PREZENTACJA BIZNESOWA

SKRYPT

CZĘŚĆ 1

SPOSOBY ZARABIANIA I MODEL SOFTMARKETINGU

CEL: Pokazać rozmówcy, że jeśli chce większej wolności, musi przestać myśleć tylko o większych zarobkach, a zacząć myśleć o modelu zarabiania opartym na dźwigni, która jest po prawej stronie kwadrantu.

CZAS: 8 minut

Jakie najważniejsze informacje trzeba przekazać?

Stwórz poczucie bezpieczeństwa: Nie wiem, czy to będzie coś dla Ciebie. Zobacz i zdecyduj.
Zadaj dwa pytania kwalifikujące: Jedno o czas, drugie o pieniądze.
Opowiedz o 4 sposobach zarabiania pieniędzy: etat, samozatrudnienie, biznes i inwestycje.
Pokaż, że wolność finansowa to prawa strona kwadrantu, bo tu korzystasz z dźwigni.
Opowiedz czym jest Softmarketing i skąd się w nim biorą pieniądze.



Dzięki, że znalazłeś chwilę.

Chcę Ci pokazać **model softmarketingu, w którym dochód może rosnąć bez dokładania kolejnych godzin pracy**. Nie wiem, czy to będzie coś dla Ciebie. Po prostu zobaczysz model, a na koniec sam zdecydujesz, czy widzisz przestrzeń, żebyśmy coś razem z tym zrobili.

Zanim zaczniemy, zadam Ci dwa krótkie pytania, żeby lepiej zrozumieć Twoją sytuację:

1. Gdyby była możliwość zarobienia dodatkowo 5000 zł miesięcznie, bez rezygnacji z pracy albo biznesu, który wykonujesz dzisiaj, to ile czasu tygodniowo mógłbyś w to realnie zainwestować?

2. Gdyby po tej prezentacji okazało się, że ten model ma dla Ciebie sens i mielibyśmy razem ruszyć z biznesem, to jaką kwotę byłbyś w stanie spokojnie zainwestować na początek?

Dobra, żeby to dobrze zrozumieć, zacznijmy od podstaw.

Zobacz, jakie możliwości zarabiania pieniędzy mamy dzisiaj na świecie.



Znasz Roberta Kiyosakiego?

Robert Kiyosaki to człowiek, który rozwinął kilka wielomilionowych biznesów i jest autorem kilku światowych bestsellerów z dziedziny finansów.

Kiyosaki zwraca uwagę na bardzo prostą, ale ważną rzecz: większość ludzi zastanawia się, ile zarabia, ale dużo rzadziej zadaje sobie pytanie, w jaki sposób zarabia pieniądze. Bo **możesz zarabiać więcej, ale jeśli każdy dochód nadal zależy tylko od Twojego czasu, to wcześniej czy później trafiasz na sufit.**

I właśnie dlatego chcę Ci teraz krótko pokazać kwadrant przepływu pieniędzy.



Kiyosaki pokazuje, że istnieją **cztery** podstawowe sposoby zarabiania pieniędzy: **etat, samozatrudnienie, biznes i inwestycje.**

I tu nie chodzi o to, że któryś z nich jest najlepszy, a któryś najgorszy, bo każdy ma swoje plusy i minusy. Chodzi o to, że **w każdym z tych kwadrantów zarabiamy w inny sposób.** A ten sposób zarabiania daje nam różne możliwości… ale też ograniczenia.



Po lewej stronie u góry mamy **etat**. To model, w którym **wymieniamy swój czas na pieniądze**.

Zobacz: kiedy ktoś pracuje 8 godzin dziennie, 5 dni w tygodniu, przez 40 lat, to w ciągu życia ma około 80 tysięcy godzin pracy do sprzedania.

To, ile zarabia miesięcznie, zależy od stawki za godzinę. I to nie jest tak, że na etacie zarabia się mało. Możesz zarabiać 4 tysiące złotych miesięcznie, możesz zarabiać 12 tysięcy, a możesz zarabiać jeszcze więcej.

Ale zasada pozostaje ta sama: Twój dochód jest bezpośrednio powiązany z Twoim czasem i o wielu rzeczach decyduje Twój szef, a nie Ty.



