

essens

# MARKETING PLAN







Welcome to essens

ESSENS se fundó en 2011 y a raíz de introducir sus exclusivos perfumes, se creó su respeto y reconocimiento con la mejor calidad posible en el mercado. Poco después, se introdujeron los primeros productos en el área de nutrición especial y suplementos alimenticios. Seguimos ampliando con nuevos productos y el número de nuestros miembros aumenta año tras año. Eso asegura que influyamos en el mercado de muchos países y traiga beneficios incalculados a millones de clientes satisfechos.

A principios de 2016, abrimos una nueva y moderna sede de ESSENS en Brno, que nos sitúa entre las empresas más prósperas en este campo. Cada uno de nuestros miembros que nos visita se siente cómodo y sabe que estamos aquí exclusivamente para él.

ESSENS ofrece mucho más de lo que parece a primera vista, es una oportunidad única para mejorar su calidad de vida y su situación financiera. Hay diferentes beneficios y formas de trabajar, asegúrese de que puede alcanzar sus metas personales, porque puede:



**comprar los productos:**  
como miembro registrado y así podrá beneficiarse de los precios con descuentos de hasta 28 %



**vender los productos:**  
ofrezca nuestros productos a su familia y amigos, y gane de sus ventas y comisiones



**construir un equipo:**  
disfrute de todos los beneficios de nuestro Plan de Marketing para más libertad e independencia

# El Plan de Marketing de ESSENS se basa en 4 planes con períodos de calificación mensuales y anuales

- I. Plan – pagado mensualmente, 28% de facturación de su estructura
- II. Plan – pagado mensualmente, 5% de facturación global de ESSENS
- III. Plan – pagado anualmente, 1% de facturación global de ESSENS
- IV. Plan – pagado mensualmente, 3% de facturación de su línea calificada

No subestime el poder del 1º Plan de Marketing porque es la base de su negocio. Es un hecho que solo por este plan muchos de nuestros miembros reciben mensualmente miles de euros.

El Plan de Marketing es simple, equilibrado y legítimo, se basa en puntos que se otorgan a cada producto. Aquí te mostramos algunos ejemplos. Encuentra todos los productos y los puntos en la lista de precios.



7 puntos



11 puntos



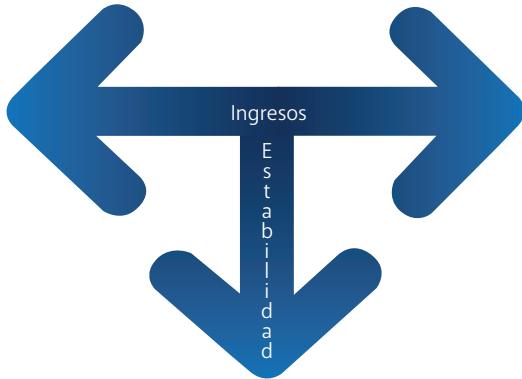
9 puntos



18 puntos



12 puntos

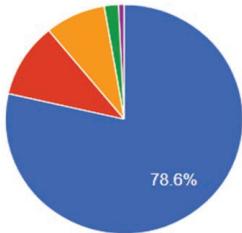


El Plan de Marketing está diseñado para que la amplitud represente los ingresos y la profundidad aporte estabilidad.

Recuerde siempre esta norma durante la construcción de su negocio de ESSENS para asegurarse de que usará todo el potencial del Plan de Marketing.

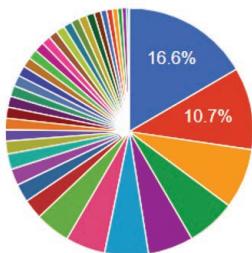
2 ejemplos para demostrarlo:

1. Un equipo con una amplitud pequeña donde casi un 80% proviene de una sola línea:



Puntos personales	Puntos grupales	Posición	Comisión
115,50 p	8.636,50 p	20 %	287,65 EUR

2. Un equipo con una amplitud variada y un buen diseño de su línea descendiente:



Puntos personales	Puntos grupales	Posición	Comisión
247,00 p	7.154,00 p	20 %	1. 173,33 EUR

Todos sus contactos personales deben registrarse como su primera línea, así que nunca los registre en la profundidad de su línea. Desarrollar su profundidad significa apoyar a sus miembros comprometidos y ayudarles a alcanzar sus metas. Y muy importante, nunca pare de registrar nuevas primeras líneas.

