

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 z godnie 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 zalegają się ze sobą i powodując coraz to większe wydatki na zabezpieczenie kolejnej wiedzy i kolejnego czasu na nauczanie 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 zarządzenie 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 wytwarzały usługi, które są niezbędne na dzisiejszym rynku handlu i usług.

Realizując Misję 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 w stanie 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 przyzwyczajęń 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 mały kiosk lub stoisko na osiedlu mieszkaniowym, może zawrzeć z Werbekoordinator stosowną 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 sownie 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 zwykłe 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 swoją 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 przechowywania 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 płac. Z czego jeden przeznaczony dla 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 niezwyklej motywacji do tego, aby Promotorzy skorzystali z rozwoju osobistego i budowali swoją firmę 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 niezwyklej 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 dotyczące 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 dwojaki sposób. Po pierwsze nastąpi naturalna selekcja ludzi, którzy mają żyłkę 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 świetlaną drogę w promowaniu swojego biznesu w właściwy sposób oraz naturalnemu gromadzeniu pieniędzy na kolejne czynności reklamowe. Tym samym kolosalne oszczędności oraz skuteczną 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 znacznych dochodów za promocję, brak realnego wsparcia dla Partnerów
- CMR Monday – projekt bez możliwości prowadzenia statystyk przyzwyczajenia 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 abonamentową opłatą, jako usługodawca dla przedsiębiorstw wyłącznie za wysoką odpłatnością
- Różne serwisy aukcyjne – 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 sowite wynagrodzenie prowizyjne od efektu. $\frac{3}{4}$ 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 specjaliści 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 działalnością naszej firmy. A strategia nasza to nic innego jak:

Stwórz łatwe i przyjazne narzędzia informatyczne w internecie, 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 systemu program będzie prosty, intuicyjny i łatwy w obsłudze, co tylko wzmocni 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 tą bazą oraz dystrybuowane własnego kodu QR z możliwościami dalszej redystrybucji. Pakiet dla Partnera, którym będą się posługiwali 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/ (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 samym 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 budowała swoją 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 dni nie będącego przedsiębiorcą. Przez okres bycia kandydatem zobowiązanym do przestrzegania wszelkich zasad w umowie, uzyska Cashback na swoje konto, które będzie oczekiwało 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 rzetelnie będą informowały o korzyściach i prawach nabytych na każdym etapie drogi do sukcesu, tak aby informacja była właściwa i rzetelna i nie powodowała rozpowszechniania 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 uzyskać 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 doskonałe 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 światowym 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 wyobraźnię, 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 korzystały 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 Punkty Bonusowe na realny pieniądz, płacąc punktami w sklepie to dla każdego uczestnika będzie to przychód z systemu 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 potężną 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 sownie wynagradzany w systemie Cashback. Czym wyżej w kolejnych trzech krokach, tym udział w podzielić 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 Marketingowy. 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 zdobytych 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 swojej 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 pomysle sześć lat wstecz 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 współpracujący bank postawiły firmę przed koniecznością dofinansowania projektu. Będąc tylko autorem i osobą zarządzającą projektem, nie był w stanie uzyskać stosownego finansowania w związku z sytuacją osobistą właścicieli 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 rynkiem bankowym i bardzo drogim procesem wydawania kart płatniczych w systemie VISA.

Jednak dzisiejsza sytuacja rozwoju usług bankowych, oraz postęp technologiczny i informatyczny 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.

Przed 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 takowe 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 wyposażyć go w niezwykle 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. Następnym 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 chcąc 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 zechcą 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 wątpliwej 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 wideo z właściwym komentarzem. To wszystko po to, aby nie realizować promocji w niewłaściwy sposób. Rola materiałów wideo zrealizuje 60% pracy marketingowej. Rola Koordynatora Reklamy może się ograniczyć do czynności manualnych pomagając wykorzystać narzędzia w Portalu oraz konsultacyjnych co do realizacji właściwej 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 wideo 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 Planie Marketingowym, pełni kwestia podziału Cashback. I tak jak w kolejności odpowiedniej w rozwoju osobistym, swoją 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 należy Promotorowi oraz to co należy Koordynatorowi Reklamy oraz Menadżerowi Regionalnemu z zachowaniem bilansowania.

