



# SILA ZESPOŁU

JAK BUDOWAĆ SWÓJ  
BIZNES Z COLWAY



COLWAY

## TYTUŁEM WSTĘPU

# DLACZEGO MASAŻ?

Oddajemy w Twoje ręce poradnik poświęcony temu, jak skutecznie pracować z masażem kolagenowym jako podstawowym narzędziem do skutecznej rekrutacji – czyli budowania zespołu.

A to z kolei jest kwintesencją działania w biznesie, jakim jest marketing sieciowy. Najprościej rzecz ujmując: chodzi o to, aby zbudować jak największy zespół (strukturę) współpracowników, którzy – podobnie jak ich lider (czyli Ty) – będą **chcieli i umieli** zrobić to samo, czyli zduplikować sposób działania lidera.

A kiedy buduje się takie zespoły, nie można zakładać, że będziesz cały czas spotykać ludzi niezwykle kreatywnych, elokwentnych, odważnych i zdeterminowanych, którzy sami będą wiedzieli co robić – intuicyjnie, albo na podstawie wcześniejszych doświadczeń.

Dlatego postępowanie według **prostego i skutecznego zarazem schematu** działania gwarantuje, że dużo większa liczba osób będzie potrafiła się go nauczyć i powtórzyć.

Na tym polega mechanizm duplikacji, i to jest właśnie MLM 😊

Wobec tego Ty musisz opanować i praktykować (!!!) ten prosty sposób postępowania na tyle dobrze, żeby kolejne osoby dołączające do twojego zespołu potrafiły zrobić to samo, bo ich tego nauczysz.

Podkreślamy raz jeszcze: to działanie MUSI BYĆ PROSTE, ABY BYŁO SKUTECZNE !!!

I to niezależnie od tego, jak duże jest Twoje doświadczenie i jak ogromna wiedza na temat naszych produktów i ich stosowania.

Chodzi bowiem o to, aby każdy, kto się z Tobą spotka mógł sobie pomyśleć: „Hej, to fajne jest i ja też tak bym potrafił/a...”

A z drugiej strony, jeśli Ty sam/a z takim modelem pracy się „oswoisz” i się go nauczysz, będziesz o wiele skuteczniejsza/y w działaniu i poprawisz swoje statystyki.



## Metoda, którą Ci proponujemy, sprowadza się do kilku prostych kroków:

- 1 Zapraszasz na fajne spotkanie z odmładzającym masażem kolagenowym.
- 2 Robisz masaż, będący po prostu świetną, przekonującą, ale nieskomplikowaną prezentacją produktową.
- 3 Zamykasz sprzedaż korzystając z narzędzia, jakim jest zawartość Pakietu 1300 PKT.
- 4 Informujesz o opcjach współpracy z COLWAY.
- 5 Przedstawiasz plan wspólnego działania.
- 6 Konsekwentnie go realizujesz.



## **Jest wiele powodów, dla których ta metoda pracy – w oparciu o masaż kolagenowy właśnie – jest metodą optymalną. Dlaczego? Oto kilka najważniejszych:**

- ✓ Bo bardzo łatwo jest zaprosić na spotkanie z masażem kolagenowym – dużo łatwiej, niż na „prezentację” produktową, czy rozmowę o biznesie. I w żadnym wypadku nie kojarzy się to z nachalnym nagabywaniem.
- ✓ Bo można zaproponować takie spotkanie dziesiątkom osób, z którymi nawet już kiedyś rozmawiałaś/eś.
- ✓ Bo jest to najprostszy i najskuteczniejszy ze sposobów na przekonanie kogoś do naszych produktów i wzbudzenie w nim PPPP (czyli Przemężnego Pragnienia Posiadania Produktów 😊).
- ✓ Bo bardzo łatwo jest sprzedać produkty z wykorzystaniem narzędzia, jakim jest Pakiet 1300 PKT i tym samym konkretnie zarobić.
- ✓ Bo od razu pokazujesz, na czym polega Twoja praca i że to jest po prostu fajne, łatwe i przyjemne.
- ✓ Bo mówiąc tylko o 5 produktach – i to tylko kluczowe, choć podane w ciekawy sposób informacje – nie „przestraszasz” i nie zalewasz ogromem wiedzy.
- ✓ Bo w nawiązaniu do tego, co właśnie zrobiłaś/eś, propozycja współpracy pada na właściwie przygotowany grunt.
- ✓ Bo łatwo o poszerzanie kontaktów – nietrudno kogoś przekonać, żeby zaproponował znajomym taki bezpłatny zabieg z efektem wow. Warto też wykorzystać bony podarunkowe, które dla Was przygotowaliśmy.
- ✓ I w końcu – dlatego, że świetnie się poczujesz tak po prostu, od razu widząc efekty swojej pracy. Satysfakcja i poczucie sensu tego, co robisz gwarantowane! 😊

**Przekonaliśmy Cię? W takim razie przeczytaj,  
jak to zrobić dobrze i DZIAŁAJ!**



## ZAPROSIĆ NA MASAŻ? TO ŁATWE!

Naprawdę! A to dlatego, że wiąże się to z ewidentną korzyścią dla osoby, z którą chcesz się spotkać. Nie zapraszamy bowiem na prezentację produktów (samo słowo „prezentacja” może budzić obawy i zapalać czerwoną lampkę ostrzegawczą), ani nie „straszymy”, że chcemy opowiedzieć o biznesie. Choć finalnie masaż JEST przecież prezentacją kilku naszych świetnych produktów, a o współpracy być może rozmawiać będziemy.

I nie ma w tym żadnego podstępu, tylko trzymanie się kluczowej zasady: najpierw musisz zachwycić, przekonać, że coś działa – czyli wzbudzić masę pozytywnych emocji, żeby była przestrzeń do rozmowy o zakupie produktów, czy o możliwościach współpracy. Przecież nie chcesz „kopać się z koniem” od samego początku, prawda?

**Wszystko, co powinnaś/powinieneś wiedzieć i co z pewnością przyda Ci się w pracy z telefonem, znajdziesz w e-booku. Przeczytaj go koniecznie!**

**POBIERZ E-BOOK:**  
**Jak rozmawiać przez telefon i być skutecznym**



Tutaj natomiast przedstawimy Ci w skrócie najważniejsze zasady i przykłady krótkich i skutecznych scenariuszy rozmów. Sprawdzonej setki razy w praktyce przez naszych Menedżerów pracujących na co dzień z masażem kolagenowym.

**Oto, o czym trzeba pamiętać – w punktach.**

Każda rozmowa to tylko 3 proste kroki:

1. Dobry początek
2. Zwięzłe rozwinięcie
3. Szczęśliwe zakończenie

## Co to oznacza? Oto kluczowe zasady.

### DOBRY POCZĄTEK

- ✓ Zaczynaj konkretnie, bezpośrednio i na temat, bez owijania w bawełnę, bez podchodów (☹ „Co tam u Ciebie słysząc...?”)
- ✓ Powiedz od razu, po co dzwonicz – tak, żeby wzbudziło to ciekawość i zabrzmiało atrakcyjnie
- ✓ Bez trybu przypuszczającego (☹ „Czy byłabyś może zainteresowana...?”)
- ✓ Bez pytań typu: ☹ „Czy masz może czas...?”

### ZWIĘZŁE ROZWIĘCIE

- ✓ Krótko, zwięźle i na temat
- ✓ Powiedz co to będzie i co się będzie działo
- ✓ Powiedz, dlaczego warto – skup się na korzyściach dla osoby, z którą rozmawiasz
- ✓ Dobrze jest odwołać się do własnych doświadczeń
- ✓ Podkreśl atrakcyjność spotkania, wzbudź pozytywne emocje

### SZCZĘŚLIWE ZAKOŃCZENIE

- ✓ Złóż konkretną propozycję – dzień, godzina, miejsce
- ✓ Daj alternatywę – do wyboru
- ✓ CTA (*call to action*), czyli zmobilizuj do działania
- ✓ Jeśli coś nie pasuje – umów się na kolejny kontakt

### I jeszcze dwie ważne sprawy:

- ✓ Mów naturalnie, językiem, jakiego używasz na co dzień – po prostu bądź sobą
- ✓ Uśmiechaj się przez telefon – serio, nawet do lusterka ☺ Głos brzmi wtedy zupełnie inaczej



**A teraz jeszcze przykłady „z życia wzięte”**  
– autentyczne, wielokrotnie powtarzane i skuteczne 😊

**Do bliskiej przyjaciółki możesz powiedzieć, z humorem,  
na przykład tak:**

- Kochana! Dzwonię, bo chcę Ci zrobić dobrze 😊 😊 😊
- Wiesz, doskonalę się w masażu kolagenowym twarzy i chciałabym, żebyś została moją modelką.
- Efekt jest niesamowity, i to od razu widać. Normalnie cofamy PESEL!
- Ja nie mogłam uwierzyć, jak spojrzałam w lustro, dlatego tak mnie to wciągnęło.
- Ty będziesz na bank zadowolona, a przy okazji powiesz mi, co o tym sądzisz i jak mi idzie.
- A - i upiekę to Twoje ulubione ciasto.
- Wpadnij do mnie jutro albo w sobotę, tak na 18. To kiedy wolisz?
- Czyli sobota, super, to do zobaczenia!

**Dobrym pomysłem jest też prośba o pomoc:**

- Cześć Basiu! Dzwonię do Ciebie z gorącą prośbą.
- Wiesz, szlifuję umiejętność masażu kolagenowego – to taki rewelacyjny zabieg odmładzający. Podobno całkiem dobrze mi idzie.
- No i właśnie – każda opinia, każdy feedback jest dla mnie bardzo ważny.
- Więc chcę Cię zaprosić i poprosić jednocześnie.
- Zaprosić do skorzystania z masażu – słuchaj, twarz momentalnie o dobrych kilka lat młodszą, od razu to widać!
- I poprosić, żebyś potem koniecznie powiedziała mi o swoich odczuciach i wrażeniach.
- Bardzo mi pomożesz, a ja zrobię wszystko, żebyś była zachwycona 😊
- I mam taką propozycję: ja zapraszam serdecznie do siebie, albo jeśli wolisz, to oczywiście ja do Ciebie przyjadę.
- W piątek wieczorkiem koło 18, albo w sobotę – tu już od 16 jestem do Twojej dyspozycji.
- Czyli w sobotę u Ciebie, 18 – super!
- Słuchaj, zaproś koniecznie jeszcze sąsiadkę lub jakąś kumpelę, może będą też zainteresowane? To będzie cudowny babski wieczór, takie „beauty party” 😊



Macie również do wykorzystania **Bony Podarunkowe**. To rozwiązanie, które możecie wykorzystać w zespole. Szczególnie pomocne, gdy chcecie z Twoim nowym Dystrybutorem dotrzeć do jego znajomych.