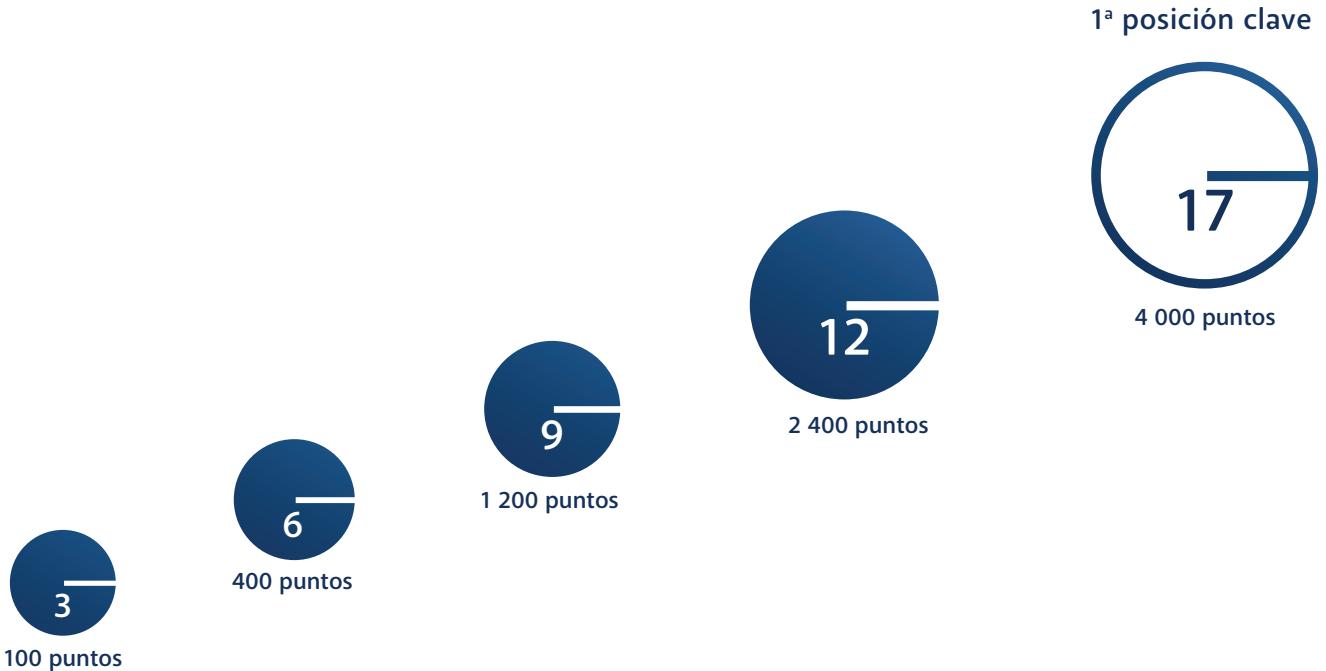


# 1º Plan

asignado hasta el 28% de facturación de su estructura

Todos los puntos de sus pedidos personales y de su equipo se recogen desde el primer día hasta el último día del mes. Dependiendo de sus puntos totales, alcanza un nivel de bonificación correspondiente. Puede cobrar sus comisiones en e-wallet y decidir si desea retirarlas a su cuenta bancaria o usarlos para futuras compras. La comisión se podrá recibir hasta el día 20 del siguiente mes.

Se requiere un mínimo de 20 puntos personales para llegar a calificar para el 1º plan.



**28 % Silver Manager**



**15 000 puntos**

**2ª posición clave**



**10 000 puntos**



**6 000 puntos**

**Comisión media según niveles de bonificación**

<b>28 % = 2 500 €</b>
<b>25 % = 1 000 €</b>
<b>20 % = 750 €</b>
<b>17 % = 500 €</b>
<b>12 % = 250 €</b>
<b>9 % = 120 €</b>
<b>6 % = 50 €</b>
<b>3 % = 10 €</b>

20 puntos solo es el requisito mínimo. Solo cuando use sus propios productos habitualmente puede recomendarlos.

# ¿Ha decidido construir su propio equipo? ¡FELICIDADES!

La decisión de formar un equipo garantiza que podrá disfrutar de todos los beneficios de nuestro plan de marketing y le ayudará a alcanzar niveles más altos más rápido y hará que su negocio sea más estable. Asegúrese de ayudar a los miembros de su equipo a alcanzar sus objetivos, sea siempre honesto y se sorprenderá de lo que puede suceder.

