

ESSENS, aktuálně jedna z nejdynamičtějších MLM společností v Evropě, byla založena v České republice na podzim roku 2011 na základě spolupráce několika profesionálů v síťovém marketingu a předních odborníků v oblasti vývoje a výroby kosmetiky a potravinových doplňků. Nejprve si ESSENS získala respekt uvedením řady exkluzivních parfémů nejvyšší možné kvality. Mezinárodní tým pečlivě vybíral ty nejhodnější vonné kompozice od jednoho z předních světových dodavatelů parfémových esencí. Následovaly první produkty z oblasti speciální výživy, díky kterým začali naši budoucnost významně ovlivňovat noví partneři se zázemím předních evropských lídrů mezi farmaceutickými firmami. Právě proto stále přicházíme s unikátními novinkami v našem sortimentu, které prostřednictvím sítí našich členů, distributorů a lídrů ovlivňují trhy mnoha zemí a přinášejí neocenitelný užitek milionům spokojených zákazníků.

Počátkem roku 2016 jsme pro vás v Brně otevřeli nové a moderní sídlo ESSENS EUROPE. Tato událost nás všechny posunula mezi nejúspěšnější společnosti v oboru. Nadčasové a reprezentativní zázemí bylo vybudováno tak, aby se každý náš člen při své návštěvě cítil co nejlépe a mohl se na vlastní oči přesvědčit, že ESSENS je tu právě pro něho.



ESSENS však nabízí i mnohem více, než by se na první pohled mohlo zdát. Již samotné jméno v sobě skrývá několik významů a slov. Lze v něm objevit například stejně znějící anglické slovo „essence“, vyjadřující podstatu, základ, ale i aromatickou esenci, kterou můžete cítit v našem parfému nebo i ve své ESSENS budoucnosti. A postřehli jste při vyslovení ESSENS slovo „sense“, tedy smysl? Našimi smysly vnímáme vše kolem sebe a jsou našim nejbližším pomocníkem, který nás provází po celý život. Síťový marketing je podle mnoha odborníků jednou z nejrychlejších cest k časové a finanční nezávislosti nebo splnění vlastních snů. I slovo „sen“, je proto neoddelitelně spojeno s ESSENS.

Velice si vážíme vašeho rozhodnutí jít do toho s námi. ESSENS je neopakovatelná příležitost, jak něco ve svém životě změnit. Vezměte budoucnost do svých rukou, stanovte si jednoduše cíl a jděte si s naší maximální podporou za ním. Když uvěříte, že budete úspěšní, uspějete.

Představte si přehledný model podnikání bez rizika, který vás zavede tak daleko, jak sami budete chtít. Náš marketingový plán je jednoduchý, vyvážený a spravedlivý. Při jeho tvorbě jsme měli na paměti, že obchod budovaný do šířky přináší peníze a obchod budovaný do hloubky přináší stabilitu. Stále si tedy toto pravidlo při svém podnikání s ESSENS připomínejte, jen tehdy nejlépe využijete potenciál provizního systému.

Marketingový plán ESSENS je tvořený 4-mi základními úrovněmi s měsíčními i ročním kvalifikačním obdobím.

- I. plán – vyplácený měsíčně, rozdělováno 28 % z obratu
- II. plán – vyplácený měsíčně, rozdělováno 5 % z obratu
- III. plán – vyplácený ročně, rozdělováno 1 % z obratu
- IV. plán – vyplácený měsíčně, rozdělovány 3 % z obratu

Podrobnější vysvětlení Marketingového plánu ESSENS i s konkrétními příklady struktur kvalifikujících se v jednotlivých plánech najdete na jakýchkoli oficiálních webových stránkách ESSENS v záložce Začněte vaše podnikání s ESSENS.

Než se tedy podrobněji začtete do následujících kapitol, chtěli bychom vám popřát mnoho úspěchů ve vašem novém podnikání a neváhejte se na nás nebo vaše sponzory kdykoli obrátit.

Marketingový plán

Každý člen Klubu ESSENS je oprávněn nakupovat produkty ESSENS za členské ceny, vykonávat přímý prodej produktů ESSENS s doporučenou marží až 40 % a registrovat nové členy do Klubu ESSENS, na které se budou vztahovat stejné výhody.

Nákupem označených produktů ESSENS dosahuje člen a jím registrovaná struktura členů bodového obratu, ze kterého mu může vzniknout nárok na výplatu provizí na základě Marketingového plánu ESSENS. 1 bod zpravidla odpovídá částce 1€ nebo jeho ekvivalentu v dané měně.



