



MARKETING PLAN

ESSENS es actualmente una de las empresas MLM más dinámicas de Europa. Se estableció en el otoño de 2011 en la República Checa basada en la cooperación con los profesionales en el network marketing y los expertos líderes en el área de desarrollo y producción de cosméticos y suplementos alimenticios. Al principio ESSENS ganó su respeto y reconocimiento introduciendo perfumes exclusivos con la mayor calidad posible en el mercado. El equipo internacional escoge cuidadosamente entre las más adecuadas fragancias de uno de los principales proveedores mundiales de esencias de perfumes. Poco después, los primeros productos del área de nutrición especial y suplementos alimenticios se introdujeron en el mercado. Gracias a estos productos nuestro futuro fue significativamente influenciado por nuevos socios de las principales compañías farmacéuticas. Gracias a esto ampliamos con nuevos productos nuestra gama de productos que junto con nuestra red de socios y distribuidores influyen en el mercado de muchos países y aportan beneficios a millones de clientes satisfechos.

A principios de 2016, abrimos una nueva y moderna sede ESSENS EUROPA en Brno. Este evento nos ha colocado entre las compañías más prósperas en el campo. Esta nueva base moderna fue construida, así que cada uno de nuestros miembros que nos visitan se siente cómodo y sabe que estamos aquí exclusivamente para él.



ESSENS ofrece mucho más de lo que parece a primera vista. El propio nombre abarca varios significados y palabras. Se pronuncia idénticamente como la palabra inglesa "essence", que significa base o fundación, así como las esencias aromáticas que puedes sentir en nuestro perfume o en tu futuro con ESSENS. ¿Y usted notó que escuchó la palabra "sentido" mientras pronunciaba ESSENS? Utilizamos nuestros sentidos para percibir el mundo que nos rodea y son nuestros aliados más cercanos que nos guían a través de nuestras vidas.

Según muchos economistas, el mercado en la red representa una de las maneras más rápidas a la independencia financiera y el cumplimiento de sus sueños. Y, por lo tanto, ESSENS también contiene la palabra checa "sen", que simplemente significa un sueño".

Apreciamos su decisión de seguir adelante con nosotros. ESSENS es una oportunidad de cambiar su vida. Tome su futuro en sus manos, establece su objetivo y simplemente ve a por ello con nuestro máximo apoyo. Si usted cree en su éxito, usted tendrá éxito. Imagine un modelo de negocio claro sin riesgo que le lleve hasta donde desee. Nuestro plan de marketing es simple, equilibrado y justo. Durante su creación, teníamos en cuenta que el negocio construido a la anchura trae dinero y negocios construido a la profundidad trae estabilidad. Trate de recordar esta regla durante la construcción de su negocio con ESSENS. Sólo entonces usará todo el potencial de nuestro sistema de comisiones.

El plan de marketing de ESSENS está compuesto por 4 niveles con períodos mensuales y anuales de calificación..

- I. plan – Pagado mensualmente, el 28% de la facturación asignada
- II. plan – Pagado mensualmente, el 5% de la facturación asignada
- III. plan – Pagado anualmente, el 1% de la facturación asignada
- IV. plan – Pagado mensualmente, el 3% de la facturación asignada

Explicación más detallada del Plan de Marketing con ejemplos específicos de estructuras en los planes individuales de calificación se pueden encontrar en cualquier web ESSENS oficial en la pestaña Comienza tu negocio con ESSENS".

Antes de seguir leyendo, nos gustaría desearle el éxito en su nuevo negocio. No dude en ponerse en contacto con nosotros o su patrocinador en cualquier momento.

Marketing *plan*

Cada miembro del ESSENS Club tiene derecho a adquirir productos ESSENS con precios de los miembros, realizar ventas directas de productos con los márgenes recomendados hasta el 40% y registrar nuevos miembros en el Club ESSENS, a los que se aplican mismos beneficios.

Comprando los productos ESSENS, un miembro y su estructura registrada llega al punto de facturación, que puede ser elegible para el pago de la comisión sobre la base del plan de marketing de ESSENS. 1 punto por lo general corresponde al importe de 1 € o su equivalente en cualquier otra moneda.