## Niveles de bonificación más altos significan:

### Para el COMPRADOR:

más descuento para uso personal  
(precio de miembro - 17% comisión)

### Para el VENDEDOR:

más beneficio por la venta de los productos  
(40% de beneficio + 17% de comisión)

### Para el CONSTRUCTOR:

diferencias más altas entre el  
equipo y el



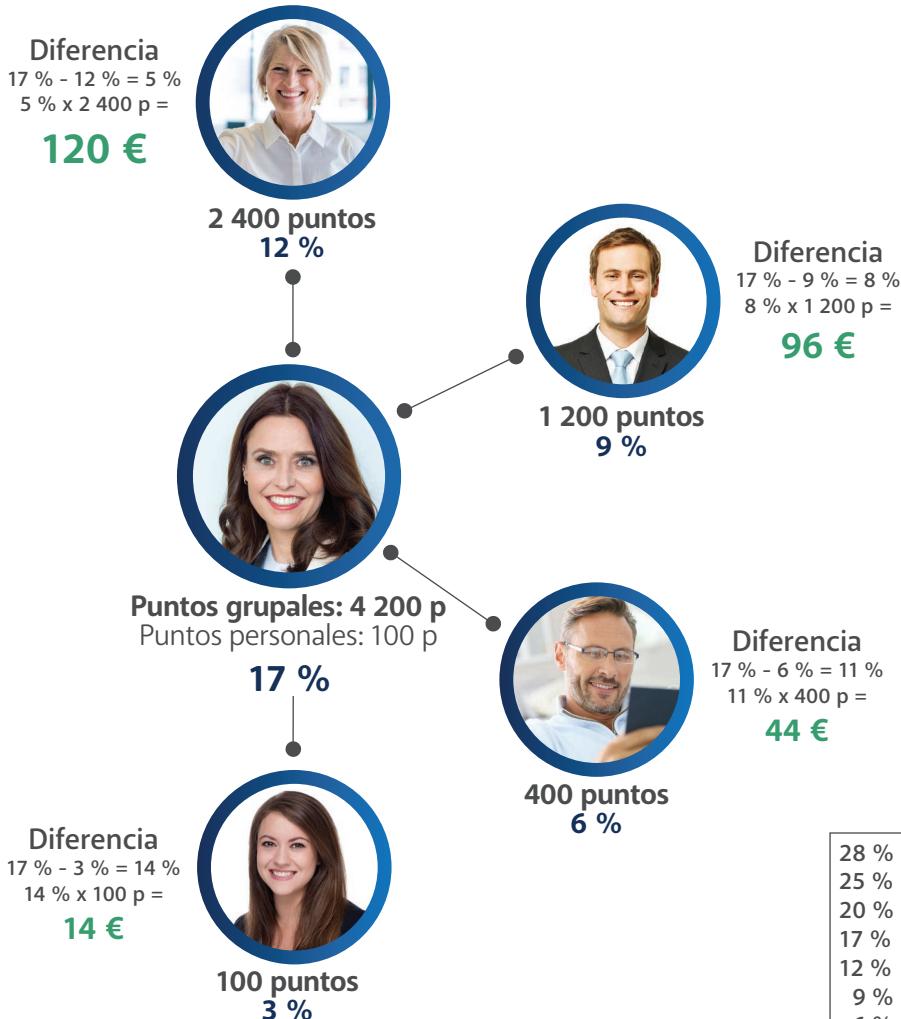
La oportunidad de ESSENS se adapta a todos. Según lo que quiera hacer, comprar, vender o construir, está en el lugar correcto.

Recomendamos utilizar la Presentación de Negocio oficial para sus registros. Es una herramienta sencilla que es fácil de reproducir y le dará a sus presentaciones de negocios una clara línea y dirección.



# Ayude a sus miembros a tener el éxito que tiene y llegará a tener más éxito.

Su primer objetivo debe ser alcanzar la 1ª posición clave, el 17 %. Registre de 10 a 15 primeras líneas y apóyelas para alcanzar sus metas al vender y construir sus propios equipos. En el nivel del 17 %, ya puede percibir entre 300 € y 650 € de comisión.



28 %	=	15 000 p
25 %	=	10 000 p
20 %	=	6 000 p
17 %	=	4 000 p
12 %	=	2 400 p
9 %	=	1 200 p
6 %	=	400 p
3 %	=	100 p

Pero no es solo el dinero - ¡ESSENS ofrece mucho mas!