**Bony podarunkowy**  
NA ODMŁADZAJĄCY MASAŻ  
KOLAGENOWY TWARZY

ZADZWOŃ \_\_\_\_\_  
ODBIERZ SWÓJ PREZENT DO DNIA \_\_\_\_\_

WYRAŻNE WYGŁADZENIE ZMARSZCZEK  GŁĘBOKIE NAWILŻENIE CERY  UJĘDRNIENIE I NAPIĘCIE SKÓRY  EFEKT WIDOCZNY NATYCHMIAST

## Naucz Twojego Dystrybutora takiej wersji:

- Cześć Andrzej! Dzwonię, bo chciałam się podzielić czymś bardzo fajnym.
- Dostałam od znajomej Bony Podarunkowe na odmładzający masaż kolagenowy.
- Ja już swój wykorzystałam i byłam zachwycona efektem.
- Mam jeszcze kilka takich bonów. I naprawdę warto je wykorzystać.
- Zapraszam Was do mnie w piątek lub sobotę. Będzie u mnie rewelacyjna dziewczyna, która się specjalizuje w tym masażu i taki masaż nam zrobi.
- Jak macie jeszcze jakąś znajomą, to weźcie ją ze sobą. Poza masażem gwarantuję dobre ciacho i coś do picia 😊
- To piątek, czy sobota?

Warto na pewno odezwać się do Waszych klientów, oraz różnych osób, z którymi macie kontakty nazwijmy to „usługowe” (np. pani w banku, instruktorka fitness, fryzjerka...) proponując masaż w podziękowaniu. I to będzie wtedy dobry początek.

Więcej przykładów znajdziesz w e-booku, o którym była już mowa. Przeczytasz tam także o właściwym nastawieniu, przygotowaniu, dobrej organizacji, radzeniu sobie z odmową oraz o tym, jak reagować na różnego rodzaju obiekcje i sprzeciwy.

**Gwarantujemy Ci, że szybko „oswoisz” telefon, nawet jeśli do tej pory tak nie pracowałaś/eś. I będziesz naprawdę skuteczna/y!**



## SPOTKANIE Z MASAŻEM KOLAGENOWYM

**Dobrze jest zawsze pamiętać, co chcesz osiągnąć podczas takiego spotkania, czyli jakie CELE Ci przyświecają:**

- ✓ Chcesz zainteresować, a nawet zachwycić naszymi produktami 😊
- ✓ Chcesz pozyskać nowych Klientów, tzn. sprzedawać produkty
- ✓ Chcesz w sposób nienachalny, „na miękko” zainteresować współpracą z COLWAY
- ✓ Chcesz stworzyć sobie możliwość do dalszych kontaktów

**Dlatego tak ważne jest, aby dobrze się do tego przygotować.** Zarówno od strony „technicznej” (produkty, ulotki cenowe, niezbędne akcesoria etc.), jak i merytorycznej (kolejne kroki, co, ile i jak mówić). W przeciwnym wypadku może to wyglądać i brzmieć nieco chaotycznie, a to na pewno nie pomoże w osiągnięciu zamierzonych celów.

### CO PRZYGOTOWAĆ?

**Niezależnie od tego, czy organizujesz spotkanie u siebie, czy też będziesz „na gościnnych występach” – oto najważniejsze wskazówki:**

- ✓ Przygotuj produkty niezbędne do wykonania masażu kolagenowego (Kolagenowy Żel do Mycia, Peeling, Atelowodę, Kolagen Platinum, Krem Blue Diamond).
- ✓ Wydrukuj i przygotuj sobie informację o zestawach promocyjnych (produkt + gratis) – z widoczną korzyścią cenową.
- ✓ Zadbaj o to – jeśli tylko to możliwe – żeby mieć ze sobą biżuterię COLWAY z Moissanitami.
- ✓ Potrzebny będzie także ręcznik do zwinięcia i podłożenia pod głowę oraz rolka ręczników papierowych i delikatne cienkie chusteczki higieniczne.
- ✓ Przydadzą się także bardzo jednorazowe ręczniki fryzjerskie z włókny (40x70 cm) – idealne do zmywania makijażu, peelingu, ale także do zawiązania na głowie „na pin-up girl” – jako opaska na włosy.
- ✓ Czysta CIEPŁA woda do mycia w misce (zimna zamyka pory).





## PRZEBIEG SPOTKANIA

### WAŻNA UWAGA NA POCZĄTEK!

Niezależnie od tego, jak wiele wiesz o produktach, których będziesz używać podczas masażu, ogranicz się do kilku najistotniejszych, kluczowych informacji, ale zawsze powiedz „coś mądrego” skupiając się na tym, co unikalne, co wyróżnia nasze produkty spośród innych. Chodzi o to, żeby nie wydało się to za trudne do powtórzenia – w przeciwnym wypadku możesz „porazić” Twojego ewentualnego przyszłego współpracownika ogromem wiedzy do opanowania.

Czyli nie za dużo, ale za to w sposób ciekawy i obrazowy. Co to znaczy? Mów „normalnie”, używając języka, jakim operujesz na co dzień. Używaj porównań, działaj na wyobraźnię, odwołuj się do emocji, skupiaj się na efektach, mów o swoich doświadczeniach i o tym, dlaczego lubisz dany kosmetyk. Nie brzmij jakbyś czytał/a ulotkę albo opis produktu na stronie sklepu!

Takiego „ludzkiego” języka będziemy używać też w tym poradniku.

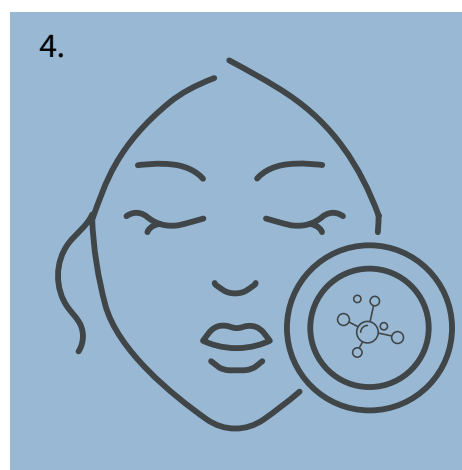
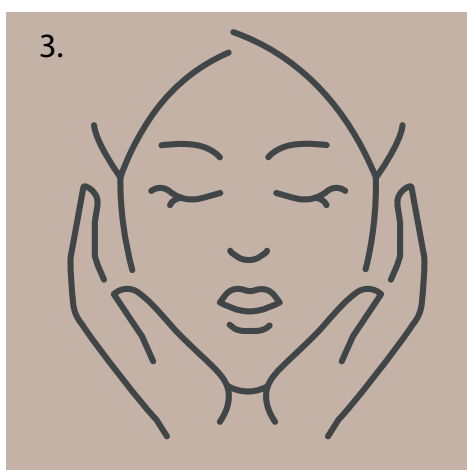
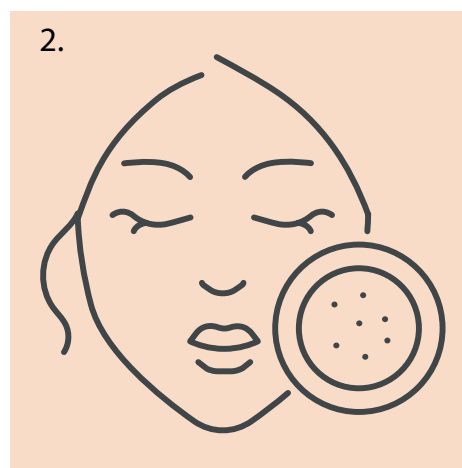
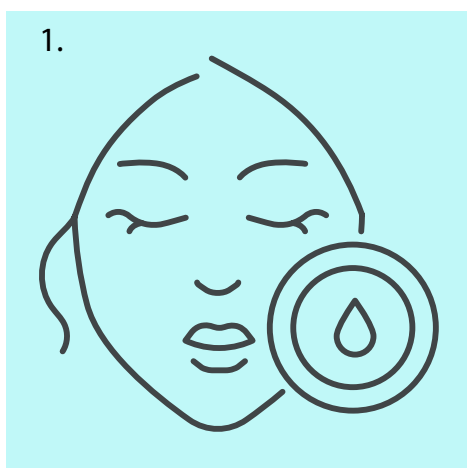
#### **No to startujemy!**

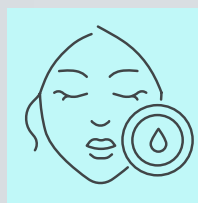
Zacznij od wyjaśnienia, czym jest masaż kolagenowy. Efekt „tu i teraz” jest oczywiście bardzo ważny, ale przede wszystkim chcesz pokazać, jak może wyglądać skóra twarzy po 3 miesiącach regularnego, codziennego stosowania kolagenu.

- ✓ Że kolagen spowalnia procesy starzenia, a nawet cofa PESEL.
- ✓ Że efekt będzie widoczny od razu – drobne zmarszczki znikają, a głębokie będą płytsze.
- ✓ Że skóra będzie wyraźnie bardziej napięta i elastyczna – po prostu młodsza.
- ✓ I że zrobimy fotkę przed i po masażu, żeby móc porównać i zobaczyć efekt.

