do 10% prowizji

***Maksymalne prowizje od Partnerów mogą***

## BĘDĄC PRZEDSIĘBIORCA Z

### ZAWARTĄ UMOWĄ KR LUB MR

- KR - Koordynator Reklamy
  - Własny zakup w śród naszych Partnerów minimum 1,05% prowizji
  - Zakupy swojej struktury dystrybucyjnej Promotorów w śród naszych Partnerów minimum - 0,6% prowizji
- MR - Menadżer Regionalny
  - Własny zakup w śród naszych Partnerów minimum 1,5% prowizji
  - Zakupy swojej struktury dystrybucyjnej bezpośrednich Promotorów w śród naszych Partnerów minimum - 1,05% prowizji
  - Zakupy swojej struktury dystrybucyjnej bezpośrednich Koordynatorów Reklamy w śród naszych Partnerów minimum



# JAK TO OSIĄGNĄĆ

## UZYSKAJ CASHBACK Z WŁASNYCH ZAKUPÓW



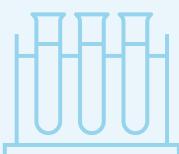
- Przy własnych zakupach w śród naszych Partnerów zawsze daj do odczytania swój nadany kod QR podczas rejestracji,
- Każdy członek rodziny może posłużyć się Twoim kodem QR podczas dokonywania zakupów wśród naszych Partnerów.

## UZYSKAJ PROWIZJĘ DLA KOORDYNATORA REKLAMY



- Przy własnych zakupach w śród naszych Partnerów zawsze daj do odczytania swój nadany kod QR podczas rejestracji,

- Buduj swoją strukturę dystrybucyjną zachęcając jak największą społeczność do rejestracji w serwisie z wykorzystaniem Twojego kodu QR jako polecającego.



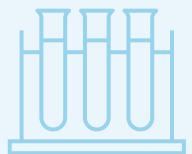
## UZYSKAJ PROWIZJĘ DLA MENADZERA REGIONALNEGO

- Przy własnych zakupach w śród naszych Partnerów zawsze daj do odczytania swój nadany kod QR podczas rejestracji,

- Buduj swoją strukturę dystrybucyjną zachęcając jak największą społeczność do rejestracji w serwisie oraz zawarcia umowy KR z wykorzystaniem Twojego kodu QR jako polecającego.



# PROSTE KROKI DO SWOJEGO SUKCESU



POZYSKAJ NAJBLIŻSYCH  
PRZEDSIĘBIORCÓW NA PARTNERÓW  
W TWOJEJ STRUKTURZE

- **Tam gdzie codziennie robisz zakupy, nie obawiaj się polecić nasza stronę internetową i wskazać nasze prezentacje oraz Umowę dodatkową Partnera.**
- **Zwróć szczególną uwagę na fakt, iż wiele narzędzi promocji i reklamy, może przedsiębiorca uzyskać dzięki zawartemu umowy dodatkowej Partnera !!! Profesjonalną bazę danych dla swoich klientów;**
- **Możliwość śledzenia statystyki zakupów i przyzwyczajenie klientów;**
- **Identyfikację systemem Kodów QR każdej transakcji naszych Promotorów, którym my będziemy polecać jego produkty lub usługi;**
- **Zajmiemy się budową sieci Koordynatorów Reklamy, którzy będą zainteresowani jego zwiększonym obrotom gospodarczym;**
- **Wykorzystamy wszystkie jego argumenty sprzedażowe w polecaniu marketingiem szeptanym;**
- **Udostępnimy wszelkie możliwości promocyjne i reklamowe w naszym Portalu Internetowym, w tym profesjonalne biuro wirtualne do zarządzania swoimi finansami;**

# PODSUMOWANIE

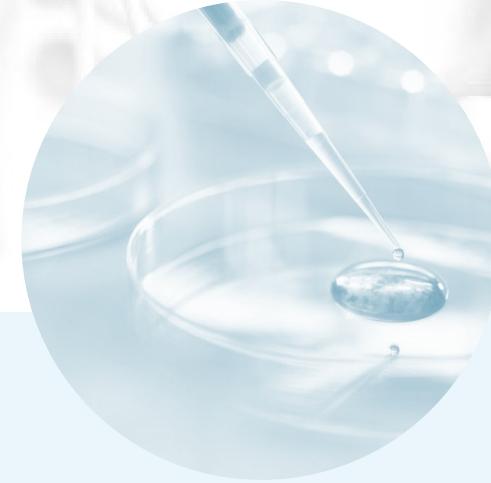
Nasz Portal Internetowy ma główne zadanie wspierania małych i średnich przedsiębiorców w zakresie skutecznej promocji i reklamy dla zwiększenia dotychczasowych obrotów, poprzez kierowanie naszych zarejestrowanych Promotorów do dokonywania zakupów wśród naszych PARTNERÓW.

Każdy nasz PARTNER jest wyposażany w specjalistyczne narzędzia promocji i reklamy które umożliwiają skuteczne kampanie reklamowe wraz z kontrolą bieżącą efektywności prowadzonej kampanii promocyjnej i reklamowej oraz uzyskanego przychodu. Każdy zakup potwierdzony naszym kodem QR podczas transakcji zapłaty, daje obraz wynikowej skuteczności naszej wykonanej pracy promocji i reklamy.

Uzyskane prowizje od wykonanego obrotu skutecznie wspierają portfele naszych Promotorów aby zwiększyć zasoby finansowe, które umożliwiają ponowne zakupy!

**ZADAJ PROSTE PYTANIA PRZEDSIĘBIORCY !!!**

**Jaką zapłaci prowizję, jeżeli zatrzymasz lub przyprowadzisz klienta, który zakupi jego usługę lub**



DZIĘKUJEMY ZA UWAGĘ  
ZAPRASZAMY DO REJESTRACJI W  
SERWISIE I UZYSKANIE STATUSU  
NASZEGO PROMOTORA

DARIUSZ PIWOWARCZYK

[DARIUSZ@WERBEKOORDINATOR.PL](mailto:DARIUSZ@WERBEKOORDINATOR.PL) / [HTTPS://WERBEKOORDINATOR.PL](https://WERBEKOORDINATOR.PL)