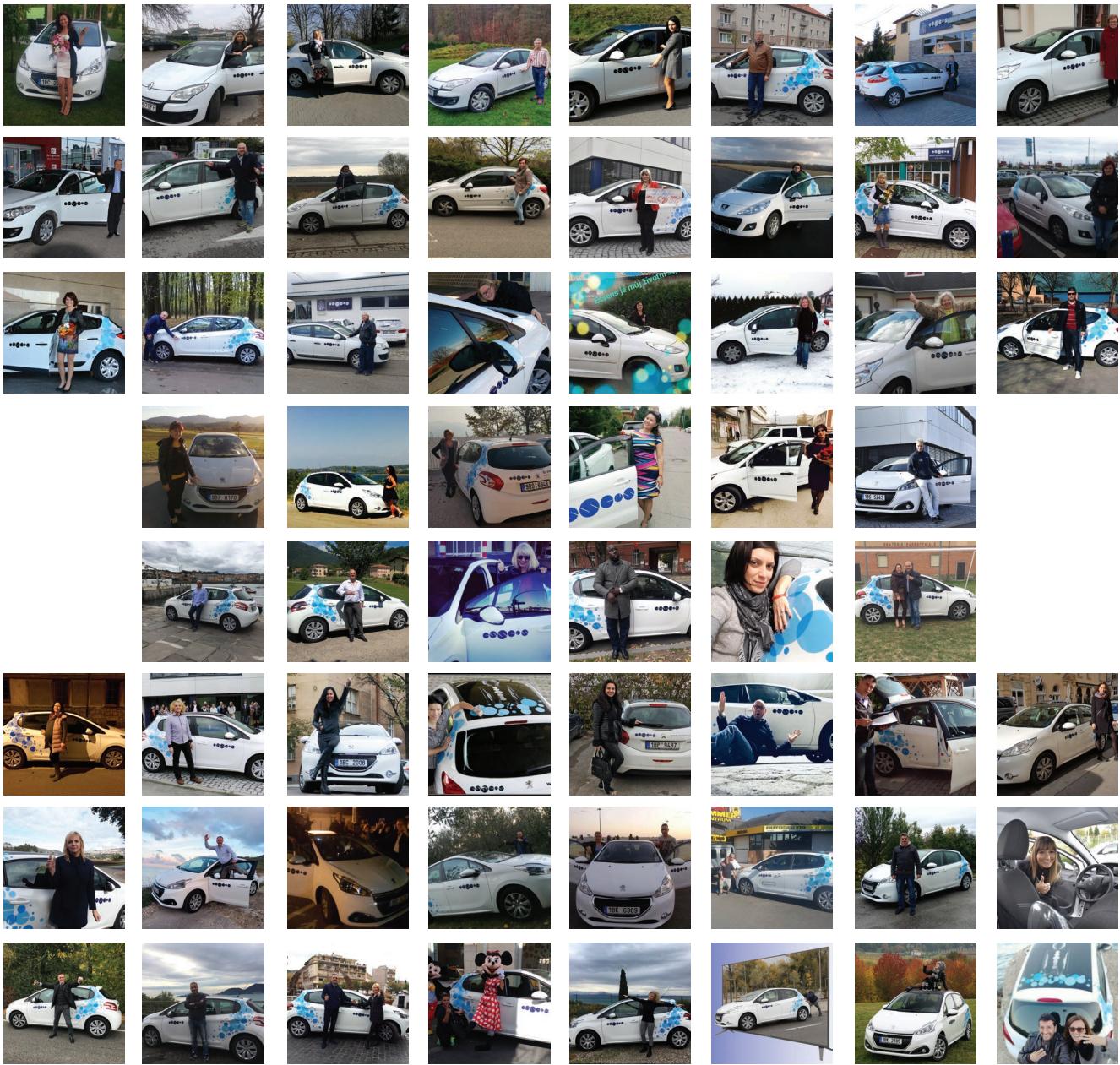
# Posición del 17% y sus ventajas

Disfrute del lujo de un hotel de 5 estrellas todo incluido durante 7 días y descubra la producción de nuestras fragancias en SELUZ en Estambul.



Califique para unas vacaciones de ensueño llegando como mínimo a los 4 000 puntos al menos 3 veces entre octubre y febrero con 300 € mínimo de comisiones y mantenerlas hasta la fecha del viaje.

Solicite su Peugeot 208 al llegar a los 4 000 puntos durante 2 meses seguidos con un mínimo de 300 € de comisión.



## Posición del 25% y sus ventajas

Solo siga con su método de trabajo. Registre 2 a 3 nuevas primeras líneas al mes y apoye a sus equipos.  
Eso le asegura que llegará pronto a la 2ª posición clave.

La comisión mensual en la posición del 25% es una media de 1 000 €.