**Zabieg będzie składał się z czterech kroków. I każdy z nich jest ważny. Nie powinniśmy w codziennej pielęgnacji pomijać żadnego z nich – w końcu twarz to nasza wizytówka.**

1. Oczyszczanie – my użyjemy Kolagenowego Żelu do Mycia
2. Usuwanie martwych komórek naskórka i przygotowanie skóry pod masaż – Peeling Blue Diamond
3. Masaż kolagenowy z wykorzystaniem Kolagenu Naturalnego Platinum oraz Atelowody Komórkowej
4. Pielęgnacja i odżywianie Kremem Blue Diamond





# KROK 1

## OCZYSZCZANIE SKÓRY



### PIERWSZY, BARDZO WAŻNY ETAP TO OCZYSZCZANIE SKÓRY



#### POWIEDZ, ŻE:

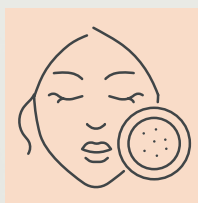
To podstawa pielęgnacji i nie chodzi tu tylko o makijaż. Musimy dokładnie oczyścić skórę twarzy, umyć ją, bo narażona jest na masę zanieczyszczeń „fruwających” w powietrzu: pyły, smog, kurz, metale ciężkie z rur wydechowych samochodów, itp. Jeśli nie będziemy stosować preparatu preparatu, który skutecznie je usunie, to narażamy ją na różnego rodzaju podrażnienia, a w konsekwencji stany zapalne. A poza tym utrudniamy działanie produktom pielęgnacyjnym. Na nic najlepszy nawet krem czy serum, bo składniki aktywne nie będą przenikać.

My zastosujemy **Kolagenowy Żel do Mycia**. Świetnie oczyszcza skórę i usuwa nawet wodoodporny makijaż, a jednocześnie pielęgnuje – 2 w 1. Oczywiście zawiera kolagen – jak większość naszych produktów, a do tego **ekstrakt z aloesu**, dlatego wspaniale nawilża i zmiękcza skórę, i w dodatku działa przeciwzapalnie. **D-panthenol** regeneruje mikrouszkodzenia skóry, a **ekstrakt z owoców noni** chroni warstwę hydrolipidową. Czyli skuteczność i super łagodność jednocześnie.

No i jest bardzo wydajny – do umycia twarzy wystarczy dosłownie pół pompki. **WAŻNE:** przed użyciem żelu emulgujemy go na dłoni, dodając odrobinę wody i robiąc taką piankę. Zmywając twarz robimy to delikatnymi, kolistymi ruchami; oczy także, chyba że mamy przyklejone rzęsy – wtedy okolice oczu omijamy 😊

*Poproś o samodzielne umycie twarzy w łazience, albo możesz zrobić to Ty przy użyciu ręcznika kosmetycznego. Zmywając tusz do rzęs zawsze wykonuj ruch od nasady rzęs do ich końcówek, kilka a nawet kilkanaście razy – do całkowitego oczyszczenia. Następnie zbierz zanieczyszczenia spod oczu w kierunku od zewnętrznej do wewnętrznej części oka. Na koniec całą twarz dokładnie przetrzyj ręcznikiem mocno zwilżonym wodą, jeśli potrzeba – wypłucz go i powtórz czynność.*

**Poproś, aby po umyciu twarzy Klientka dotknęła skóry twarzy i zapytaj o odczucia.  
Czy skóra jest bardziej miękka i taka świeża? I na pewno nie ściągnięta  
i nie wysuszona, prawda?**



## KROK 2

### PEELING



### PRZECHODZIMY DO ETAPU DRUGIEGO – CZYLI PEELINGU

Po umyciu twarzy poproś, aby Klientka usiadła wygodnie i lekko odchyliła głowę do tyłu, opierając ją o oparcie krzesła czy fotela tak, by można było „obserwować” jej twarz. Użyj ręcznika zwiniętego w wałek i podłóż go pod kark, by zapewnić maksymalny komfort podczas masażu. Ręcznikami papierowymi zabezpiecz ubranie przed ew. zabrudzeniem, czy zamoczeniem. **I teraz zrób zdjęcie „przed”.**



#### POWIEDZ, ŻE:

Peeling powinniśmy wykonywać regularnie. Dlaczego? Bo jeśli nie będziemy usuwać martwego naskórka, to będzie się nawarstwiał i – z biegiem lat – powstaną zrogowacenia skóry, taki efekt Baby Jagi, brr... Żeby tego uniknąć powinniśmy stosować peeling regularnie, minimum co dwa tygodnie.

Nasz **Peeling Diamentowy** to produkt, który łączy działanie peelingu enzymatycznego, peelingu mechanicznego i kremu Anti-Age, czyli przeciwstarzeniowego – takie 3-kierunkowe działanie! I teraz właśnie w taki sposób przygotujemy skórę na jeszcze lepsze wchłanianie Kolagenu.

*Nałóż peeling na twarz Klientki, jednocześnie informując ją, jak to robisz i dlaczego.*

Bardzo ważne jest, by stosować peeling we właściwy sposób. Wyciskamy z tuby – objętość orzecha włoskiego mniej więcej – i rozprowadzamy go na całej twarzy długimi, posuwistymi ruchami (bez „dzióbania”!), omijając okolice oczu. Twarz powinna być pokryta w całości białą, widoczną warstwą. **NIE MASUJEMY OD RAZU.** Pozostawiamy go na twarzy przez ok. 10 minut i pozwalamy działać enzymom, które rozpuszczają martwy naskórek. Wtedy – dzięki tzw. **promotorom przenikania** – skóra zaczyna wchłaniać zawarte w peelingu cenne składniki odżywcze i regenerujące.

Jest tam między innymi **wyciąg z kłosowca meksykańskiego**, kojący podrażnienia i łagodzący stany zapalne. Jest też prawdziwa bomba witaminowa, czyli **olej z avocado**, dodatkowo pięknie wyrównujący przebarwienia.

*Jeśli używałaś/eś miski z wodą do oczyszczania twarzy Klientki, masz teraz chwileczkę na wymianę wody na czystą, żeby później usunąć resztki peelingu.*

10 minut minęło, więc rozpoczynamy krótki masaż, czyli mechaniczne usuwanie resztek martwego naskórka, dzięki zawartemu w peelingu **pyłowi diamentowemu**. Robimy to spokojnymi kolistymi ruchami, aż do momentu całkowitego wchłonięcia się kremowej masy produktu i utraty poślizgu.

**UWAGA 1** – *Jeśli ta kremowa warstwa wchłonęła się podczas pierwszych 10 minut pozostawiania na skórze, dołóż niewielką ilość peelingu. NIGDY nie masuj bez poślizgu! Wchłonięcie się produktu w niektórych obszarach cery świadczy o jej odwodnieniu i jest sygnałem, by poświęcić tym partiom więcej uwagi podczas masażu.*

**UWAGA 2** – *W przypadku widocznych poszerzonych naczynek krwionośnych lub cery często reagującej rumieniem, należy omijać nadreaktywne obszary podczas masażu peelingiem. Natomiast u osób ze skórą odwodnioną można zauważyć zaczerwienienie cery. Może być również odczuwalne ciepło, szczypanie czy pieczenie – to nic niepokojącego. Takie zmiany są chwilowe i trwają tylko kilka minut.*

*Teraz poproś Klientkę o samodzielne zmycie peelingu pod bieżącą wodą (tak może być jej wygodniej) lub sam/a delikatnie zmyj go ze skóry za pomocą ręcznika kosmetycznego i wymienionej wcześniej czystej wody. Zwróć szczególną uwagę na brwi, linię włosów czy kąciki nosa. Delikatnie otrzep pozostałe drobiny chusteczką.*

**Poproś Klientkę, aby sprawdziła, jak zmieniła się jej skóra, zapytaj o odczucia: z gładkość, jedwabistość, miękkość? To bardzo ważne, żeby zmobilizować Klientkę do zauważenia zmian wynikających z działania produktu.**





## KROK 3 MASAŻ KOLAGENOWY



### TERAZ SKÓRA JEST DOSKONALE PRZYGOTOWANA NA MASAŻ KOLAGENOWY, CZYLI TRZECI ETAP PIELĘGNACJI

#### PRZYPOMNIJ, ŻE:

Masaż kolagenowy to nie jest zabieg, który wykonujemy codziennie. Natomiast warto go zrobić co jakiś czas, a na pewno przed jakąś szczególną okazją – „wielkim wyjściem”.

Na co dzień stosujemy jedną, max 2 pompki kolagenu rano i wieczorem – zawsze na wilgotną skórę, najlepiej z Atelowodą, tak jak teraz, podczas masażu. Teraz będziemy aplikować na skórę aż 10 pompek kolagenu, więc musimy ją też solidnie nawilżyć.

*Za chwilę rozpylisz na twarzy Klientki 10 pompek Atelowody, zabezpieczając wcześniej ubranie przed przemoczeniem ręcznikami papierowymi.*

#### POWIEDZ JESZCZE, ŻE:

**Atelowoda Komórkowa** współgra z kolagenem idealnie i wzmacnia efekt pielęgnacyjny. Ma skład wody występującej w naszym organizmie, stąd jej nazwa. No i zawiera ogrom **mikroelementów** – jonów minerałów i pierwiastków śladowych, które mają zbawienny wpływ na skórę. Co bardzo ważne – dodatkowo w jej składzie mamy **witaminę C**, niezbędną do produkcji kolagenu. I to pozyskiwaną z australijskiej śliwki kakadu – to najbogatsze na świecie naturalne źródło witaminy C! Atelowodę warto też stosować po prostu jako mgiełkę silnie nawilżającą i odświeżającą cerę, nawet na makijaż. Pięknie pachnie (to róża damasceńska), a przy tym zawsze rozświetla, wzmacnia naczynka krwionośne i likwiduje drobne przebarwienia.

*Teraz na obficie zwilżoną Atelowodą skórę nałóż 5 pierwszych pompek Kolagenu Naturalnego Platinum i rozpocznij masaż – zgodnie z przebiegiem mięśni, zawsze „do góry”, tak by przeciwdziałać sile grawitacji. Łagodne, spokojne, ale zdecydowane ruchy, koliste i ósemkowe. Skup się na miejscach „newralgicznych” – okolice oczu (zawsze w kierunku do wewnątrz kącików), bruzdy nosowo-wargowe, łwia zmarszczka. Pamiętaj o skórze w okolicach uszu – jest najcieńsza, a musi utrzymać duże partie skóry twarzy na swoim miejscu i z wiekiem jest jej coraz trudniej.*



<https://colway.pl/colwayowe-spa/rytual-kolagenowy-masaz-twarzy/>



*Gdy zaczniesz czuć brak poślizgu lub kleistość kolagenu na skórze, użyj ponownie obficie Atelowody. Powtarzaj czynności, aż wmasujesz 10 pompek Kolagenu. Upewnij się, czy całkowicie się wchłonął – skóra musi być sucha i się „nie kleić”.*

*To potrwa ok. 15 minut. W tym czasie opowiedz, jak niezwykłym kosmetykiem jest Kolagen Naturalny COLWAY.*



### POWIEDZ, ŻE:

Kolagen Naturalny COLWAY śmiało można nazwać prawdziwym eliksirem młodości – naprawdę spowalnia, a nawet cofa proces starzenia się skóry, dlatego mówimy o nim, że jest **biologicznie aktywny**.