I. posición clave

17 %

4 000 puntos

12 %

2 400 puntos

9 %

1 200 puntos

6 %

400 puntos

3 %

100 puntos



II. posición clave

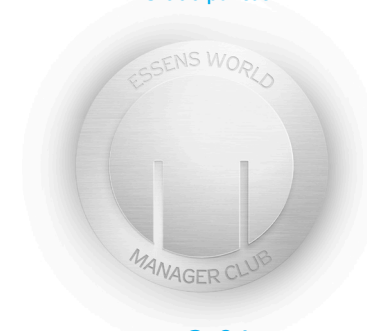
25 %

10 000 puntos

20 %

6 000 puntos

15 000 puntos



28 %
*Silver
Manager*

1er plan

Evaluados y pagados mensualmente, asignado hasta un 28% de facturación de su estructura

No hay condiciones para el desarrollo de la estructura en el primer plan sólo el total de puntos del distribuidor es decisivo, es decir, el total de su facturación personal y la facturación de su grupo.

Las comisiones según el 1er plan se pagan mensualmente, siempre hasta el día 20 del mes siguiente. Las comisiones no utilizadas se guardarán para cada miembro sin ningún límite y se pagarán al distribuidor a su solicitud en cualquier momento de conformidad con las Condiciones de pago de comisiones a Miembros del Club ESSENS

Para la concesión de la comisión del primer plan es necesario llegar a una facturación de 20 puntos personales en el mes correspondiente.

Segundo plan (nacional e internacional)

Evaluado y pagado mensualmente, asignado hasta un 5% de la facturación ESSENS

La calificación en el segundo plan consiste en construir una estructura de al menos tres líneas y el cumplimiento de las siguientes condiciones de facturación.

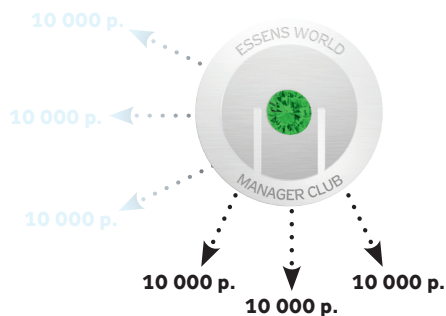
Comisión de acuerdo con el segundo plan se calcula como la suma de las comisiones por cada calificación completada y siempre se paga mensualmente hasta el día 20 del mes siguiente.

Platinum National Manager

3 x 10 000 p. líneas dentro de la facturación nacional

parte del 1% de la facturación ESSENS (Coeficiente 1,0)

Cada próxima línea de calificación de 10000 puntos recibe un incremento de un coeficiente de 0,5

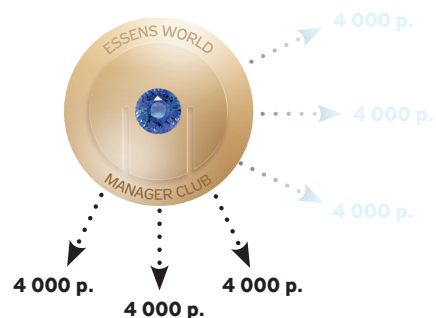


Gold Manager

3 x 4 000 p. líneas dentro de la facturación nacional e internacional

parte del 2% de la facturación ESSENS (Coeficiente 1,0)

Cada próxima línea de calificación de 4000 puntos recibe un incremento de un coeficiente de 0,5



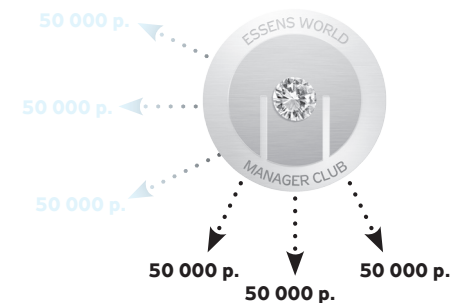
Para la concesión de la comisión del segundo plan es necesario llegar a una facturación de 100 puntos en el mes correspondiente.

Platinum Executive Manager

3 x 50 000 p. líneas dentro de la facturación nacional e internacional

parte del 1% de la facturación ESSENS (Coeficiente 1,0)

Cada próxima línea de calificación de 50000 puntos recibe un incremento de un coeficiente de 0,5

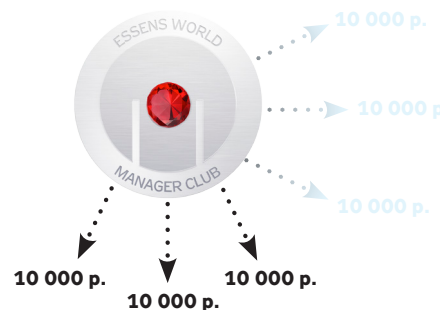


Platinum International Manager

3 x 10 000 p. líneas dentro de la facturación internacional

parte del 1% de la facturación ESSENS (Coeficiente 1,0)

Cada próxima línea de calificación de 10 000 puntos recibe un incremento de un coeficiente de 0,5



Las condiciones de facturación nacionales e internacionales, al tiempo que obtienen calificaciones del segundo plan en las líneas individuales pueden cumplirse simultáneamente en cada línea. En la práctica significa que, por ejemplo, al mismo tiempo que se logra la calificación de Platinum National Manager y Platinum International Manager en la estructura de las tres líneas, hay en cada línea lograda una calificación para la facturación nacional (10 000 puntos) y también internacional (10 000 puntos).

