

# Plan Finansowy COLWAY w skrótowym ujęciu

## Korzyści Dystrybutorów, którzy nabywają produkty od Menedżera – rabaty

KORZYŚCI PŁYNĄCE ZE SPRZEDAŻY WŁASNEJ DYSTRYBUTORA	Przy narastających obrotach		% Zniżki od Twojego Menedżera
	RABAT	0 - 2600pkt	30%
		2601 - 5200pkt	34%
		5201 - 7800pkt	38%
		7801 - 10400pkt	42%
		powyżej 10400pkt	nominacja na Menedżera COLWAY z prawem bezpośredniego zakupu w firmie z rabatem 42% i innymi korzyściami finansowymi z tym związanymi

## Korzyści Menedżera z odsprzedaży produktów Dystrybutorom (międzymarże)

KORZYŚCI PŁYNĄCE ZE SPRZEDAŻY WŁASNEJ MENEDŻERA	Menedżer COLWAY	
	Marża przy sprzedaży detalicznej	42%
	Międzymarża przy odsprzedaży Dystrybutorowi z obrotem od 0pkt do 2600pkt	12%
	Międzymarża przy odsprzedaży Dystrybutorowi z obrotem od 2601pkt do 5200pkt	8%
Międzymarża przy odsprzedaży Dystrybutorowi z obrotem od 5201pkt do 7800pkt	4%	

## Korzyści Menedżera z tytułu Prowizji od obrotu w 7 Generacjach „pod” nim

KORZYŚCI							
PROWIZJE Z GENERACJI / POZIOMU	Warunki do spełnienia	Kwalifikacja 2600 pkt + 1 lub 2 Menedżerów w pierwszej generacji	Kwalifikacja 2600 pkt + 3 lub 4 Menedżerów w pierwszej generacji	Kwalifikacja 2600 pkt + 5 i więcej Menedżerów w pierwszej generacji	Kwalifikacja 2600 pkt + 5 i więcej Menedżerów w pierwszej generacji + obrót 100 000 - 199 000 pkt w 7 generacjach	Kwalifikacja 2600 pkt + 5 i więcej Menedżerów w pierwszej generacji + obrót 200 000 pkt w siedmiu generacjach	
	1		7%	7%	7%	7%	7%
	2		6%	6%	6%	6%	6%
	3			4%	4%	4%	4%
	4			3%	3%	3%	3%
	5			3%	3%	3%	3%
	6				2%	2%	2%
	7				1%	1%	1%
					1% Nadprowizja z punktów w 7 poziomach*	2% Nadprowizja z punktów w 7 poziomach*	
* od nadprowizji odlicza się nadprowizje Waszych Menedżerów							

### OPIS / LEGENDA:

Plan Finansowy COLWAY jest jednym z najprostszych i najbardziej przejrzystych w network marketingu światowym. Widać w nim bowiem cały podział przychodów, jakie przynosi obrót handlowy Organizacji. Widać także **skąd** się konkretnie bierze każda wypłata prowizji. Jest to również najbardziej hojny dla Uczestników podział wpływów, jaki gdziekolwiek w sektorze MLM praktycznie wdrożono. Nie przewidziano w nim żadnych rezerw. Np. na rozwój międzynarodowy.

Aż 71% wartości katalogowej produktów wraca w tej sytuacji do uczestników Sieci. 42% w postaci rabatów, 26% w postaci prowizji za obrót struktury, 2% w postaci nadprowizji. 1% w Funduszach (szkoleniowy i motywacyjny). Procenty prowizji i nadprowizji naliczane są tu w punktach, które z kolei są przeliczane z cen katalogowych (sugerowanych cen detalicznych), a nie od cen zakupu! Czyni to prowizje w COLWAY bardzo wysokimi. Przy relatywnie wysokich kwalifikacjach prowizyjnych, które są „cegiełkami” finansowymi Systemu - przychód pasywny Menedżera pojawia się w tu szybko i jest znaczny.

Charakterystyczna dla Planu Finansowego COLWAY jest zasada nieutralności raz uzyskanych przywilejów. Też unikatowa w marketingu sieciowym. Dotyczy ona wszystkich elementów Planu. Uzyskanych raz rabatów i warunków systemowych. Jedynym elementem wymagającym powtarzania (tylko od Menedżera chcącego pobrać prowizję) są comiesięczne kwalifikacje prowizyjne.

Kolejna wyjątkowość tego Planu to fakt, iż „płaci za jedną nogę” – rzecz w planach mlm-owych praktycznie niespotykana.

## **DEFINICJE:**

**Dystrybutor** – uczestnik Sieci, wprowadzony przez innego Dystrybutora lub Menedżera, któremu przysługuje 30 % rabat, zwiększany potem progowo przy obrotach(zakupach) narastających historycznie.

**Menedżer** – Dystrybutor nominowany za poczynione obroty 10400 pkt, uprawniony do bezpośrednich zakupów w COLWAY i prowizji za obroty innych Menedżerów.

**Generacja/poziom** – generacje Menedżerów, za obroty których naliczane są prowizje. Premiowane w tym systemie są obroty generacji 1-7.

**Kwalifikacja** – minimalny miesięczny obrót Menedżera (liczony w wartości punktowej przeliczanej z sugerowanych cen detalicznych produktów), kwalifikujący go odbioru prowizji za obrót w generacjach menedżerskich pod nim (1-7). Kwalifikacja w tym systemie nie obliguje Menedżera do jakiegokolwiek osobistej sprzedaży produktów. Może być on wyłącznie zaopatrzeniowcem Dystrybutorów w swojej „Małej Organizacji”.

**„Mała Organizacja”** – grupa Dystrybutorów zaopatrywana w produkty COLWAY przez Menedżera. To Menedżer zaopatruje Dystrybutorów, awansuje ich rabatowo i doprowadza do statusu Menedżera.

**Prowizje z Generacji/Poziomów** – premie naliczane w podanych procentach (punktów) liczonych od wartości katalogowych produktów pomniejszonych o VAT.

**„X” Menedżerów w 1 Generacji** - nie oznacza w Planie Finansowym Colway wymogu jakiegokolwiek aktywności tych Menedżerów. Nigdy. Jedynym warunkiem systemowym (wymogiem od rangi) jest ich jednorazowe zaistnienie.

**Lider** – Menedżer uprawniony do nadprowizji 1% lub 2 %. Tak samo wg. wartości punktowej, przeliczanej z cen katalogowych (detalicznych rekomendowanych) produktów pomniejszonych o VAT.

**Pkt** - punkt przeliczeniowy z cen katalogowych. **Obecnie 1 pkt = 1,15 zł netto.**

**Kolejne unikalne zalety PF COLWAY pokazują sposoby jego interpretacji i realizacji w praktyce.**