



Toelichting verdienmodel:

Bovenstaand is een rekenvoorbeeld.

U staat centraal in het voorbeeld.

DIRECTE INKOMSTEN:

Een klant bestelt een product op uw webshop.

De leverancier ontvangt de bestelling en stuurt deze naar de klant.

Daar heeft u geen omkijken naar.

De leverancier betaalt **ALTIJD** 55% uit aan de zakelijke partners, waarvan u er een bent!

In het voorbeeld betreft het uw klant en krijgt u als eerste uitbetaald.

HOEVEEL u uitbetaald krijgt, hangt van uw positie af.

In het voorbeeld zijn 2 verschillende situaties nader uitgewerkt:

1) U heeft zelf 15% korting. In dat geval gaat het verschil (40%) naar **MAXIMAAL** 6 andere partners. Zij verdelen het restant en krijgen dus elk gemiddeld ca. 7%.

2) U heeft zelf 35% korting. In dat geval gaat het verschil (20%) naar **MAXIMAAL** 6 andere partners. Zij verdelen het restant en krijgen dus elk gemiddeld ca. 3,5%.

Het getal 6 is afgeleid van de oude economie waarbij een product over 6 schijven verplaatst werd en waarbij elke schijf een deel van het geld opstrijkt.

In dit model gaat dat deel dus naar de aangesloten partners, omdat zij voor de omzet zorgen.

ROYALTY'S

Naast de **DIRECTE INKOMSTEN** zoals hierboven toegelicht, ontvangt u ook **ROYALTY'S**.

Royalty's zijn een prachtige manier om EXTRA INKOMEN VOOR NU EN VOOR LATER op te bouwen!
(bij overlijden blijven de inkomsten doorgaan en gaan deze naar de erfgenamen)

Royalty's zijn bedoeld om u te stimuleren om zakelijke partners te interesseren in het business concept.

Zodra u een zakelijke partner introduceert, ontvangt u royalty's (introductiebonus).
Daarna ontvangt u royalty's over de omzet van uw partner.

U gebruikt zelf producten en u bent enthousiast over het resultaat.

U vertelt dat aan anderen (mond-tot-mond reclame) en bij interesse geeft u het product aan de persoon om het gratis uit te proberen (sample).

Als deze persoon ook enthousiast is, dan kan dat leiden tot aankoop op uw website (of uit uw handvoorraad).

Mocht deze persoon ook geïnteresseerd zijn in het business concept, dan kunt u hem introduceren als zakelijk partner.

Al deze acties (gebruik, sample, verkoop, introduceren partner) leiden tot omzet.

In het voorbeeld rekenen we met een omzet van €1.000,00 en met gemiddeld 10% royalty's (gebaseerd op de praktijk).

In het voorbeeld gaan we ervan uit dat u in totaal 5 zakelijke partners introduceert.

U bepaalt zelf het tempo waarin dat plaatsvindt. Het kan in een maand, in een jaar, in 5 jaar, of zelfs in de rest van uw leven!

U heeft dan 5 partners in uw 1^e cirkel. Deze 5 partners introduceren elk 3 partners.

Wederom wordt het tempo door die personen zelf bepaald.

U heeft dan 15 partners in uw 2^e cirkel. Die partners introduceren ook elk 3 partners. U heeft dan 45 partners in uw 3^e cirkel.

Wat cruciaal is, is dat de formule wordt uitgevoerd (gebruik, sample, verkoop, partners).

U dupliceert uzelf.

Bij 3 cirkels heeft u 65 partners en is de totale omzet €65.000,00.

Daar ontvangt u 10% van, dus €6.500,00.

Na verloop van tijd (5 jaar?) kan uw organisatie zijn gegroeid tot 1.000 partners.

Bij 6 cirkels heeft u ca. 1.000 partners en is de totale omzet €1.000.000,00.

Daar ontvangt u 10% van, dus €100.000,00.

Als de omzet €1.000,00 PER JAAR is, dan zijn uw inkomsten dus €100.000,00 PER JAAR.

Als de omzet €1.000,00 PER MAAND is, dan zijn uw inkomsten dus €100.000,00 PER MAAND.

(Bovenstaande is een rekenvoorbeeld, gebaseerd op de praktijk. Het is dus realistisch, maar is afhankelijk van een aantal variabelen. Om het model goed te doorgronden adviseren wij u om minimaal één presentatie bij te wonen, zodat wij uw vragen kunnen beantwoorden)