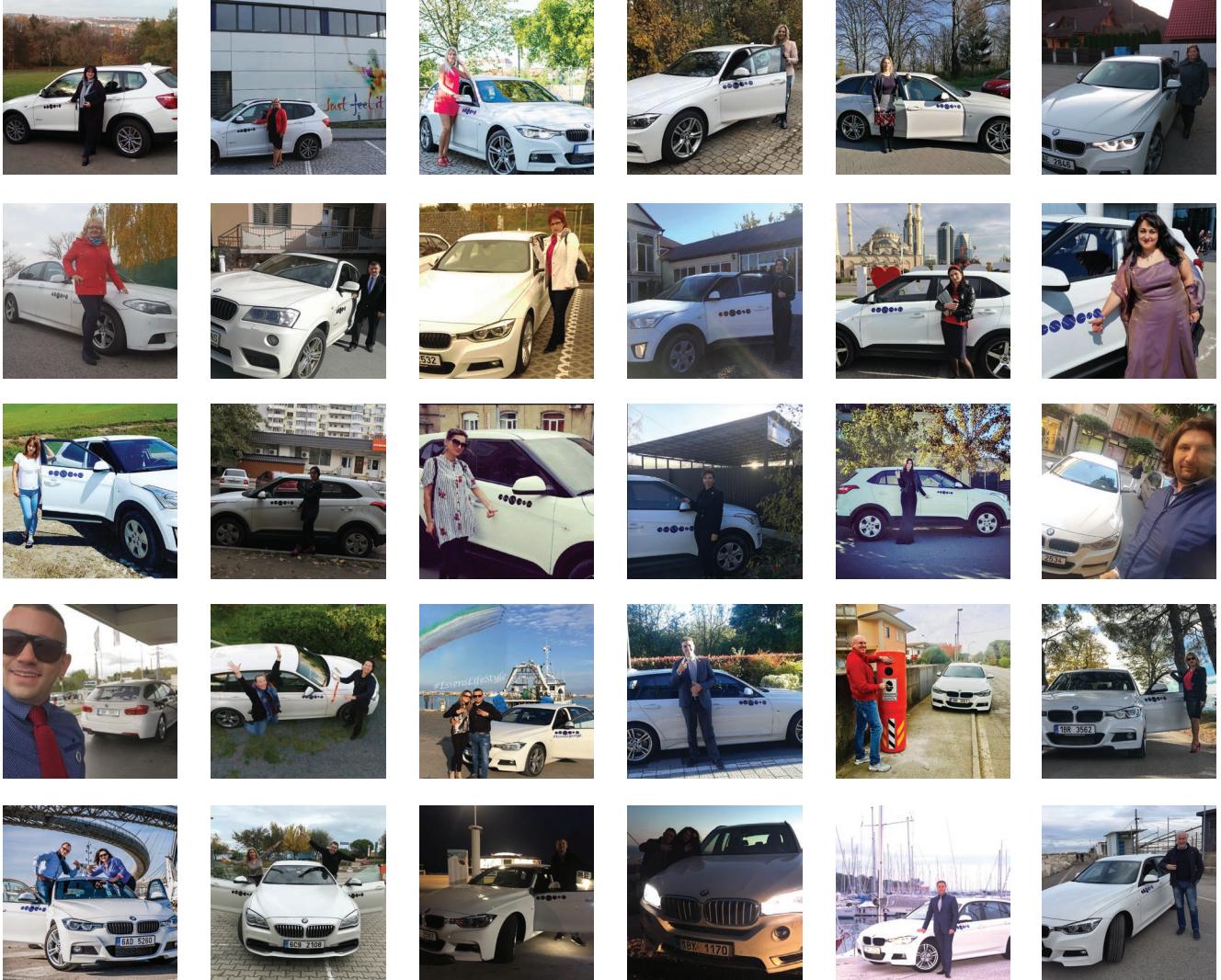
También le ofrece la posibilidad obtener beneficios asombrosos que no encontrará en ninguna otra parte  
¡solo en ESSENS!

Participe en el Aniversario, con un evento de 3 días todo incluido en las ciudades más deslumbrantes de Europa.



Califique para nuestro Aniversario, un evento exclusivo de 3 días, llegando a un mínimo de 10 000 puntos durante junio, julio y agosto con 700 € de comisión mínima.

Algunos de nuestros orgullosos conductores de BMW.



Solicite su BMW 320d al llegar a los 10 000 puntos durante 2 meses seguidos con un mínimo de de 1 000 € de comisión.

## 2º Plan

**¡Ayude a los demás a alcanzar sus metas y llegará a las suyas!**

Eso describe exactamente lo que tiene que hacer. Cuando alcance la 1ª o 2ª posición clave, sabe cómo funciona y puede ayudar a los miembros de su equipo a alcanzarlo por sí mismos. El 2º plan le recompensa por el apoyo de una manera única en nuestra industria: ¡se beneficia de la facturación global de ESSENS!

**¡Apoye al menos 3 líneas para llegar al 17% y será un Gold Manager!**

### Gold Manager



3 × 4 000 p. líneas dentro de su facturación nacional e internacional reciben una cuota del 2% de la facturación de ESSENS (coeficiente 1,0)

+

Las siguientes líneas que califiquen de 4 000 puntos reciben un aumento de 0,5 de coeficiente.

Ejemplo:  $2\,500\,000 \times 2\% = 50\,000 \text{ €}$

$50\,000 \text{ €} : 80 \text{ (numero total de coeficientes)} = 625 \text{ €}$

Como Gold Manager, puede esperar una comisión mensual de 2 500 - 4 000 €.