I dlatego osoby, które chcą mieć większy wpływ na swoje zarobki i czas pracy, często przechodzą z etatu na samozatrudnienie.

Zakładają działalność, otwierają gabinet, salon, firmę usługową, biuro, sklep albo zaczynają po prostu pracować dla siebie. Mogą wtedy zarabiać więcej i **mieć wpływ na swój grafik i czas pracy.**

Ale pojawia się inny problem. Na etacie kończysz pracę i wiele rzeczy zostaje po stronie pracodawcy. Na samozatrudnieniu dochodzą: ZUS, podatki, księgowość, faktury, klienci i inne zobowiązania. I bardzo **często zamiast 8 godzin dziennie zaczynasz pracować 10 albo 14 godzin.** A jeśli robisz przerwę, chorujesz albo wyjeżdżasz na urlop, dochód często spada do zera, bo **kiedy nie pracujesz, to nie zarabiasz.** Tutaj nie ma płatnego urlopu.

Dlatego samozatrudnienie daje większą kontrolę niż etat, ale nadal wymieniasz swój czas na pieniądze. A dopóki dochód zależy od Twojego czasu, trudno mówić o prawdziwej wolności finansowej.

I dlatego Kiyosaki mówi, że prawdziwa **wolność finansowa zaczyna się po prawej stronie**.



Po prawej stronie u góry mamy biznes. Czym różni się biznes od samozatrudnienia?

Kiedy jesteś osobą samozatrudnioną, Twój dochód nadal jest bezpośrednio powiązany z Twoim czasem.

W **biznesie tworzysz system działania, który w pewnym momencie może działać bez Ciebie**. Oczywiście na początku to wymaga Twojego czasu, zaangażowania, pieniędzy i uruchomienia wszystkiego od zera. Ale jeśli ten system zostanie dobrze zbudowany, po pewnym czasie może działać nie tylko wtedy, kiedy Ty osobiście pracujesz.

Czyli nie zarabiasz już wyłącznie z tego, ile godzin sam przepracujesz, ale z tego, jak dobrze potrafisz zorganizować ludzi, procesy, produkty, usługi i sprzedaż.

Przykładowo: jeśli przedsiębiorca ma **pięciu pracowników** i firma na każdej godzinie pracy każdego z nich zarabia 10 zł, to daje 50 zł za godzinę. Przy 160 godzinach miesięcznie daje to około **8 tysięcy złotych miesięcznie**.



Jeżeli firma **zatrudnia 20 osób**, to przy tych samych 10 zł z godziny pracy każdego pracownika daje to 200 zł za godzinę, czyli około **32 tysiące złotych miesięcznie**.



A gdyby firma zatrudniała **50 osób**, to daje to 500 zł za godzinę, czyli około **80 tysięcy złotych miesięcznie**. Dochód wynika z działania całego systemu, a nie tylko z Twoich osobistych godzin pracy.

Etat i samozatrudnienie opierają się głównie na Twoim czasie.
Biznes opiera się na dźwigni czasu, czyli ludziach, systemie i procesach.

Oczywiście biznes też ma swoje wyzwania. Trzeba zatrudniać ludzi, ponosić koszty i inwestować pieniądze. Możesz zainwestować czas i pieniądze, a jeśli rynek nie będzie chciał Twojego produktu, możesz stracić pieniądze.

Ale sama zasada jest bardzo ważna. **Po prawej stronie zaczynasz budować model, w którym możesz mieć czas i pieniądze.**



Biznes wykorzystuje dźwignię czasu — czyli ludzi, system, procesy. A **inwestycje wykorzystują dźwignię finansową** — czyli kapitał, który zaczyna pracować za Ciebie.

Przykładowo: inwestujesz 500 000 zł w nieruchomość i później taka nieruchomość generuje dochód z najmu w wysokości np. 2000 zł miesięcznie, nawet wtedy, kiedy osobiście nie pracujesz.

Po lewej stronie zarabiasz wtedy, kiedy pracujesz. Po prawej stronie budujesz model, w którym dochód może pochodzić z systemu, ludzi lub inwestycji kapitału.

