**Jak kupując prezenty zwiększyć swoje miesięczne dochody?**

**Jak sama nazwa wskazuje biznes sieciowy, to biznes. A nie praca na etacie, a to oznacza, że na początku trzeba zainwestować, aby potem zacząć zarabiać.**

W tradycyjnym biznesie koszty na początku są spore bo dotyczą takich obszarów, jak wynajem nieruchomości. Albo zakup towarów, czy na przykład wynagrodzenia dla pracowników. A zwłaszcza na starcie koszty są duże, a zysków jeszcze prawie nie ma.

Wejść w biznes sieciowy może każdy, gdyż odbywa się to na zasadzie rejestracji w sklepie, a potem dokonaniu własnego zakupu za określoną ilość punktów.

W firmie, w której działam jest to 200 punktów, a kwota, jaką trzeba zainwestować to około 260-300 zł i już po aktywacji konta, można wygenerować swoje linki partnerskie, aby móc polecać system dalej.

I tu zaczynają się pułapki, bo działać można na kilka sposobów i każdy z nich jest dobry. Ale trzeba najpierw zrozumieć ideę systemu.

Polecamy tu ideę biznesu, ale można także produkty. Warto dać osobie szansę, aby sama zdecydowała czy chce robić ten biznes, czy nie. Każda osoba może zarejestrować się jako klient z naszego linku i otrzyma 10% zniżki na produkty wysokiej klasy.

Ale dokonując rejestracji jako partner ma 30% zniżki (50% przez 10 dni od rejestracji) i możliwości generowania zysków z planu marketingowego.

**Biznes sieciowy jest super!**

Już po uzyskaniu 7000 punktów z obrotu własnej struktury otrzymuje się 1000 zł w kolejnym miesiącu i także w każdym kolejnym, jeśli obrót tej samej wielkości lub wyższy będzie potarzany.

A tak się zapewne stanie, gdyż każdy z partnerów dokonuje zakupów o wartości 200 punktów co miesiąc.

Z tym, że jeśli masz już zarobki na poziomie 260-300 zł, bo w poprzednim miesiącu masz wymagany do tego obrót punktowy. Nie musisz już opłacać zamówień, ale korzystasz ze zgromadzonych w sklepie środków.

Można więc powiedzieć, że bez względu na wszystko warto spróbować, bo na co dzień i tak używany środków czystości (płyn do naczyń, kapsułki do zmywarki, płyn do płukania tkanin, płyn do fug, płyn do przypaleń itp.), czy kosmetyków do pielęgnacji (tonik, balsam, perfumy, kolagen, serum, peeling itp.), które sobie kupujemy.

A polecenie znajomym może się odbywać niejako przy okazji. Kiedy zobaczą, że używasz fajnego produktu z pewnością zapytają, gdzie został on kupiony.

Można wtedy wskazać sklep przez własny link, ale także wyjaśnić możliwości biznesowe i dać wybór. Jeśli ktoś nie chce być partnerem, może kupować tylko dla siebie ze zniżką, albo z czasem się trochę więcej nauczy i sam też będzie polecać.

**Biznes sieciowy jest fajny!**

Bo tak naprawdę, to fajny i sprawiedliwy system i sposób pracy online. Wymagający zaangażowania, czasu i traktowania go na luzie. Nie ma sensu nikomu wciskać produktów, czy pakietu biznesowego.

Biznes, każdy robi sam, jeśli chce i szuka możliwości biznesowych. Z pewnością zainteresuje się tematem, albo przynajmniej będzie chciał spróbować.

A to co jest fajne, to to, że kupujemy każdy w swoim sklepie i to produkty, które i tak są nam, potrzebne. Koszt nie jest tak wielki, jak przy tradycyjnym biznesie.

A dodatkowo i tak je przecież zużyjemy i będą nam potrzebne ponownie. Czyli kupujemy, coś co i tak kupić trzeba. A dodatkowo krok po kroku budujemy swoją strukturę zakupową i dzięki temu możemy zarabiać i to duże pieniądze.

Każdy nasz partner, rejestrując się do sklepu z naszego linku. Staje się także naszym partnerem biznesowym. I jego punkty liczą się do naszego obrotu.

Ale uwaga, do jego obrotu tak samo się one liczą i tak samo liczyć się będę punkty jego partnerów, którym On lub Ona polecą system.

Dzięki temu, że działamy systemowo uzyskujemy dźwignię sprzedaży i obrotu. Sukces obrotu naszego partnera, to nie jest dla nasz konkurencja, ale także dla nas sukces. Opłaca się więc nam wzajemnie sobie pomagać. I wspierać wzajemną motywację do działania.

Rejestrujesz się do sklepu i robisz pierwszy zakup. A potem polecasz sklep innym np. 6 osobom i one robią dokładnie to samo.

**Dźwignia biznesowa**

A potem z tych 6 osób każda poleca swoim 6 osobom. I masz już w grupie 36 osób, a jeśli policzymy punkty, to wychodzi 36 x 200=7200 pp i plus Twoje własne 200 pp i wychodzi 7400.

Każdy z Twoich partnerów ma wtedy 6 x 200 pp = 1200 plus swoje 200 pp i wychodzi 1400 pp.

Ale wiadomo, że każdy chce zarabiać więc i oni też polecą swoim 6 więc każdy z Twoich partnerów, będzie miał swoje 36 partnerów, a Ty łącznie 216 partnerów w swojej strukturze.

A jeśli szukasz błędów w tym, systemie. To daj sobie spokój, wielu matematyków i biznesmenów szukało. Nie ma ich tu. Bo biznes sieciowy to jest genialne i działa!

Chciałbyś zarabiać 1000 zł m-c pasywnego dochodu co miesiąc na początek?

Zrób zakupy za 200 punktów i obrót na 7000 punktów budując 6 ramion partnerów

Link do rejestracji [https://bit.ly/31fMnGf](https://bit.ly/31fMnGf?fbclid=IwAR2HjQsHjBsS9jK_hm9ongfx3vPv6-xBGFDpb05LwjhEmthonux8hZO2bqE)