Skąd ta niezwykła skuteczność? Wszystko dzięki tzw. **peptydom sygnałowym**. To nie jest tak, że wprowadzamy kolagen w skórę i on tam po prostu zostaje. Otóż Kolagen Naturalny w zetknięciu ze skórą, pod wpływem temperatury, rozpada się na mikroskopijne cząsteczki białkowe – peptydy – o masie poniżej 500 Daltonów, które bez problemu przenikają przez barierę naskórka i docierają do skóry właściwej. Wśród aż 151 (!) różnych rodzajów aktywnych peptydów są właśnie takie, które „wysyłają sygnały” (stąd nazwa) do **fibroblastów**, czyli komórek odpowiedzialnych za produkcję kolagenu. „Potencjał produkcyjny” fibroblastów obniża się znacząco wraz z upływem lat, no i skóra (i inne organy, bo kolagen ustrojowy jest wszędzie) zaczyna się starzeć. Robi się sucha, pojawiają się zmarszczki, brak elastyczności itd.

I tu właśnie z pomocą przychodzi nasz Kolagen. Jako jedyna firma dowiedliśmy i potwierdziliśmy badaniami naukowymi, że fibroblasty można „obudzić”! I zaczynają na nowo intensywnie produkować kolagen tak jak wtedy, gdy mieliśmy 20 lat!

**Tylko trzeba go stosować regularnie, codziennie rano i wieczorem, najlepiej razem z Atelowodą, bo ona działa jak „pompa ssąca”. A z każdym dniem skóra będzie wyglądać coraz bardziej promiennie i zdrowo.**





## KROK 4

### APLIKACJA KREMU



## ZWIĘCZENIE PIELĘGNACJI – ETAP CZWARTY I OSTATNI, CZYLI APLIKACJA KREMU BLUE DIAMOND.

Gdy skóra twarzy będzie sucha, czyli całość Kolagenu i Atelowody się wchłonie, nanieś niewielką ilość kremu na szpatułkę, a następnie rozprowadź delikatnie wklepując w skórę twarzy.



### POWIEDZ, ŻE:

To „kropka nad i” – Krem Blue Diamond to doskonale „wykończenie” rytuału masażu kolagenowego. Zawiera mnóstwo składników odżywczych i przeciwstarzeniowych, a innowacyjne **promotory przenikania** pomagają im dotrzeć w głąb skóry, ponieważ na chwilę tak jakby ją „otwierają”. Dzięki temu właśnie krem jest tak skuteczny.

W jego niezwykle bogatym składzie mamy m.in. koenzym Q10, witaminy i doskonałej jakości oleje i masła, a także tzw. **inteligentną krzemionkę**, dającą natychmiastowy efekt „soft look”, czyli skóry rozjaśnionej, gładkiej i promiennej.

Bardzo ważnym i niezwykłym składnikiem jest **Matrigenics**, czyli specjalny ekstrakt pozyskiwany z alg, który reaktywuje geny odpowiadające za syntezę kolagenu, elastyny i kwasu hialuronowego. Dlatego w połączeniu z działaniem Kolagenu Naturalnego jest to idealna kompleksowa pielęgnacja. Mniej zmarszczek, mniej zwiotczeń, skóra bardziej jędrna i elastyczna – i w ten właśnie sposób zapobiegamy odwróceniu tzw. Trójkąta Piękności.

Aplikujemy naprawdę niewielką ilość kremu, bo to produkt bardzo wydajny. Ważne, aby używać zawsze załączonej szpatułki (będącej jednocześnie masażerem), aby nie przenosić zanieczyszczeń i uniknąć zepsucia się produktu. Bo nie w nim żadnych chemicznych utrwalaczy ani konserwantów, tylko naturalne składniki.

No i na koniec niespodzianka, czyli szansa na przepiękny i wartościowy prezent. W co piątym Kremie Blue Diamond znajduje się zatopiony w masie niezwykle kamień szlachetny o nazwie **Moissanit**. Proszę zobaczyć, jak wygląda oprawiony w złoto (*pokazujemy pierścione, kolczyki, albo wisiorek*). To klejnot z szlifem diamentowym i – co ciekawe – jest od diamentu tylko odrobinę mniej twardy, za to o wiele trwalszy.

Tak z ciekawości, proszę sprawdzić, ile kosztują takie kamienie na przykład na Allegro. Proszę wpisać Moissanit 5 mm, albo 0,5 ct – to wielkość podana w karatach. I jeszcze kolor – blue. Kolor ma znaczenie, bo tanie, białe chińskie moissanity kosztują kilkadziesiąt złotych. Amerykańskie dużo więcej. Ile? No właśnie – 120-200 PLN – taki wartościowy prezent można czasem znaleźć w Kremie Blue Diamond. A Ja dzisiaj mam Kremy z gwarantowanym Moissanitem!

**Krem już się wchłonał, więc poproś Klientkę o ocenę kondycji skóry po całym zabiegu: gładkość, sprężystość, nawilżenie, napięcie, rozświetlenie... Zapytaj o odczucia i wrażenia.**

**Zróbmy teraz fotkę „po” i porównajmy ją z poprzednią.**

*Pokazujemy klientce powiększając zdjęcie i wskazując na „newralgiczne” miejsca: okolice oczu - „kurze łapki”, czoło - „lwia zmarszczka”, bruzdy nosowo-wargowe - „małpia mordka”, owal twarzy - „chomiki” 😊*

Wow, proszę zobaczyć: była zmarszczka, zmarszczki nie ma! Trzy miesiące regularnej, codziennej pielęgnacji i taki efekt będzie utrwalony.



**CENA ZESTAWU:**  
~~992,00 PLN~~ **706,00 PLN**

**GRATISY:**  
**286,00 PLN + MOISSANIT 5mm, blue**



**CENA ZESTAWU:**  
~~448 PLN~~ **319 PLN**

**GRATISY:**  
**129,00 PLN + MOISSANIT 5mm, blue**



**CENA ZESTAWU:**  
~~554 PLN~~ **387 PLN**

**GRATISY: 157 PLN**

**POBIERZ ZESTAWY W WERSJI**

**PDF**

**DO DRUKU**



## ZAMYKANIE SPRZEDAŻY

Powiem, ile kosztują te produkty (*pokazujemy wydrukowaną ofertę z cenami*).

Kolagen Naturalny Platinum w pojemności 100 ml, to 387 PLN. Ten produkt wystarczy na 3-4 miesiące codziennej pielęgnacji. Dzisiaj, u mnie w promocji – do Kolagenu Atelowoda Komórkowa gratis. Normalnie kosztuje ona 157 PLN.

Natomiast Krem Niebieski Diament kosztuje 319 PLN, a dzisiaj do tego kremu dodaję peeling gratis. Cena regularna to 129 PLN.

I to krem z gwarantowanym moissanitem!!! Czasami firma robi promocję, by nowi użytkownicy mogli taki kamień na 100% otrzymać. Więc to dodatkowe 170 PLN w prezencie.

Można też kupić te produkty z rabatem 30%, po zarejestrowaniu się w sklepie COLWAY. Ja dam Pani oczywiście specjalny link, który gwarantuje taką zniżkę. Jednak ta promocja jest bardziej opłacalna, bo nie trzeba dodatkowo płacić za przesyłkę, no i do kremu mamy piękny klejot w prezencie. A w sklepie COLWAY nie można kupić pojedynczego kremu z gwarantowanym moissanitem. Tylko w większych zestawach promocyjnych.





## POLICZMY...

Jesteśmy przekonani, że metoda pracy, o której tu piszemy jest doskonałym pomysłem dla osób, które stawiają pierwsze kroki w COLWAY, ponieważ pozwala szybko poczuć, że „tu się zarabia”, co jest ogromnie ważne, jeśli chcemy budować zespoły ludzi zaangażowanych i myślących biznesowo.

**W takim razie policzmy, ile można zarobić inwestując w PAKIET 1300 PKT i wykorzystując go do pracy w oparciu o masaż kolagenowy.**

## PRZYPOMNIJMY NAJPIERW, JAK WYGLĄDAJĄ ZASADY ZAKUPU PAKIETU 1300 PKT

1



**PRODUKTY O WARTOŚCI  
1300 PKT**

2



**ZESTAW 5 KREMÓW BD  
Z MOISSANITAMI**

+

3



**GRATISY**

## CHCĄC SKORZYSTAĆ Z ZAKUPU PROMOCYJNEGO PAKIETU 1300 PKT NALEŻY – PO ZALOGOWANIU SIĘ DO SKLEPU COLWAY:

1. Dodać do koszyka produkty o wartości min. 1300 PKT. Każdy produkt, poza materiałami promocyjnymi, ma przypisaną wartość punktową.

W naszej propozycji powinno to być 5 opakowań Kolagenu Naturalnego Platinum o pojemności 100 ml. Warto dodać jeszcze Kolagenowy Żel do Mycia, który wykorzystujemy podczas zabiegu masażu kolagenowego.

2. W kolejnym kroku dodaj do koszyka ZESTAW 5 Kremów Blue Diamond z gwarantowanymi Moissanitami. **UWAGA!** Szukaj Zestawu! Dodawanie pojedynczych kremów nie uruchomi promocji! Dopóki Twój koszyk nie będzie zawierał produktów o wartości 1300 PKT, nie można dodać Zestawu!