I tu pojawia się najważniejsze pytanie:
co zrobić, jeśli ktoś nie ma jeszcze dużego kapitału na inwestycje, nie chce rzucać pracy, nie chce zatrudniać ludzi i otwierać klasycznej firmy?



Właśnie tutaj pojawia się model, który chcę Ci pokazać — **softmarketing**.

Softmarketing to model, który pozwala przenieść się na prawą stronę kwadrantu i korzystać z mechanizmów zarabiania opartych o system i dźwignię.

Różnica polega na tym, że **nie musisz budować klasycznej firmy od zera**: zatrudniać pracowników, wynajmować lokalu, magazynować produktów ani inwestować setek tysięcy złotych.

Korzystasz z gotowego systemu, produktów, logistyki i wsparcia ludzi, którzy już działają w tym modelu. Na start wchodzisz z niedużą kwotą, w ramach której otrzymujesz produkty, poznajesz system i możesz sprawdzić model w praktyce — bez regularnych kosztów stałych.

Dlatego dla wielu osób jest to prostszy sposób, żeby zacząć budować coś po prawej stronie kwadrantu — równolegle do pracy, biznesu albo innych obowiązków.



No dobrze, ale **skąd w softmarketingu biorą się pieniądze**?

W tradycyjnym marketingu zanim produkt trafi do klienta, po drodze pojawia się wiele kosztów: transport, magazynowanie, marże pośredników i marża sklepu.

Czyli kiedy kupujesz produkt w sklepie, nie płacisz tylko za sam produkt. W tej cenie zawarty jest cały tradycyjny system sprzedaży i dystrybucji.

Dodatkowo **firmy wydają miliony złotych na reklamy, aby zdobywać nowych klientów.**



W **softmarketingu** działa to mądrzej z punktu widzenia klienta. Tutaj **miliony złotych trafiają każdego miesiąca do ludzi, którzy używają produktów i polecają je dalej.**

Pomijany jest tradycyjny model dystrybucji, czyli producent dostarcza produkty bezpośrednio do klienta końcowego. Klient dowiaduje się o nich z polecenia — na przykład od znajomego.

Firma ma system identyfikacji który pokazuje, kto komu przekazał informację i komu wypłacić za to wynagrodzenie.

CZĘŚĆ 2

FIRMA, BRANŻA, PRODUKTY, ZESTAWY

CEL: Zbudować zaufanie do firmy, rynku i produktów.

CZAS: 7 minut

Jakie najważniejsze informacje trzeba przekazać?

Przedstaw firmę i właścicieli.
Opowiedz o trendzie longevity: co to za trend i dlaczego się rozwija?
Pokaż jakie mamy produkty, kto je tworzy produkty i co je wyróżnia?
Opowiedz o flagowych produktach: Dzień i Noc oraz 4 bestsellerowe zestawy.
Zadaj pytanie: „Który zestaw byłby najlepszy dla Ciebie?”



Żeby to mogło działać na duża skalę, potrzebna jest firma, która ma odpowiednie zaplecze. I właśnie dlatego wybrałem firmę **DUOLIFE, która działa od 2013 roku w modelu softmarketingu.**

To dla mnie ważne, bo nie mówimy tutaj o nowym pomyśle, który ktoś dopiero testuje, tylko o firmie, która ma za sobą lata działania, ogromny obrót i doświadczenie.

Po pierwsze — za firmą stoją konkretni ludzie:
Bartosz Królikowski — prezes firmy, odpowiedzialny za finanse i wizję firmy.
Łukasz Godyń — vice-prezes odpowiedzialny za wizerunek marki i programy motywacyjne (o których opowiem CI później).
Piotr Pacyga — odpowiedzialny za system IT i sklep internetowy.
Norbert Janeczek — ma 20 letnie doświadczenie w marketingu sieciowym i jest odpowiedzialny za rozwój struktur biznesowych.

Po drugie — DUOLIFE ma własne laboratoria i linie produkcyjne, szerokie portfolio 88 produktów.

Po trzecie — międzynarodowe dostawy, obsługę w wielu językach i miliony zrealizowanych zamówień.



Mamy więc firmę, system, zaplecze i logistykę. Ale w softmarketingu to za mało.

Bo ten model działa tylko wtedy, kiedy za systemem stoją produkty, których ludzie realnie potrzebują, używają i do których mogą regularnie wracać.