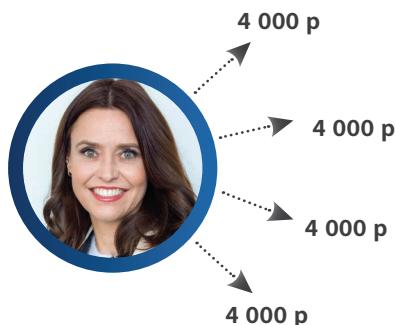
No se concentre en solo en 3 líneas. Necesita de 10 a 15 primeras líneas para encontrar 3 miembros comprometidos que quieran ir al 17 %.

# ¿Se acuerda? ¡EL ANCHO TRAE INGRESOS!

Esto también es válido para cuando llegue a niveles más altos en nuestro Plan de Marketing. El mínimo requerimiento para llegar a ser GM es construir hasta 3 líneas de 17%. El coeficiente de cuota de la facturación global es 1.

Cada nueva línea de 17% aumenta su coeficiente un 0.5. Eche un vistazo lo que puede significar para su comisión:

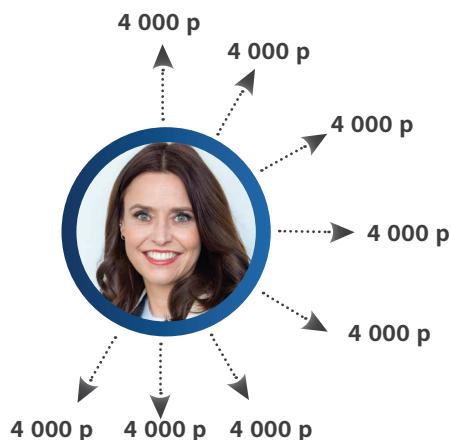
## Ejemplo con 4 x 17% líneas



$$4 \times 17 \% \Rightarrow \text{coeficiente } 1,5$$
$$1,5 \times 625 \text{ €} = 937,50 \text{ €}$$

**¡+50% Bono de Gold Manager por otra línea de 17%!**

## Ejemplo con 8 x 17% líneas



$$8 \times 17 \% \Rightarrow \text{coeficiente } 3,5$$
$$3,5 \times 625 \text{ €} = 2 187,50 \text{ €}$$

**¡+250% Bono de Gold Manager por otras 5 líneas de 17%!**

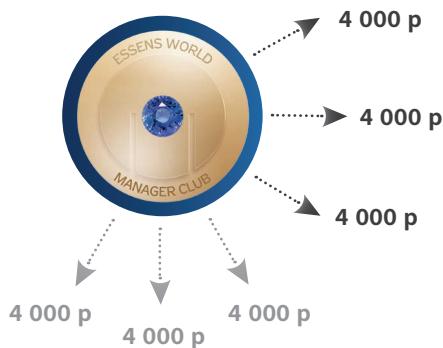
## 2º Plan

asignado al 5% de facturación de ESSENS

Incluso para los siguientes niveles funciona siempre de la misma manera. La siguiente descripción le ayuda a obtener una primera orientación. Para más preguntas, póngase en contacto con su línea ascendente.

Se requieren un mínimo de 100 puntos personales para calificar para la comisión del segundo plan.

### Gold Manager

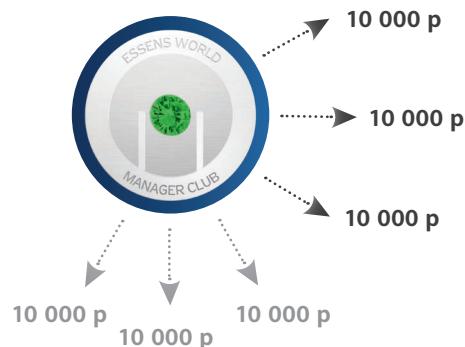


3 × 4 000 p. líneas con facturación nacionales e internacionales reciben una cuota del 2% de la facturación de ESSENS (coeficiente 1,0)

+

Cada otra línea de 4 000 puntos que se califique recibe un aumento de 0,5 de coeficiente

### Platinum Manager

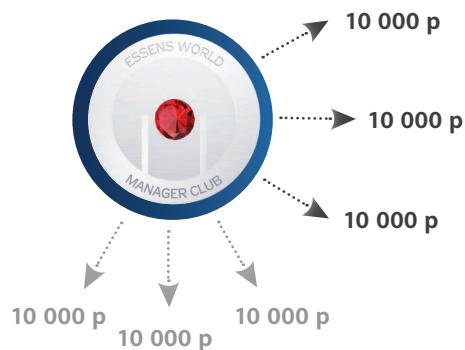


3 × 10 000 p. líneas con facturación nacionales e internacionales reciben una cuota del 1% de la facturación de ESSENS (coeficiente 1,0)

+

Cada otra línea de 10 000 puntos que se califique recibe un aumento de 0.5 de coeficiente