**Taki zabieg z automatu ustawia rabat maksymalny, tj. 42% na ten konkretny zakup,** niezależnie od tego, jaki rabat masz przypisany w systemie. Kwota do zapłaty – po naliczeniu maksymalnego rabatu – to 2048,40 PLN – za 5 opakowań Kolagenu Platinum 100 ml i Zestaw 5 kremów BD z gwarantowanymi Moissanitami.

3. Po dodaniu Zestawu 5 kremów BD, **COLWAY automatycznie dokłada do koszyka Zestaw Gratisów.** To 5 sztuk Peelingu Blue Diamond i 5 sztuk Atelowody. Wartość katalogowa tych produktów to 1430 PLN.

**Sumując wartość katalogową wszystkich produktów z pakietu 1300 pkt w proponowanej przez nas wersji, otrzymujemy następujące wartości:**

5 x Kolagen Naturalny Platinum 100 ml (cena katalogowa 387 PLN)	= 1935 PLN
5 x Krem Blue Diamond z Moissanitem (cena katalogowa 319 PLN)	= 1595 PLN
5 x Peeling Blue Diamond (cena katalogowa 129 PLN)	= 645 PLN
5 x Atelowoda Komórkowa (cena katalogowa 157 PLN)	= 785 PLN

**RAZEM wartość w cenach katalogowych = 4960 PLN**

Ty, kupując taki PAKIET, zapłacisz kwotę

**2048,40 PLN**

**Tak atrakcyjny zestaw gratisów powoduje, że możesz zastosować rozwiązanie, o którym pisaliśmy wyżej, czyli ofertę zestawów z gratisami**

**POBIERZ ZESTAWY W WERSJI**



**DO DRUKU**



## POLICZMY, ILE ZAROBISZ NA SPRZEDAŻY PEŁNEGO ZESTAWU PRODUKTÓW DO PIELĘGNACJI KOLAGENOWEJ:

- Klientka kupuje Kolagen Naturalny Platinum 100 ml i Krem BD z Moissanitem za 706 PLN, do tego otrzymuje od Ciebie gratisy: Peeling BD i Atelowodę Komórkową.

Wartość katalogowa Peelingu i Atelowody to 286 PLN, a Klientka otrzymuje je od Ciebie gratis. Podkreśl to!

Ty – kupując te produkty w ramach PAKIETU – zapłacisz za nie w zaokrągleniu licząc 388 PLN.

706 PLN, które zapłaci Ci Klientka, minus 388 PLN, **daje zarobek 318 PLN.**

- Jeżeli Klientka kupi tylko Kolagen Naturalny Platinum i zapłaci 387 PLN, to otrzyma w gratisie Atelowodę Komórkową o wartości 157 PLN. **A Ty zarobisz 185 PLN.**
- Jeśli natomiast Klientka wybierze Krem Blue Diamond, to zapłaci 319 PLN i otrzyma w gratisie Peeling o wartości 129 PLN oraz kamień szlachetny, o wartości ok. 170 PLN (cena z Allegro). Na takiej transakcji **Ty zarobisz 134 PLN.**

Doświadczenia osób, które już pracują z masażem kolagenowym potwierdzają to, że w trakcie takiego spotkania można zarobić kilkaset złotych za godzinę pracy.

Oczywiście zdarzają się spotkania, na których klienci nie kupują. Niemniej średnia zarobku osób, które pracują tą metodą to 100 PLN na godzinę. Całkiem niezła stawka godzinowa. Taka, jak u osoby pracującej na etacie i zarabiającej ok. 17 000 PLN.

Sprzedając wszystkie produkty z Pakietu 1300 PKT w opisany sposób (a właściwie po 4 sztuki z każdego produktu, bo po jednej sztuce zostawiasz sobie do demonstracji masażu), dajesz swoim klientom świetnej jakości produkty, a do tego atrakcyjne gratisy.

Zarabiasz na jednym Pakiecie 1300 PKT kwotę **1272 PLN** i uzyskujesz taki wynik finansowy po kilku zorganizowanych spotkaniach z masażem. Zajmuje to raptem kilka godzin.

Jeśli zainwestujesz kilkanaście godzin w miesiącu, w łatwy sposób możesz zwielokrotnić tę kwotę.

Pracując w ten sposób i sprzedając produkty w cenie katalogowej, ale z gratisami, uzyskujesz jeszcze jeden efekt. Twoja Klientka zaczyna używać 2 lub 4 produkty jednocześnie. I zwiększasz szansę, że wróci po każdy z nich. I kupi te produkty – po rejestracji w COLWAY – z rabatem 30%. Oczywiście, jeśli zaproponujesz rejestrację pod koniec spotkania 😊

## REJESTRACJA NOWYCH OSÓB W SKLEPIE COLWAY

Pamiętaj również, by proponować rejestrację Klientom, którzy kupią produkty, lub będą nimi zainteresowani. **WAŻNE:** Nie rób tego za nich!

Zdecydowanie lepiej, żeby Twoi Klienci rejestrowali się samodzielnie, przy Twojej pomocy, żeby mieć możliwość zapisania się do newslettera COLWAY. Podkreśl, że warto, bo nie ominie ich wtedy żadna promocja, ani ciekawy live, w którym będą mogli uczestniczyć bezpłatnie.

Wyślij im swój **UNIKALNY LINK DO REJESTRACJI DYSTRYBUTORÓW** (tak nazywa się on w naszym systemie – znajdziesz go w zakładce Zarejestruj). Osoba zarejestrowana przy pomocy Twojego linku, z automatu staje się częścią Twojego zespołu.

Uzyskuje rabat 30%, którego nigdy nie utraci. Ten rabat na zakupy może tylko rosnąć, aż do maksymalnych 42%. Zarejestrowana osoba uzyskuje możliwość polecenia produktów COLWAY swoim znajomym i obdarowywania ich dostępem do rabatu.

Twoja praca raz dobrze wykonana, będzie przynosić korzyści zawsze, gdy zarejestrowane już osoby będą kupować produkty w sklepie COLWAY. O tym, jak to działa, opowiemy trochę dalej.

## NIE MUSISZ INWESTOWAĆ SWOICH PIENIĘDZY!

Rozwiązania, jakie proponujemy w COLWAY, pozwalają na uzyskanie finansowania Twojej działalności. Kupując Pakiet 1300 PKT, wystarczy na etapie płatności w sklepie wybrać opcję Odroczone Płatności SMARTNEY.

A promotional graphic for Smartney's 30-day payment service. It features a blue background with a smartphone in the center displaying the 'STREFA PARTNERA' app interface. To the left of the phone are several blue gift boxes. On the right, the Smartney logo (a yellow smiley face) and 'Grupa Oney Bank' are visible. Below the logo, the text reads: 'Kup teraz Zapłać w ciągu 30 dni NOWA USŁUGA W STREFIE PARTNERA COLWAY'. The COLWAY logo is in the top left corner.

Ta opcja pozwala na opłacenie przesyłki w ciągu 30 dni od zakupu. I to bez żadnych dodatkowych odsetek. Te pojawić się mogą dopiero po upływie 30 dni.

A te 30 dni to wystarczająco dużo czasu na zorganizowanie spotkań z masażem kolagenowym i zaproszenie znajomych na te spotkania. Oras odsprzedaż produktów na tak atrakcyjnych warunkach, jak opisaliśmy powyżej.

**To najlepszy sposób na zarabianie bez konieczności inwestowania swoich środków.**

## BUDUJ ZESPÓŁ – DAJ SZANSE ZAROBIĆ INNYM

Praca z masażem kolagenowym oraz Pakietem 1300 PKT to oczywiście tylko jedna z opcji, jakie oferuje COLWAY. Warto z niej korzystać, bo jest doskonałym narzędziem, jeśli chcesz budować swój zespół.

### **Wyobraź sobie, że masz w ręku ofertę zarobkową, którą bardzo łatwo jest przedstawić.**

Mówisz swoim znajomym, że mogą w prosty i przyjemny sposób dorobić 1200 lub nawet 2500 PLN do swojego domowego budżetu. Co więcej – Ty im w tym pomożesz i nauczysz kilku prostych rzeczy, które są niezbędne. Nie muszą decydować „w ciemno”. Niech zaproszą do siebie kilkoro znajomych na fajne spotkanie z odmładzającym masażem kolagenowym, w czasie którego dowiedzą się, jak dbać o swoją cerę i spowolnić upływ czasu, tak widoczny na naszych twarzach 😊

Najpierw (przed spotkaniem) zrób taki masaż tej osobie, która jest zainteresowana zarabianiem. Według wskazówek opisanych wyżej. To pozwoli zrozumieć jej prostotę tego, co powinno być podstawą jej przyszłego działania.

### **To ważne, bo wykonując taki zabieg, osiągniesz podwójny efekt:**

- ✓ Po pierwsze: masowana osoba, doświadczy na własnej skórze tego, jakie „cuda” robi ten masaż.
- ✓ A po drugie: oswoi się z poszczególnymi etapami i będzie mogła pomagać Ci w trakcie zaplanowanego spotkania.

Zakładając, że zaprosi 4-5 swoich znajomych na spotkanie, będziecie mogli wykonać masaż dwóm osobom. I tym samym uzyskać dwa dowody na to, jak bardzo jest skuteczny.

Jednocześnie zaczynasz szkolić swojego potencjalnego współpracownika. Przez zachęcenie do wspólnego robienia masażu, Twój przyszły Dystrybutor i Menedżer rozpoczyna naukę skutecznej metody pracy. I rozpoczyna ją w możliwie najlepszy sposób, czyli przez praktykę.

Jeśli zaplanujecie wspólnie 2-3 takie spotkania, to statystyczne szanse na pojawienie się u Klientów PPPP (przemóżnego pragnienia posiadania produktów COLWAY 😊) rosną. A co za tym idzie pojawi się sprzedaż i tym samym zarobek. Taki, jak opisaliśmy powyżej.

### **I teraz tylko od Ciebie zależy, jak ten fakt wykorzystasz:**

- ✓ Pokaż skalę zarobku w ujęciu godzinowym.
- ✓ Zapewnij o swoim wsparciu.
- ✓ Naucz podstaw, czyli masażu i ciekawego, acz prostego opowiadania o produktach, które wykorzystujesz podczas takiego zabiegu.
- ✓ Pokaż jak rejestrować.
- ✓ Przedstaw metody docierania do nowych osób z propozycją masażu, wykorzystując swoje doświadczenie.