3 %

100 bodů

6 %

400 bodů

9 %

1 200 bodů

12 %

2 400 bodů

17 %

4 000 bodů

I. záchytná pozice

20 %

6 000 bodů

II. záchytná pozice

25 %

10 000 bodů



15 000 bodů



28 %
Silver
Manager

I. plán

hodnoceno a vypláceno měsíčně,
rozdělováno až 28 % z obratu celé vaší struktury

V I. plánu nejsou žádné podmínky stavby struktury, rozhoduje pouze celkový bodový obrat distributora, který je součtem jeho osobního obratu a obratu jeho skupiny.

Provize dle I. plánu jsou vypláceny měsíčně vždy nejpozději ke 20. dni měsíce následujícího po hodnoceném měsíci. Neuplatněné provize budou každému členovi evidovány bez jakéhokoliv omezení a na žádost distributora kdykoli vyplaceny v souladu s Podmínkami pro výplatu provizí člena Klubu ESSENS

Pro přiznání provizí z I. plánu je nutný osobní obrat 20 bodů v daném měsíci.

II. plán (národní i mezinárodní)

hodnoceno a vypláceno měsíčně, rozdělováno až 5 % z obratu ESSENS

Kvalifikace ve II. plánu spočívá v budování struktury o minimálně třech liniích a plnění následujících obratových podmínek.

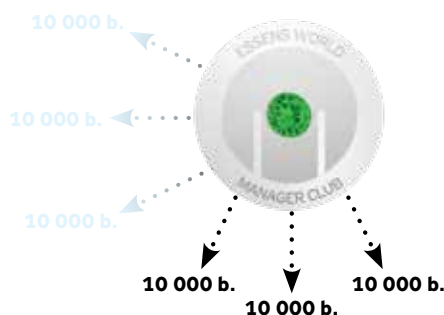
Provize dle II. plánu jsou počítány jako součet provizí za každou splněnou kvalifikaci a jsou vypláceny měsíčně vždy nejpozději ke 20. dni měsíce následujícího po hodnoceném měsíci.

Platinum National Manager

3 × 10 000 b. v linii s obratem národním

podíl na 1 % obratu ESSENS
(koeficient 1,0)

za každou další kvalifikovanou 10 000 bodovou linií zvýšení koeficientu o 0,5

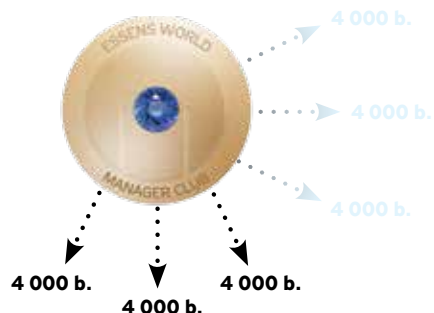


Gold Manager

3 × 4 000 b. v linii s obratem národním i mezinárodním

podíl na 2 % obratu ESSENS
(koeficient 1,0)

za každou další kvalifikovanou 4 000 bodovou linií zvýšení koeficientu o 0,5

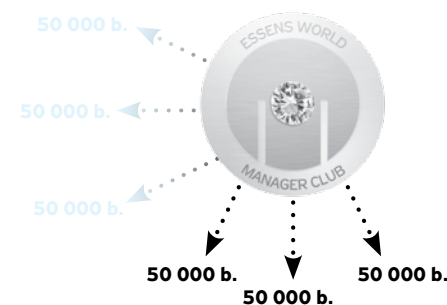


Platinum Executive Manager

3 × 50 000 b. v linii s obratem národním i mezinárodním

podíl na 1 % obratu ESSENS
(koeficient 1,0)

za každou další kvalifikovanou 50 000 bodovou linií zvýšení koeficientu o 0,5

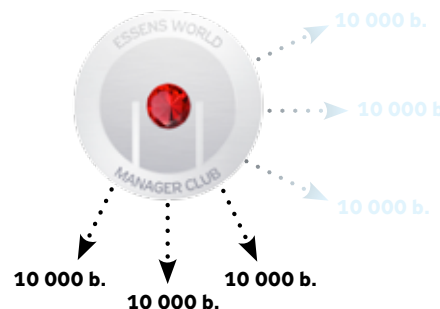


Platinum International Manager

3 × 10 000 b. v linii s obratem mezinárodním

podíl na 1 % obratu ESSENS
(koeficient 1,0)

za každou další kvalifikovanou 10 000 bodovou linií zvýšení koeficientu o 0,5



Národní i mezinárodní obratové podmínky při dosahování kvalifikací II. plánu v jednotlivých liniích lze plnit souběžně v každé jednotlivé linii. V praxi to znamená, že například při souběžném plnění kvalifikace Platinum National Manager a Platinum International Manager ve struktuře o třech liniích je v každé jednotlivé linii dosahován kvalifikační obrat jak národní (10 000 bodů), tak mezinárodní (10 000 bodů).