## Platinum International Manager

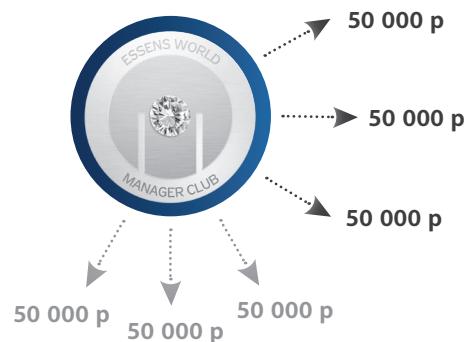


3 × 10 000 p. líneas con facturación internacionales reciben una cuota del 1% de la facturación de ESSENS (coeficiente 1,0)

+

Cada otra línea de 10 000 puntos que se califique recibe un aumento de 0,5 de coeficiente

## Platinum Executive Manager



3 × 50 000 p. líneas con facturación nacionales e internacionales cuota de 1% de facturación de ESSENS (coeficiente 1,0)

+

Cada otra línea de 50 000 puntos que se califique recibe un aumento de 0,5 de coeficiente

Ahora sabe cómo funciona. Simplemente continúe apoyando a su equipo y llegará también a niveles más altos.

Si alcanza posiciones más altas, siempre mantiene las bonificaciones de las posiciones más bajas (por ejemplo, PM recibe también comisión por GM).

## 3º Plan

**asignado al 1% de facturación de ESSENS** Si sigue las recomendaciones, podrá llegar a construir un equipo estable y podrá ser recompensado con el 3º plan. El bono anual se paga el 31 de enero del año siguiente.

Se requiere un mínimo de 100 puntos personales cada mes para llegar a calificarse para el 3º plan.

### Double Platinum Manager



9 × meses del año manteniendo el estado de Platinum Manager

reciben una cuota del 1% de la facturación de ESSENS por año  
(coeficiente 2,0)

### Double Gold Manager



9 × meses del año manteniendo el estado de Gold Manager

reciben una cuota del 1% de la facturación de ESSENS por año  
(coeficiente 1,0)

## Double Platinum Executive Manager



9 x meses del año manteniendo el estado de Platinum Executive Manager

reciben una cuota del 1% de la facturación de ESSENS por año  
(coeficiente 3,0)

## Double Platinum International Manager



9 x meses del año manteniendo el estado de Platinum National Manager

reciben una cuota del 1% de la facturación de ESSENS por año  
(coeficiente 2,0)

El trabajo constante y leal sale compensando. El número anual de distribuidores que reciben el bono se duplicó entre 2016 y 2017.

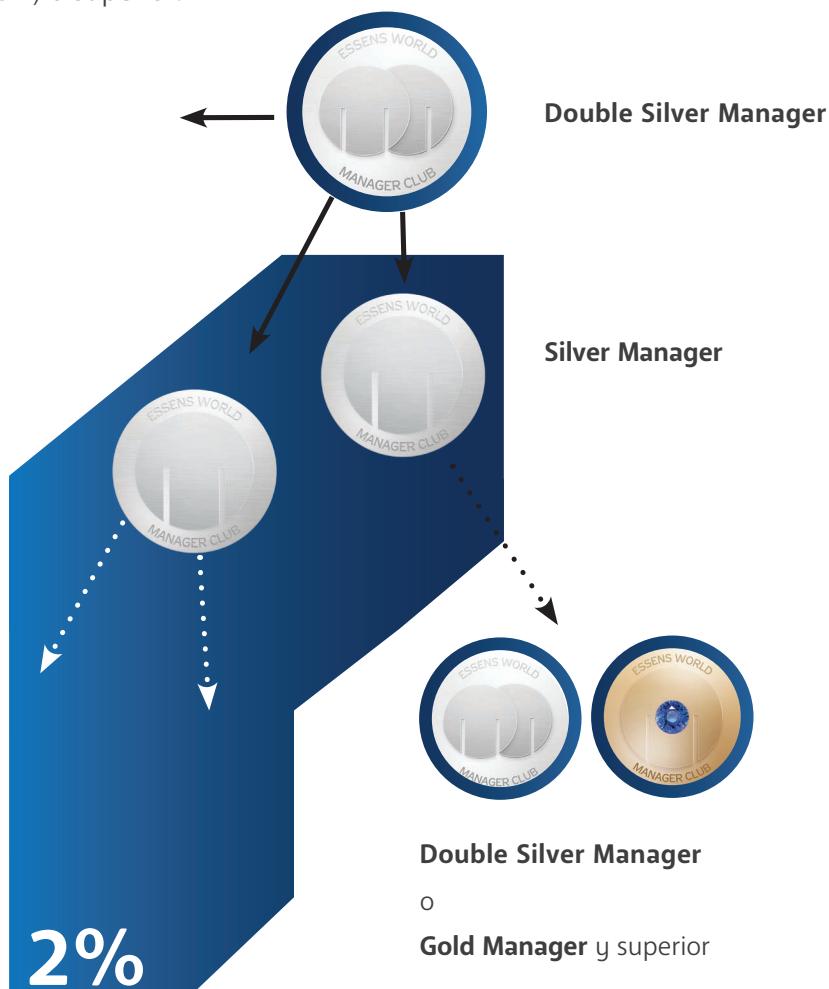
# 4º Plan

asignado hasta 3% de facturación la(s) línea(s) cualificada(s)