I już. Masz zadowolonego z zarobków już od pierwszego miesiąca, gotowego do pracy Dystrybutora, który szybko może zostać Menedżerem.





## JAK MOŻE BRZMIĆ PROPOZYCJA WSPÓŁPRACY?

Przede wszystkim konkretnie – musi zawierać propozycję, informacje o możliwych zarobkach i musi nieść zapewnienie, że Twój nowy współpracownik nie zostanie sam.

### **Po skończonym spotkaniu z masażem pytasz:**

Jak się czujesz po masażu? Czy według Ciebie to co robiłam/robiłem było proste? Czy zaproponowanie znajomym takiego spotkania z masażem jest proste? Przypomnij sobie to, co ja mówiłam/mówiłem Ci zapraszając Cię na masaż. Tam nie było mnóstwa informacji, tylko zaledwie kilka i bardzo łatwo jest się tego nauczyć i zarabiać na tym fajne pieniądze.

Ja w poprzednim miesiącu zrobiłam X (np. 15) masaży, każde spotkanie trwało około godziny i zarobiłam/zarobiłem XXX PLN (2000 PLN). Czyli za mniej więcej dwie dniówki mam 2000 PLN. W swojej etatowej pracy zarabiam dużo mniej w przeliczeniu na stawkę godzinową. Do tego mam jeszcze dodatkowy zarobek z prowizji menedżerskiej. Bo w naszej firmie można zarabiać w prosty, przyjemny sposób bardzo dobre pieniądze. A co dla mnie równie ważne: można pomagać ludziom, zadbać o siebie we właściwy sposób i pomóc zarabiać tym, którzy potrzebują dodatkowej gotówki.

I kolejna ważna rzecz – jestem sobie sam/a szefem tutaj. Nikt mi nic nie każe – robię to w swoim tempie. Firma daje tylko przywileje oraz możliwości, a nie wymaga żadnych obowiązków. To ja sam/a narzucam sobie rytm pracy, tak żeby zarabiać, ale jednocześnie czerpać z tego ogromną satysfakcją.

Wszystkiego Cię nauczę. Wystarczy, że powiesz, że w to wchodzisz.

## COLWAY OFERUJE RÓŻNE MOŻLIWOŚCI WSPÓŁPRACY

### 1. Można korzystać tylko z oferty rabatowej.

Każda osoba zarejestrowana i zalogowana w sklepie COLWAY otrzymuje początkowy rabat w wysokości 30% od cen katalogowych.

Ten rabat może się tylko powiększyć. Jeśli osoba zarejestrowana (nazwijmy ją ANNA) będzie korzystać z zakupów w sklepie COLWAY, to system informatyczny będzie zapisywać historię jej zakupów.

**WAŻNE: do każdego produktu przypisana jest wartość punktowa i to właśnie liczba zebranych punktów wpływa na poziom rabatu.**

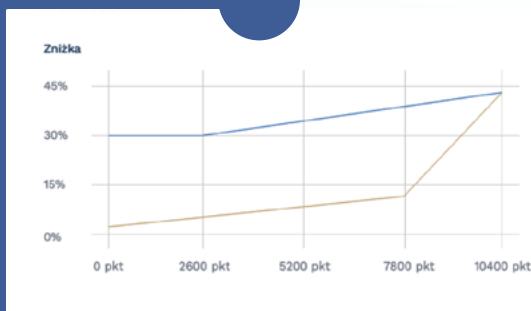
Jeżeli w dowolnym czasie sumaryczna wartość punktów przypisanych do produktów kupowanych przez ANNĘ przekroczy wartość 2600 PKT, to od tego momentu ANNA będzie kupować kolejne produkty z wyższym rabatem, tj. 34%

Kolejny próg rabatowy to 38%. Aby go uzyskać ANNA musi przekroczyć poziom 5200 PKT.

Maksymalny rabat 42% ANNA osiągnie, jeżeli sumaryczna wartość jej obrotu przekroczy poziom 7800 PKT.

**WAŻNE: raz osiągnięty poziom rabatowy jest nieutralny.**

I kolejna WAŻNA informacja – jeśli ANNA zaprosi do kupowania w sklepie COLWAY swoich znajomych i wyśle im swój indywidualny link rejestracyjny do naszego sklepu, to ich zakupy będą liczyły się do aktualnego poziomu uzyskanych przez ANNĘ punktów i mogą w znacznym stopniu przyspieszyć osiągnięcie wyższych poziomów rabatowych.



*COLWAY to intensywne,  
dochodowe życie towarzyskie.  
Im bardziej intensywne, tym  
bardziej dochodowe.*

## 2. Druga możliwość to zarobek wynikający ze sprzedaży produktów.

Oferując je swoim znajomym Anna może zarobić od 30 do 42 %, jeśli poleci znajomym produkty w cenach katalogowych. Lub będzie korzystać z oferty PAKIETU 1300 PKT, opisanego powyżej.

## 3. I wreszcie trzecia możliwość – ANNA może zostać Menedżerem COLWAY i rozwijać swój Zespół oferując możliwości zarobkowe w gronie swoich bliższych i dalszych znajomych.

ANNA może zostać Menedżerem COLWAY w momencie, gdy na **jej osobistym koncie** zostaną (w dowolnym czasie) naliczone punkty o wartości 10 400.

Istnieją też możliwości szybszej nominacji menedżerskiej. To tak zwane nominacje: incydentalna (2600 PKT), promocyjna (listopadowa – 2600 lub 5200 PKT) lub programowa (2600 PKT + Zestaw 10 kremów BD z gwarantowanymi Moissanitami).

ANNA powinna się dowiedzieć o tych możliwościach od osoby, która zaprosiła ją do współpracy.

Po spełnieniu tych warunków, ANNA może korzystać z prowizji menedżerskiej, naliczanej od obrotu osób zaproszonych do współpracy i wykorzystać w pełni SIŁĘ ZESPOŁU.



## WYKORZYSTAJ SIŁĘ ZESPOŁU

### Przyjrzyjmy się teraz, co oznacza siła zespołu z perspektywy finansowej.

COLWAY – zgodnie z obowiązującymi na całym świecie zasadami funkcjonującymi w systemie marketingu rekomendacyjnego, zwanego też marketingiem sieciowym – nagradza osoby, których praca skoncentrowana jest na tym, by jak najwięcej kolejnych osób skorzystało z dobrodziejstwa stosowania naszych unikalnych produktów.

Jest bardzo wiele firm, które wolą płacić swoim współpracownikom za to, że polecają sprawdzone przez siebie produkty innym, niż inwestować te pieniądze w reklamę telewizyjną.

Tak zwany marketing szeptany lub rekomendacyjny rozwija się równomiernie na całym świecie, choć najlepiej w tych państwach, w których zalew reklam telewizyjnych, internetowych, radiowych i uderzających zewsząd innych bodźców reklamowych jest najbardziej intensywny. Trudno wówczas w zalewie informacji podjąć właściwą decyzję. Dlatego lepiej zaufać znajomemu, który już produkt przetestował i polegać na jego opinii. A przy okazji otrzymać od niego rabat na zakupy w sklepie.

To znak naszych czasów. A jednocześnie powrót do korzeni. Od zawsze polegaliśmy na rekomendacjach osób nam bliskich, przebywających w naszym otoczeniu, ufaliśmy naszemu „stadu”.

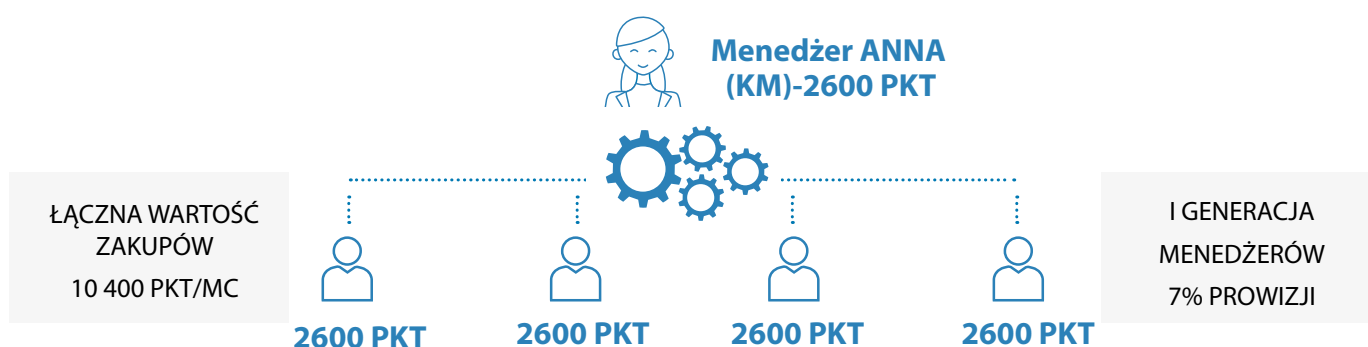
### Teraz będzie trochę matematyki. I trochę trudnych, czasami dziwnie brzmiących sformułowań 😊 Postaramy się je wszystkie wyjaśnić.

Jeśli Menedżerka ANNA, która chce budować swój zespół, zaproponuje czterem swoim znajomym możliwości zarobkowe, opisane wyżej (czyli 2500 PLN co miesiąc) i nauczy ich, jak taki wynik osiągać, to po pewnym czasie będzie miała 4 Menedżerów w swojej tak zwanej pierwszej generacji. **MENEDŻEREM** zostaje każdy, kto w dowolnym czasie zakupi w sklepie COLWAY produkty o łącznej, skumulowanej wartości 10 400 PKT. W przypadku osoby pracującej w opisany tutaj sposób, powinno to zająć ok. 4 miesiące.

Każdy z tych 4 Menedżerów co miesiąc kupuje minimum 2 Pakiety 1300 PKT. A to oznacza, że COLWAY wypłaci ANNIE wynagrodzenie za to, że zmobilizowała grupę osób do tego, aby dzieliły się swoimi opiniami o produktach i zachęcały swoich znajomych do zakupów.