Pro přiznání provizí ze II. plánu je nutný osobní obrat 100 bodů v daném měsíci.

III. plán (věrnostní)

hodnoceno a vypláceno ročně, rozdělováno až 1 % z obratu ESSENS

Provize dle III. plánu jsou vypláceny ročně vždy nejpozději ke 20. 1. roku následujícího po hodnoceném roce. Jako základ pro výpočet je použitý celkový roční obrat ESSENS za příslušný kalendářní rok.



Double Platinum Executive Manager

9 × v kalendářním roce obhájený Platinum Executive Manager

▶
podíl na 1 % obratu ESSENS za kalendářní rok (koeficient 3,0)

Double Platinum National Manager Double Platinum International Manager

9 × v kalendářním roce obhájený Platinum National Manager nebo Platinum International Manager

▶
podíl na 1 % obratu ESSENS za kalendářní rok (koeficient 2,0)



Kvalifikovaní ve II. a III. plánu se mohou účastnit Autoprogramu BMW.

Úplné znění podmínek pro zařazení do autoprogramu jsou dostupné na jakýchkoli oficiálních webových stránkách ESSENS v záložce Podpora/Flotila ESSENS.



Double Gold Manager

9 × v kalendářním roce obhájený Gold Manager

▶
podíl na 1 % obratu ESSENS za kalendářní rok (koeficient 1,0)

Pro přiznání provizí ze III. plánu je nutný osobní obrat 100 bodů v každém kalendářním měsíci příslušného kalendářního roku.