I tutaj pojawia się jeden z największych trendów na świecie - **trend longevity**.

Longevity to nie jest tylko moda na długie życie. Nie chodzi o to, żeby dożyć 120 lat, tylko o to, żeby w wieku 80, 90 lat zamiast chodzić od lekarza do lekarza nadal z radością wsiadać na rower i cieszyć się życiem.

Ludzie coraz bardziej rozumieją, że nie chodzi tylko o to, ile lat żyją, ale w jakiej formie te lata przeżyją i właśnie dlatego ten rynek jest w **fazie dynamicznego wzrostu** — z około **23 miliardów dolarów w 2025 roku** do prognozowanych **63 miliardów dolarów w 2035 roku**.



Zainteresowanie długowiecznością-longevity rośnie też dlatego, że coraz więcej ludzi zaczyna widzieć, z czym mierzy się dzisiejszy świat.

Z jednej strony żyjemy dłużej, mamy większy dostęp do wiedzy, technologii i medycyny.

Ale z drugiej strony **coraz więcej osób zmaga się z chorobami cywilizacyjnymi**, które są związane między innymi z niewłaściwym odżywianiem, chemią w pożywieniu, codziennym stresem i zanieczyszczeniem środowiska.

Problem polega na tym, że dzisiejsze jedzenie często daje nam kalorie, ale nie zawsze daje odpowiednią ilość wartości odżywczych. **Możemy być najedzeni, a jednocześnie niedożywieni na poziomie komórkowym** — i właśnie dlatego coraz większe znaczenie ma świadome uzupełnianie diety.



I tutaj dochodzimy do bardzo ważnej rzeczy.

Człowiek jest ciągle w fazie budowy. **W ciągu minuty ginie, a następnie rodzi się 2 miliony komórek.** Organizm cały czas coś odnawia, naprawia, wymienia i buduje od nowa.

A skoro organizm cały czas coś buduje, to potrzebuje do tego odpowiednich materiałów i **70 składników odżywczych, każdego dnia.**

Tak samo jak nie zbudujesz solidnego domu ze słabych materiałów, tak organizm nie może prawidłowo funkcjonować, jeśli każdego dnia nie dostaje tego, czego realnie potrzebuje.



Problem polega na tym, że w dzisiejszych czasach coraz trudniej dostarczyć to wszystko wyłącznie z pożywienia.

Dlatego coraz więcej ludzi zaczyna świadomie uzupełniać dietę i szuka produktów, które pomagają wspierać organizm każdego dnia.



DUOLIFE to cztery gamy produktowe. 3 na 4 dorosłych Polaków kupuje suplementy. To nasi potencjalni klienci.

Formy płynne — flagowiec DUOLIFE. Produkty, które dostarczają składników odżywczych dla organizmu.

Formy kapsułkowe - działające na konkretny problem, gotowa mieszanka ziół.

Kosmetyki premium - linia, która jest naszym hitem sprzedażowym. Klienci najczęściej łączą ją z suplementacją.

Formy proszkowe — białko i żywność funkcjonalna, czyli segment sportowy, który rośnie najszybciej na całym rynku.



Nad jakością produktów DuoLife czuwa **Rada Naukowa** — naukowcy, doktorzy nauk medycznych, farmaceuci, każdy z wieloletnim doświadczeniem w swojej dziedzinie.

A na czele Rady Naukowej stoi **dr h.c. Piotr Kardasz**. Biolog i naukowiec, który ma za sobą 40 lat doświadczenia z naturą, ajurwedą, medycyną chińską, własne patenty i międzynarodowe nagrody. On łączy doświadczenie całej Rady w jedno i tak powstają produkty, które wyprzedzają to, co dziś jest na rynku.

Co konkretnie wyróżnia produkty DUOLIFE:

- **Synergia składników** - czyli nie chodzi o to, żeby wrzucić do butelki jak najwięcej, tylko żeby składniki wzmacniały się nawzajem i grały jako skuteczny zespół. Czegoś więcej, czegoś mniej — jeden plus jeden daje jedenaście, nie dwa. Przykład? Chlorofil, którego przyswajalność w takim połączeniu rośnie kilkukrotnie.