3er plan (lealtad)

Evaluados y abonados anualmente, se asigna hasta el 1% de la facturación de ESSENS

La comisión de acuerdo con el plan 3 se paga anualmente, siempre hasta el 20 de Enero del año siguiente. La facturación total ESSENS anual para el consiguiente año se utiliza como base para el cálculo.



Double Platinum Executive Manager

9 x en el año correspondiente, mantener el status como Platinum Executive Manager

▶ parte del 1% de la facturación ESSENS del año del calendario (Coeficiente 3,0)

Double Platinum National Manager Double Platinum International Manager

9 x en el año correspondiente, mantener el status como Platinum Nacional Manager o Platinum Internacional Manager

▶ parte del 1% de la facturación ESSENS del año del calendario (Coeficiente 2,0)



Los calificadoros del segundo y tercer plan pueden participar en el programa del coche BMW.

Los términos y condiciones completos para la inclusión en el programa de coche están disponibles en la web oficial ESSENS en la pestaña „Support / Fleet ESSENS“.



Double Gold Manager

9 x en el año correspondiente, mantener el status como Gold Manager

▶ parte del 1% de la facturación ESSENS del año del calendario (Coeficiente 1,0)

Para la concesión de la comisión del tercer plan es necesario llegar a una facturación de 100 puntos en cada mes del año correspondiente.

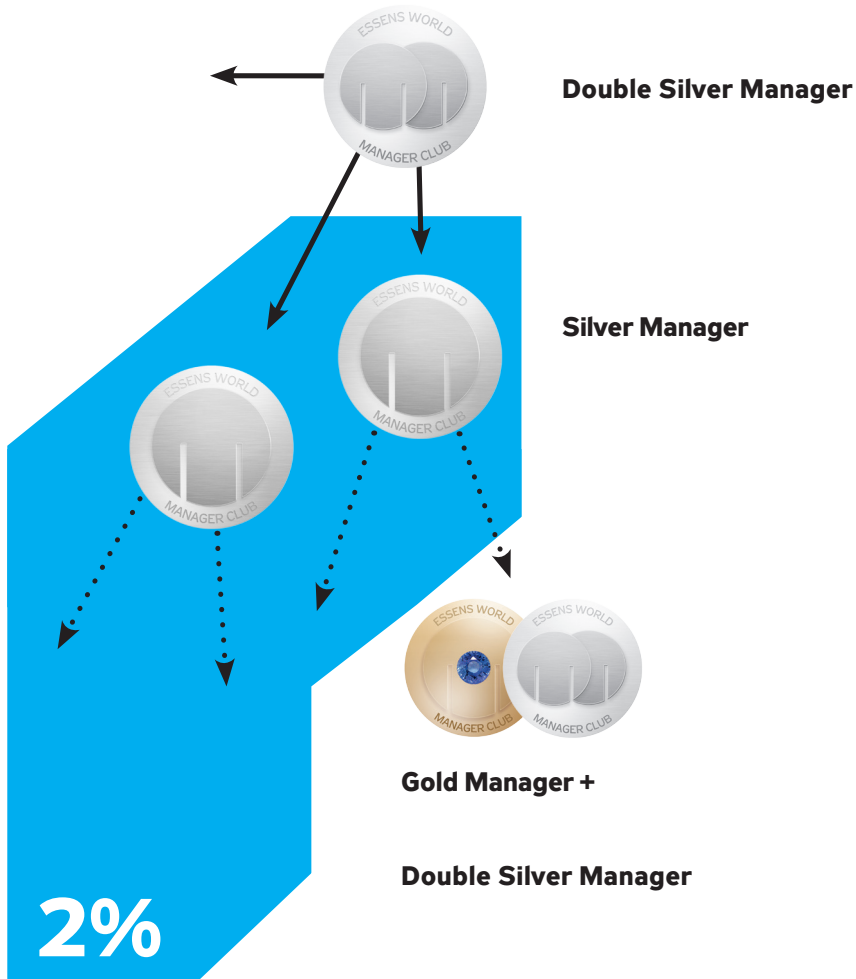
Calificación	Cantidad de los pagos de apoyo
Gold Manager	500 EUR
Platinum National Manager Platinum International Manager	750 EUR
Platinum Executive Manager	1000 EUR