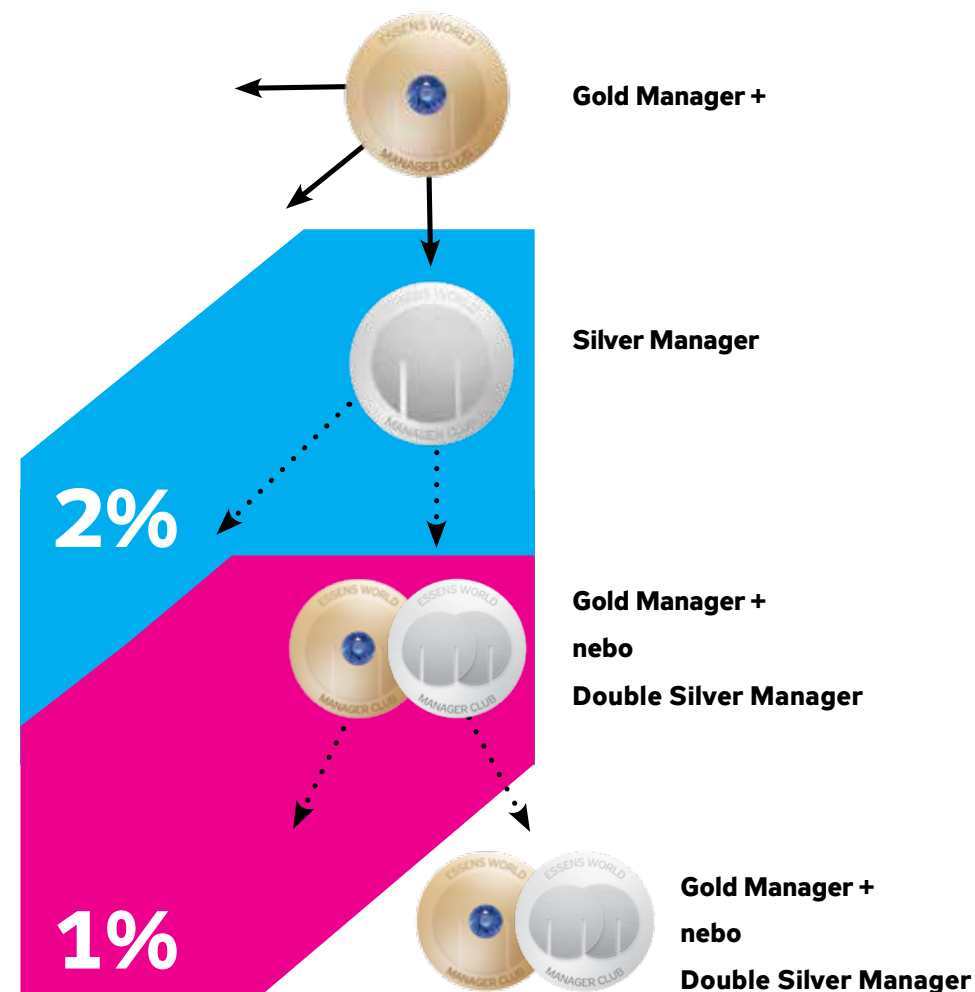
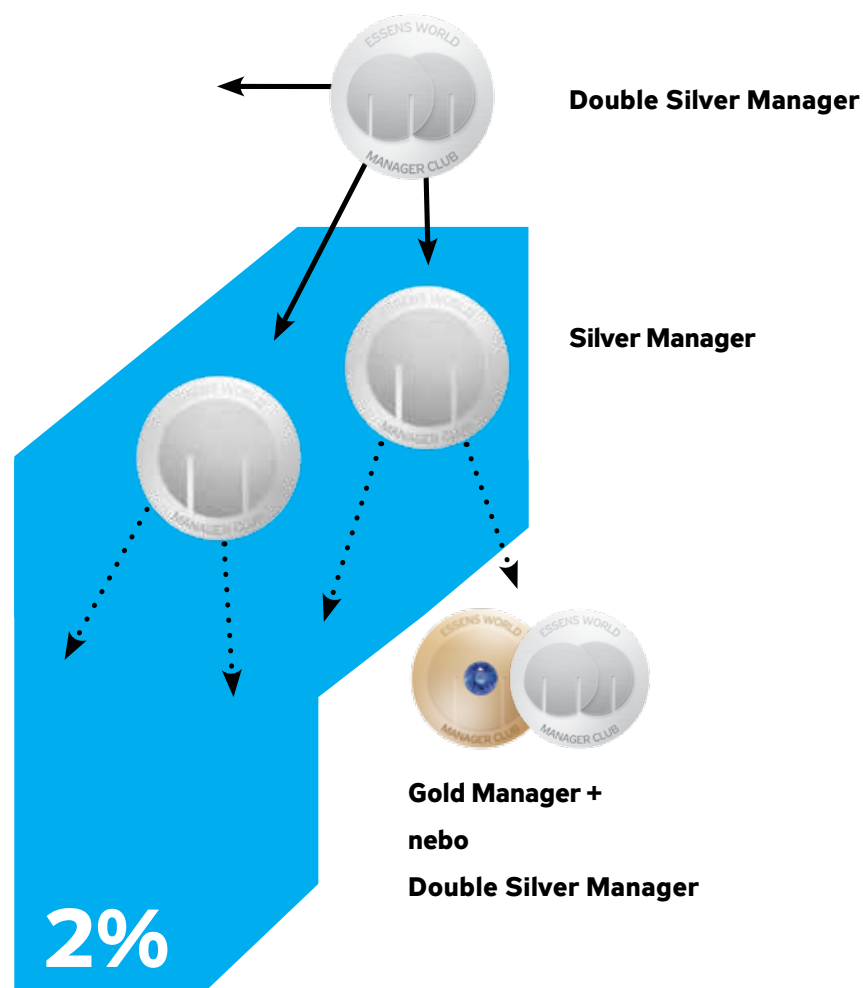
Kvalifikace	Výše podpory na splátku vozidla
Gold Manager	500 EUR
Platinum National Manager Platinum International Manager	750 EUR
Platinum Executive Manager	1000 EUR

IV. plán (hloubkový)

hodnoceno a vypláceno měsíčně,
rozdělováno až 3 % z obrátu vaší kvalifikované linie

Do kvalifikace ve IV. plánu se počítá obrat národní i mezinárodní.

Provize dle IV. plánu jsou počítány jako součet provizí za každou splněnou podmínku a jsou vypláceny měsíčně vždy nejpozději ke 20. dni měsíce následujícího po hodnoceném měsíci.



Kvalifikace ve IV. plánu spočívá v budování struktury do hloubky a systematickém vedení klíčových členů v hloubce k dosažení kvalifikace ve II. plánu.

Podmínkou kvalifikace Double Silver Manager je vybudování struktury o dvou liniích dosahujících minimálního obrátu 15 000 bodů.

Gold Manager nebo vyšší se do IV. plánu kvalifikuje každou svou linií dosahující minimálního obrátu 15 000 bodů.

Výše provize se následně vypočítá příslušným procentem z obrátu příslušné linie.

Pro přiznání provizí ze IV. plánu je nutný osobní obrat 100 bodů v daném měsíci.