- **Utrwalanie** - produkty płynne są zamykane metodą paskalizacji: niska temperatura, wysokie ciśnienie, szkło farmaceutyczne. Dzięki temu zachowane jest pełne tło biologiczne składników. Natura zostaje w butelce, a nie ginie w procesie produkcji.

- **Czystość** - składniki z certyfikowanych farm ekologicznych, bez GMO, bez sztucznych konserwantów, a wiele z nich jest dodatkowo przebadanych klinicznie.



Świat docenił jakość produktów DUOLIFE przez wiele nagród i certyfikatów. Opowiem Ci o dwóch:

Certyfikat FDA — czyli dopuszczenie do sprzedaży w Stanach Zjednoczonych. Amerykański rynek ma jedne z najostrzejszych wymogów na świecie i tysiące produktów z Europy nigdy przez to sito nie przechodzi, a DUOLIFE ten egzamin zdało.

Lista Kolońska — czyli lista produktów przebadana przez niemieckie laboratorium antydopingowe pod kątem braku substancji dopingowych. Korzystają z niej zawodowi sportowcy — ludzie, dla których jedno zanieczyszczenie to koniec kariery. Można na niej znaleźć również nasze produkty.



Zestaw DUOLIFE Dzień i Noc to system odżywiania organizmu na poziomie komórkowym w trendzie longevity.

Rano nalewasz sobie 25 ml DUOLIFE Dzień - 13 roślinnych składników połączonych w synergii, które wspierają witalność i odporność, kondycję fizyczną, pamięć i koncentrację. To jest jak dobre śniadanie dla komórek - paliwo dla Twojego organizmu na cały dzień.

Wieczorem nalewasz sobie 25 ml DUOLIFE Noc - 13 roślinnych składników, które wspierają głębszy sen, odprężenie, pracę serca, oczyszczanie organizmu. Można powiedzieć, że to jest jak tryb nocny dla organizmu — wyciszasz system i dajesz ciału przestrzeń, żeby spokojnie się zregenerowało.

Mechanizm rozdzielenie metabolizmu dnia od nocy, na którym opiera się ten duet, **to odkrycie nagrodzone nagrodą Nobla, które cofa zegar biologiczny organizmu.**



To są **4 zestawy**, które ludzie najczęściej wybierają na start. Dlaczego zestawy, a nie pojedyncze produkty? Ponieważ składniki są tak dobrane, żeby grały razem jako zespół — i od razu wiesz, od czego zacząć, bez zgadywania.

Set Longevity — dla osoby, która chce zadbać o siebie kompleksowo: energię, pamięć, sen, kondycję skóry i kości. Taki fundament na co dzień.

Set My Blood — dla tych, którzy chcą wesprzeć produkcję krwi, prawidłowy poziom żelaza, ferrytynę i odporność. Szczególnie lubiany przez osoby, które czują, że brakuje im energii.

Set Detox — dla kogoś, kto chce oczyścić organizm z toksyn i metali ciężkich i odciążyć wątrobę. Świetny na start, aby zresetować i przywrócić ustawienia fabryczne.

Set Kości i Stawy — dla osób aktywnych i tych, którym zależy na sprawnych stawach i mocnych kościach. Bardzo dobry dla ludzi, którzy dużo się ruszają.

I teraz pytanie do Ciebie: który z nich byłby najlepszy dla Ciebie?



Skoro wiesz już, jakie mamy zestawy i na jakie realne potrzeby ludzi one odpowiadają, to teraz przejdźmy do tego, **jak w praktyce można z tym wystartować**.

Każdy produkt w naszej ofercie ma przypisaną wartość punktową. Żeby zacząć, trzeba się zarejestrować i dokonać pierwszego zamówienia produktów za minimum 250 punktów.

Mamy przygotowane różne **pakiety startowe — za 250, 500 i 1000 punktów.**

Najczęściej wybierane są pakiety za 500 pkt, bo dają już sensowną ilość produktów do poznania, a dodatkowo otrzymujesz do nich produkt gratisowy.

A na dole slajdu możesz zobaczyć, jaką premię otrzymujesz, jeśli ktoś z Twojego polecenia wybierze konkretny pakiet.
Z którym pakietem Ty chciałbyś wystartować?