Cuarto plan (profundidad)

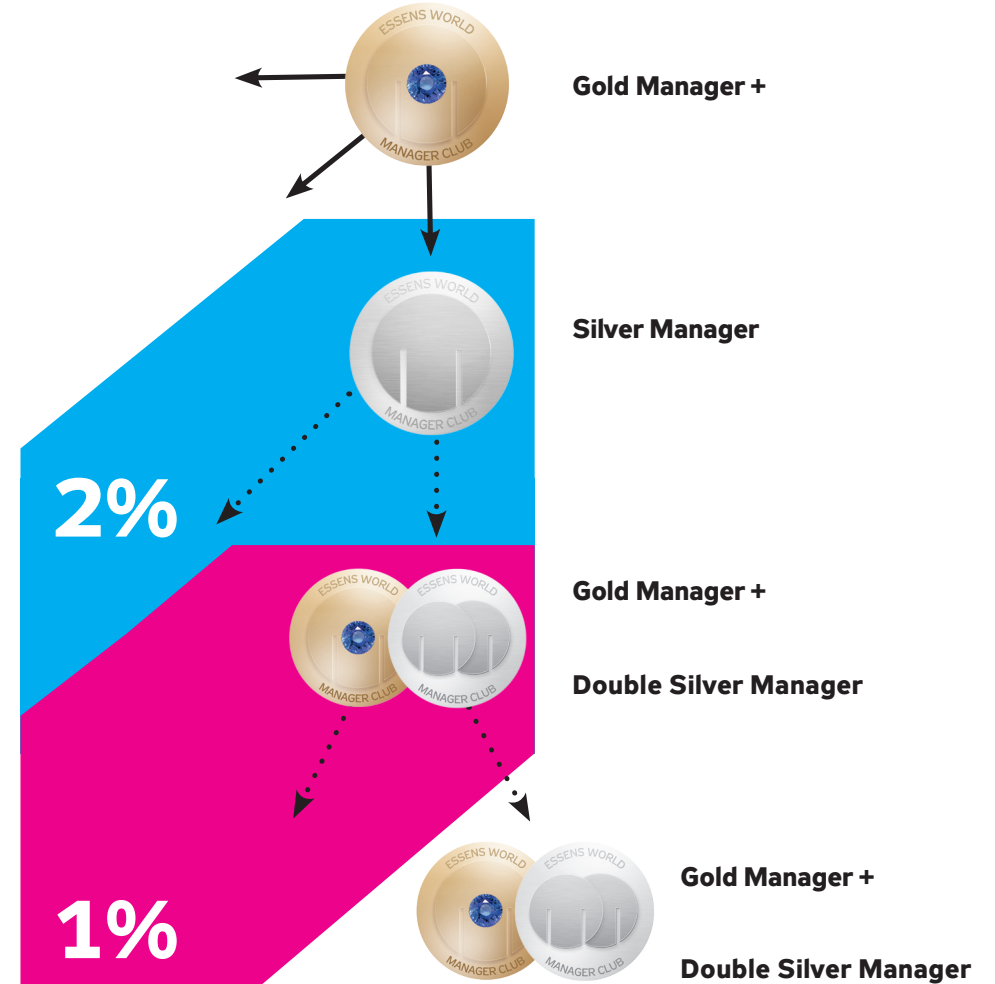
Evaluados y pagados mensualmente, asignado hasta un 3% de la facturación de su línea cualificada

La facturación nacional e internacional se incluye en la calificación para el cuarto plan.

La comisión de acuerdo con el cuarto plan se calcula como la suma de las comisiones por cada condición completada y siempre se paga mensualmente hasta el día 20 del mes siguiente.



Para la concesión de la comisión del cuarto plan es necesario llegar a una facturación de 100 puntos en el mes.



La calificación en el cuarto plan implica construir una estructura en profundidad y sistemática liderando a los miembros clave para obtener calificaciones en el segundo plan.

La condición de calificación Double Silver Manager es construir una estructura de dos líneas alcanzando una facturación mínima de 15 000 puntos en cada línea.

Gold Manager o superior califica en el cuarto plan alcanzando una facturación mínima de 15 000 puntos en cada línea. El importe de la comisión se calcula entonces por el porcentaje pertinente de la facturación de la línea correspondiente.