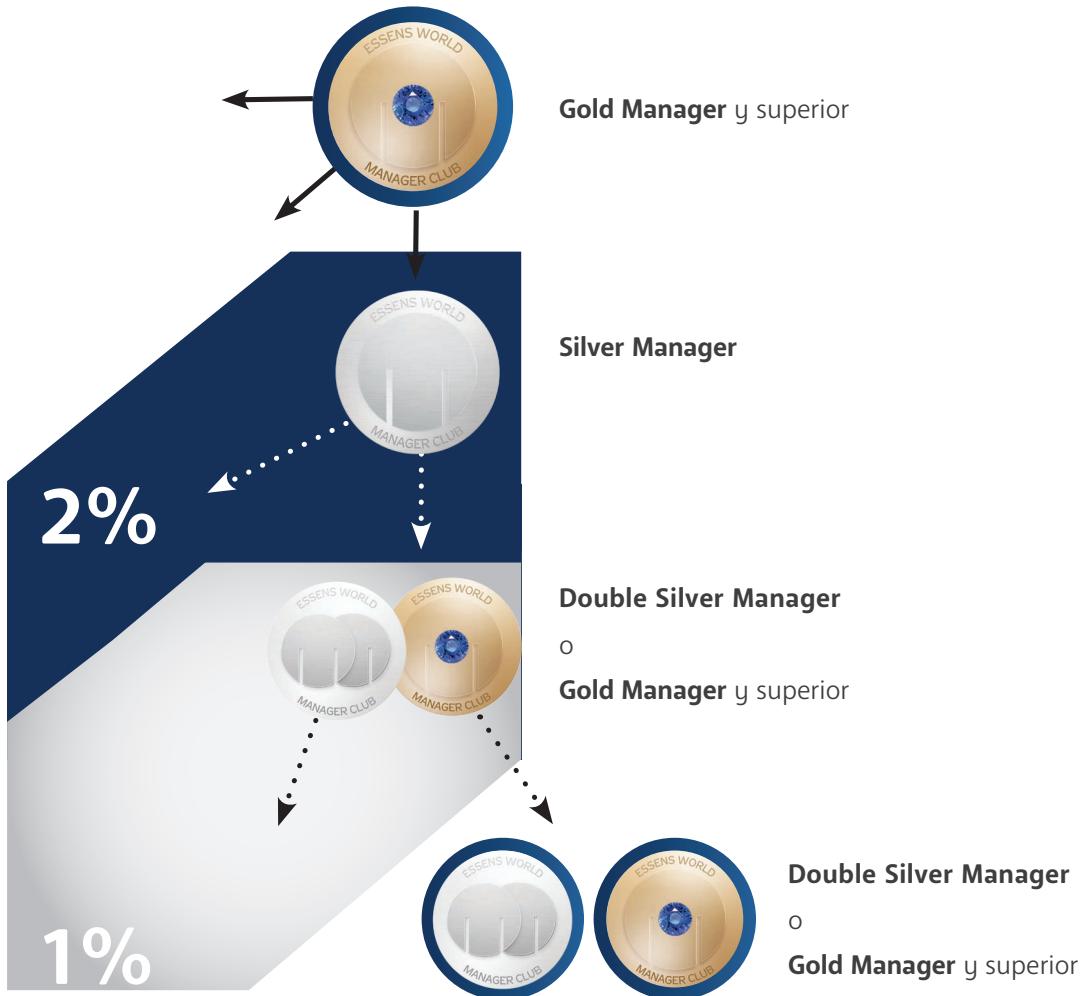
4º Plan compensa a los miembros por construir una estructura profunda y apoya su línea descendente para conseguir el Silver Manager (SM) y superior.

Se requiere un mínimo de 100 puntos personales para calificarse para la comisión del 4º plan.

El Double Silver Manager (DSM) recibe un 2% de la facturación de sus líneas SM hasta el siguiente DSM o Gold Manager (GM) o superior.



Un GM recibe un 2% de la facturación de las líneas SM hasta el siguiente DSM o GM y superior.  
Además, recibe un 1% de la facturación de su DSM o GM y superior hasta el siguiente DSM o GM y superior.





[www.essensworld.com](http://www.essensworld.com)