Należy zauważyć, 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 prędzej możliwe osiągnięcie pozycji Rentiera Werbekoordinator. W budowaniu swojej sieci należy się wystrzegać błędów, 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 oferują system naliczeń.

Najistotniejszą sprawą służącą do naliczeń, jest obrót gospodarczy. To on decyduje o posiadanym statusie w systemie. Cała swoją organizację pracującą 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 światowym nowy model biznesowy. Tak jak łączenie usług i narzędzi w całym portalu internetowym tworzy nowość nigdzie nie spotykaną, 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 światowym. 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 potrącana jest suma 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 zarządczą 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 zarządczą 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 pocztce 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, naliczanym każdorazowo, także po odnawianiu lub ponownym zakupie Pakietu Usług. Partner w ciągu roku może wykupić dowolną 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 w 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 głębości 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 polecił 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 grupie 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 rozliczanym 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 naliczanym w nieskończoność odnawiania zakupu Pakietu Usług lub ponownego zakupu Pakietu Usług. Partner w ciągu roku może wykupić dowolną 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 własną sprzedaż, również między prowizję z obrotów swojej 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:

$$3998 \text{ €} \times 50\% = 1\,990 \text{ € (faktura VAT)}$$

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:

$$25 \times 4157,40 \text{ €} = 99\,950 \text{ €}.$$

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

$$99\,950 \text{ €} \times 20\% = 19\,990 \text{ € (faktura VAT)}$$

Natomiast cały obrót sieci wyniósł $99\,950 \text{ €} + 3998 \text{ €} = 103\,948 \text{ €}$ co oznacza, iż Menadżer Regionalny zakwalifikował się w Konkursie Nagród do zdobycia nagrody o wartości $1\% = 103\,948 \times 1\% = 1\,039 \text{ €}$ oraz dodatku funkcyjnego do biura 600 €. Razem $1\,039 \text{ €} + 600 \text{ €} = 1\,639 \text{ €}$

Sumując ten przykład Dochody Menadżera wynoszą:

Faktura Vat:

$$1990 \text{ €} + 19\,990 \text{ €} = 21\,980 \text{ €}$$

Nagroda w Konkursie nagród:

1 039 € 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:

$$25 \text{ Koordynatorów} \times 10 \text{ Pakietów} = 250 \text{ pakietów} \times 1990 \text{ €} = 497\,500 \text{ €}$$

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:

$$497\,500 \text{ €} \times 15\% = 74\,625 \text{ € (faktura Vat)}$$

Premia w konkursie nagród zakwalifikowała Menadżera Regionalnego na poziomie 2% czyli $497\,500 \text{ €} \times 2\% = 9\,950 \text{ €}$ (Punkty Bonusowe platformy rozliczeniowej aplikacji bankowej lub karty.

Razem wynagrodzenie i nagrody:

$74\,625 \text{ €} + 9\,950 \text{ €} = 84\,575 \text{ €}$ w danym miesiącu rozliczeniowym. Przy tak osiągniętym poziomie obrotów dodatkowa premia **DAROWIZNA SAMOCHÓD PORSCHE CAYENE 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 wyniósł:

$(150 \text{ OH} \times 5) \times 1\,990 \text{ €} = 1\,492\,500 \text{ €}$ 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 $1\,492\,500 \times 0,5\% = 7\,462 \text{ €}$. 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 kolejną 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 którąkolwiek formę materiałów wymieniona powyżej sam Menadżer Regionalny to dla Menadżera regionalnego jest całe 100 % wartości

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

Jeżeli przyjmie zamówienie na którąkolwiek 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 promocję 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 $2500 \times \text{minimum } 0,45\% = 11,25 \text{ PLN}$ 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 Parterem, za kwotę 45 000 PLN (nawet w kredycie czy leasingu), skutkuje, $45\ 000 \times 0,45\% = 202,50 \text{ PLN}$. Jednak rynek agd oraz samochodowy może okazać się partnerem, który przeznaczy prowizje w wysokości 10% i więcej. Więc proszę zauważyć iż dochód z cashback rośnie proporcjonalnie. Ponadto proszę zauważyć 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