### Ile COLWAY zapłaci?

**Prowizja menedżerska**, czyli to, co zarobi ANNA, obliczana jest według pewnego schematu. Przyda się nam grafika. Spójrz:



**Pierwsza generacja** to osoby o statusie Menedżera, zaproszone do współpracy bezpośrednio przez ANNĘ. W podanym tutaj przykładzie kupują w ciągu miesiąca produkty o wartości 10 400 PKT (łącznie) i od tej wartości firma wyliczy prowizję.

### Schemat wygląda tak:

7% prowizji z pierwszej generacji, pomnożone przez wartość punktową (10 400 PKT) i pomnożone przez współczynnik wartości punktowej 1,15.

Czyli:  $7\% \times 10\,400 \times 1,15 = \mathbf{837,20\, PLN}$  – to właśnie kwota prowizji menedżerskiej.

Tę kwotę można wykorzystać do zrabatowania kolejnych zakupów lub wystawić fakturę VAT, a COLWAY przeleje tę kwotę (powiększoną jeszcze o 23% stawkę podatku VAT) na wskazany rachunek.

**WAŻNE: Warunkiem naliczenia prowizji w danym miesiącu jest posiadanie w tym miesiącu tzw. „kwalifikacji menedżerskiej” (KM), czyli zakupu na własnym koncie o wartości 2600 PKT.**

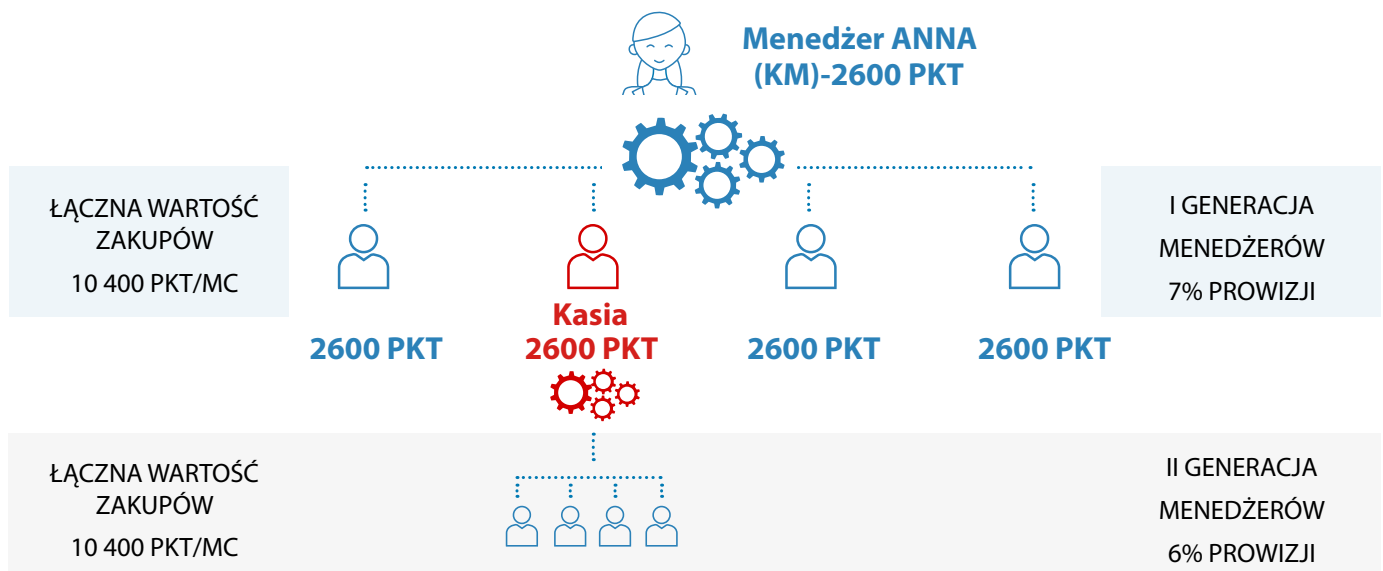
**Obrót Twoich Dystrybutorów wlicza się także do Twojej Kwalifikacji.**

Taki wynik powtórzony 3 razy z rzędu daje dodatkowe przywileje, wynikające z przynależności do **Klubu Systematycznych COLWAY 10 000+**. Więcej informacji znajdziecie w materiałach na temat Klubu Systematycznych COLWAY.

„Magia” zaczyna się wówczas, gdy Menedżerowie z pierwszej generacji, nauczeni przez ANNĘ właściwego rodzaju pracy, zaczynają powielać – lub inaczej mówiąc: duplikować – ten rodzaj działania. I oni również dają swoim znajomym możliwość zarabiania wraz z COLWAY.

Przyjmijmy, że ANNA nauczyła KASIĘ tego, jak oferować możliwości zarobkowe i KASIA zachęciła do tego czwórkę swoich znajomych.

Pojawia się zatem druga generacja Menedżerów ANNY.



COLWAY wypłaci ANNIE prowizję także od obrotu generowanego przez **drugą generację**.

To będzie 6% prowizji.

**Pierwsza generacja daje obrót 10 400 PKT, druga również 10 400 PKT.**

$$7\% \times 10\,400 \times 1,15 = 837,20 \text{ PLN}$$

$$6\% \times 10\,400 \times 1,15 = 717,60 \text{ PLN}$$

---

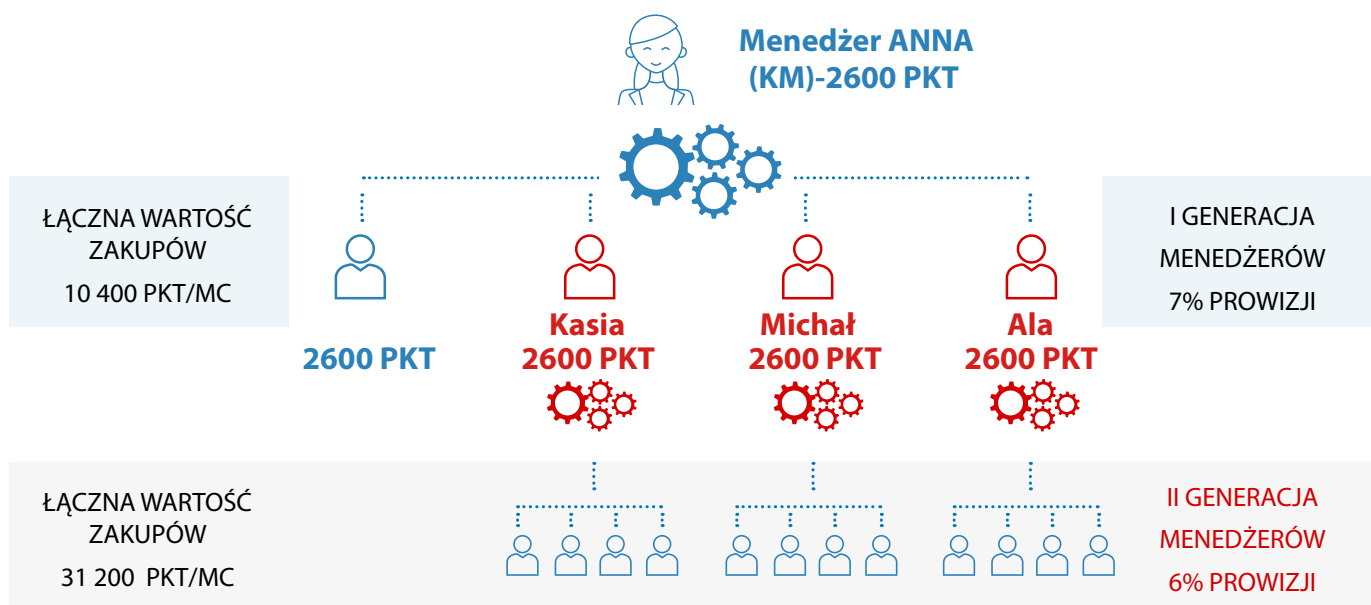
$$\text{RAZEM} = 1554,80 \text{ PLN}$$

Taki wynik powtórzony 3 razy z rzędu daje awans do **Klubu Systematycznych 20 000 +** i kolejne, dodatkowe przywileje.

Idźmy dalej.

Jeśli Anna zadba o to, by kolejne dwie Menedżerki z jej pierwszej generacji powtórzyły to, co KASIA, to jej zarobek oczywiście się powiększy.

Sprawdźmy, jak to będzie wyglądać:



$$7\% \times 10\,400 \times 1,15 = 837,20 \text{ PLN}$$

$$6\% \times 31\,200 \times 1,15 = 2152,80 \text{ PLN}$$

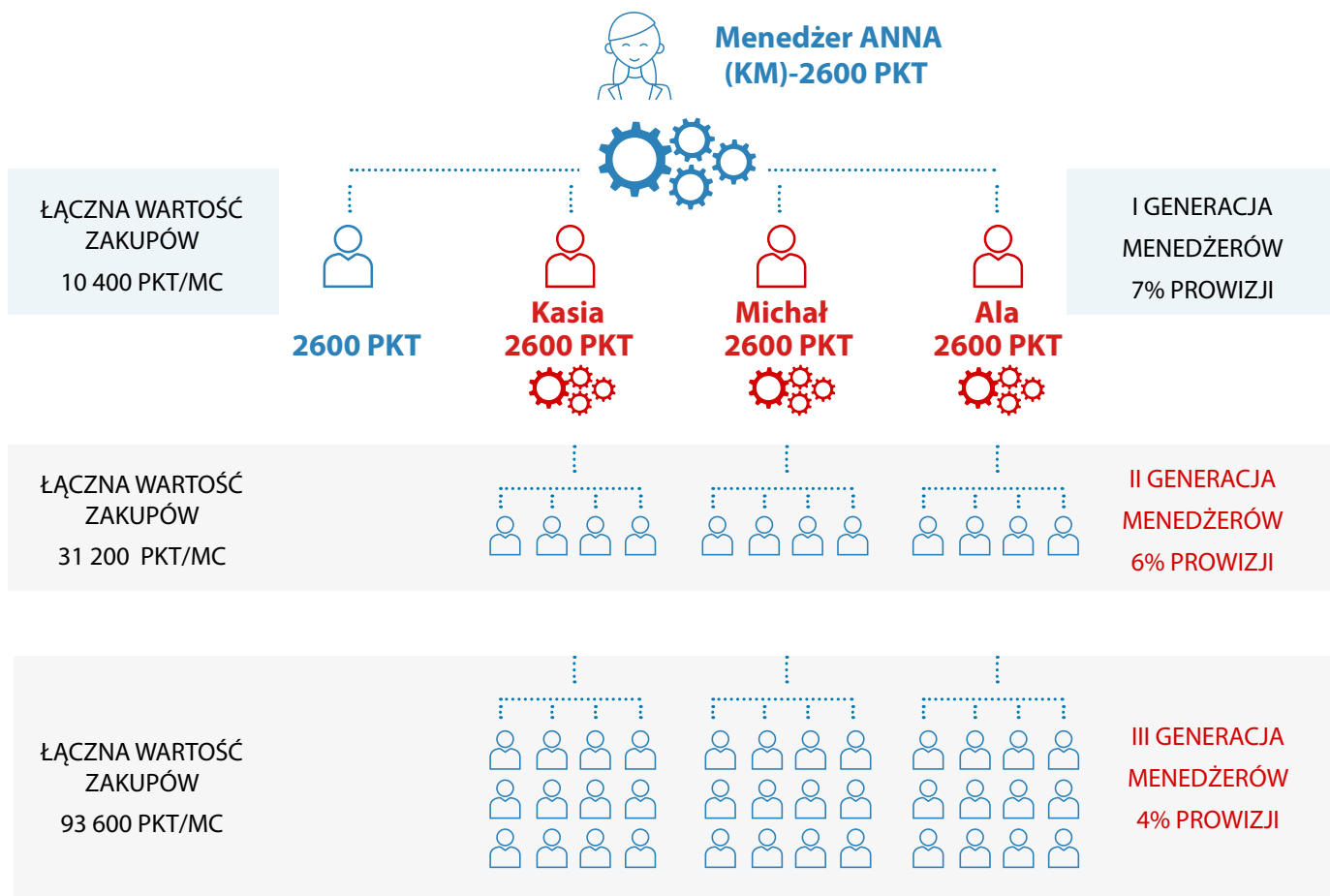
---

$$\text{RAZEM} = 2990,00 \text{ PLN}$$

I ponownie: taki wynik powtórzony 3 razy z rzędu daje awans do **Klubu Systematycznych 40 000+** i kolejne, nowe, dodatkowe przywileje.

Jeżeli ANNA nauczy trzech swoich Menedżerów wszystkiego, co niezbędne, by osiągnęli poziom Klubu Systematycznych 40 000 +, to pojawi się nowa generacja Menedżerek. Dla Anny będzie to już **trzecia generacja**. COLWAY zapłaci Annie 4% prowizji od obrotu jej trzeciej generacji.

Warunkiem – tak jak w każdym z powyższych przykładów – jest oczywiście kwalifikacja Anny (2600 PKT). Pojawi się też kolejna składowa wynagrodzenia, czyli tzw. „nadprowizja” – wrócimy jeszcze do tego terminu i go wyjaśnimy.



$$7\% \times 10\,400 \times 1,15 = 837,20 \text{ PLN}$$

$$6\% \times 31\,200 \times 1,15 = 2152,80 \text{ PLN}$$

$$4\% \times 93\,600 \times 1,15 = 4305,60 \text{ PLN}$$

---

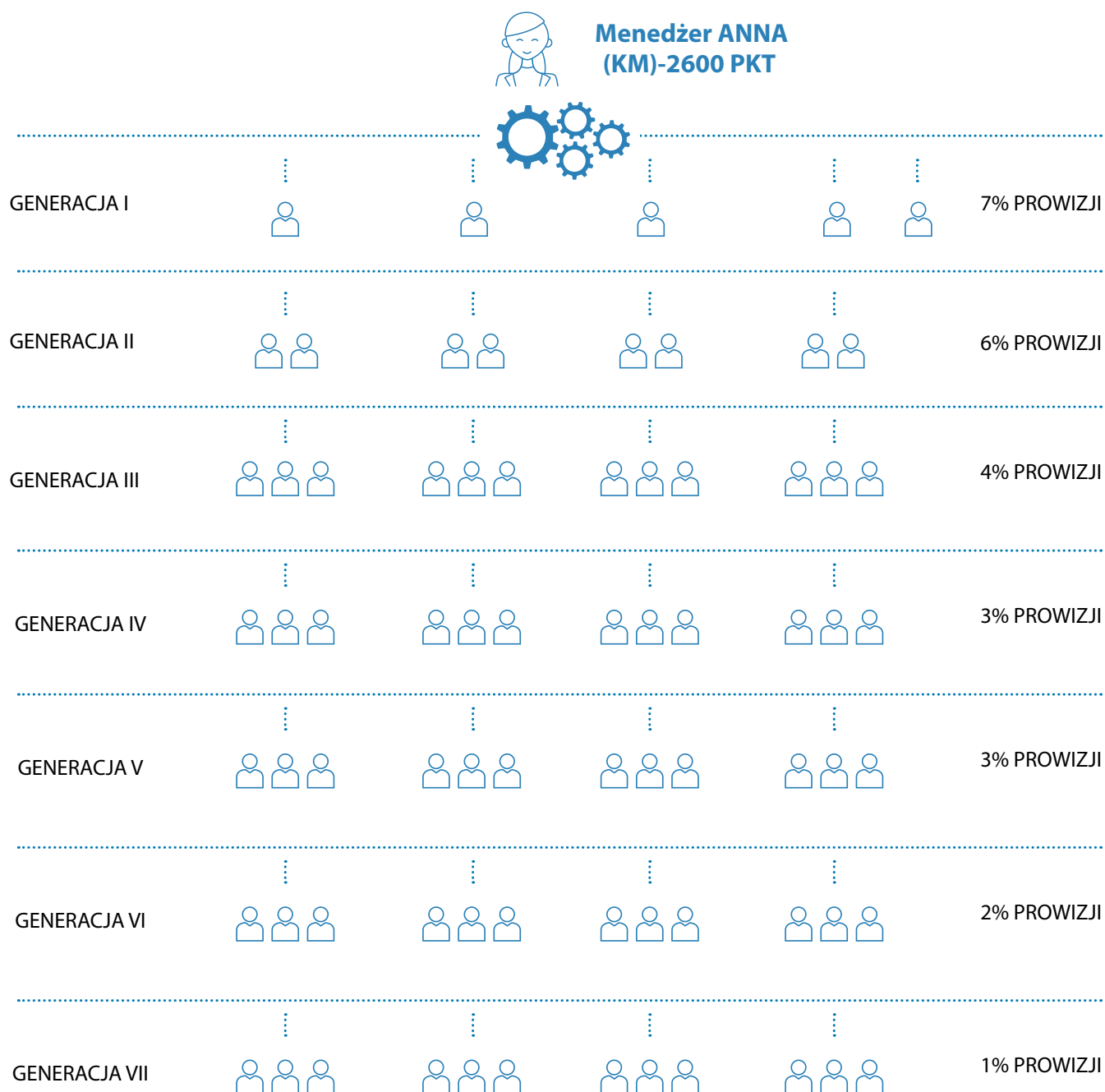

$$\text{RAZEM} = 7295,60 \text{ PLN}$$

Do tego jeszcze „nadprowizja”:  $1\% \times 135\,200 \times 1,15 = 1554,80 \text{ PLN}$ ,  
co daje łącznie kwotę **8850,40 PLN**.

A ten wynik powtórzony 3 razy z rzędu daje awans do **Klubu Systematycznych 100 000+** i nowe przywileje, w tym luksusową, dwuosobową wycieczkę.

## COLWAY zapłaci ANNIE prowizję od obrotu aż 7 generacji.

Według schematu, który w całości zyskał miano **Planu Finansowego COLWAY**.



Do tego możliwe jest uzyskanie **tzw. „nadprowizji”, czyli prowizji dodatkowej**, jeśli obrót w 7 generacjach przekroczy określoną wartość.

I tak, jeśli obrót w 7 generacjach wyniesie minimum 100 000 PKT, to „nadprowizja” wyniesie dodatkowy 1% od tego obrotu (tak, jak w przykładzie powyżej).

Jeżeli obrót w 7 generacjach wyniesie minimum 200 000 PKT to „nadprowizja” wyniesie 2%.

**WAŻNE:** „Nadprowizja” jest liczona od całości obrotu z wyłączeniem obrotu innej osoby w Twojej strukturze, która osiągnęła wynik, także pozwalający po nią sięgnąć.



## SAMOCODY, BALE, KONFERENCJE, LUKSUSOWE WYJAZDY I WAKACJE, CZYLI DOCHODOWE ŻYCIE TOWARZYSKIE COLWAY

Możliwości zarobkowe wynikające z Planu Finansowego to nie wszystko, co COLWAY oferuje. Czekają na Ciebie wiele dodatkowych atrakcji, od możliwości korzystania ze szkoleń przygotowanych dla osób z nami współpracujących, poprzez udział w wydarzeniach firmowych, balach, konferencjach, rocznicach, aż po rewelacyjne wycieczki krajowe i zagraniczne.

COLWAY zabiera swoich współpracowników w bardzo atrakcyjne miejsca, zarówno w Europie, jak i na całym świecie, na przykład na Florydę czy na Malediwy.

Dodatkowo z COLWAY można spełnić dowolne swoje marzenie, jeśli tylko ma ono materialną wartość. Wystarczy skorzystać z Programu Lista Marzeń.

Możesz również skorzystać z Programu Samochodowego i jeździć autem współfinansowanym przez COLWAY.



PROGRAM  
SAMOCODOWY



My dajemy bardzo wiele możliwości i ogrom wsparcia, jednak to w Twoich rękach leży decyzja, co z tymi możliwościami zrobisz. Bo nie zrobimy tylko jednego – nie będziemy na siłę przekonywać Cię do podniesienia jakości swojego życia na jeszcze wyższy poziom.

**To Ty musisz o tym zdecydować. Jeśli postanowisz, że chcesz stać się częścią Zespołu COLWAY, z całą pewnością poczujesz tę moc i energię, jaka towarzyszy nam, kiedy jesteśmy i pracujemy RAZEM.**

**Zapraszamy i z niecierpliwością czekamy na Twój wkład  
w SIŁĘ ZESPOŁU COLWAY.**