CZĘŚĆ 3

PAKIETY, PROWIZJE, PLAN, HISTORIE

CEL: Pokazać rozmówcy jak wystartować, ile można zarobić i kto korzysta z tego modelu.

CZAS: 8 minut

Jakie najważniejsze informacje trzeba przekazać?

Pokaż pakiety startowe i zapytaj: Z którym pakietem chciałby wystartować Twój rozmówca
Omów 3 sposoby zarabiania: dochód aktywny, dochód powtarzalny i programy motywacyjne.
Pokaż różnicę miedzy premią jednorazową, a dochodem powtarzalnym.
Opowiedz historie osób, które zarabiają w tym modelu.



Na poprzednim slajdzie widziałeś, jaką premię możesz otrzymać za polecenie pojedynczego zestawu.

Ale jeśli w trakcie jednego okresu rozliczeniowego (30 dni) — polecisz minimum 3 osoby, które również zamówią dla siebie pakiet produktów, to oprócz premii za pojedyncze polecenia otrzymasz dodatkowe bonusy. Twoim zadaniem jest po prostu pokazać ten model kilku osobom i sprawdzić, kto chce wystartować podobnie jak Ty.

Gdy masz aktywność miesięczną 500 punktów i **w jednym okresie rozliczeniowym** zaprosisz **3 osoby,** które również wybiorą **pakiet za 500 punktów,** Twoja premia wyniesie **1860 zł.**

Kiedy zaprosisz **5 takich osób**, premia wyniesie **3650 zł.**

A kiedy zaprosisz **10 osób**, premia wyniesie **7350 zł**.

Wynagrodzenie pojawia się wtedy, kiedy ktoś z Twojego polecenia zamawia produkty. System to widzi i nalicza premię.



Na poprzednim slajdzie pokazałem Ci przykład, w którym osoby z Twojego polecenia wybierają pakiet za 500 punktów.

Ale oczywiście nie każdy musi zaczynać od takiego wariantu.

Ktoś może wybrać pakiet za 250 punktów.

I wtedy mechanizm jest dokładnie ten sam, tylko premie są odpowiednio niższe, bo powstaje mniejszy obrót produktowy.

Zakładając, że Ty masz aktywność miesięczną 500 punktów, a osoby z Twojego polecenia wybierają pakiety za 250 punktów, wygląda to tak:

Kiedy zaprosisz **3 osoby**, Twoja premia w tym przykładzie wyniesie **630 zł**.

Kiedy zaprosisz **5 osób**, premia wyniesie **1550 zł**.

A kiedy zaprosisz **10 osób**, premia wyniesie **4450 zł**.



Do tej pory pokazałem Ci, jak wygląda start i jakie premie mogą pojawić się za Twoje osobiste polecenia w jednym okresie rozliczeniowym.

W DUOLIFE mam 3 sposoby zarabiania:

1. **Pierwszy — Dochód aktywny** za osobiste polecenia nowych osób, o czym rozmawialiśmy przed chwilą.

2. **Drugi — Dochód powtarzalny,** który otrzymujesz za zakupy Klubowiczów w Twoim zespole — zarówno tych poleconych bezpośrednio przez Ciebie, jak i tych, którzy zostali zaproszeni dalej przez Twoich partnerów.

Na tym slajdzie widzisz kolejne poziomy kariery — od Lidera Grupy, przez Menedżerów, Dyrektorów, aż po najwyższe pozycje w firmie.
Na dole widzisz też liczbę osób, które historycznie osiągnęły dane pozycje w planie kompensacyjnym DUOLIFE.

Zobacz przykład Menedżera Regionalnego.

To jest poziom, przy którym organizacja generuje około 40 tysięcy punktów (80 tysięcy złotych) obrotu, a wynagrodzenie wynosi około 5000 zł miesięcznie dochodu powtarzalnego. Ten poziom osiągnęło już 913 osób.

I teraz ważna różnica. Na poprzednich slajdach mówiliśmy o tym, ile możesz otrzymać za polecenie nowych osób w danym okresie rozliczeniowym.

A tutaj mówimy już o sytuacji, w której zbudowany zespół, w danym okresie rozliczeniowym generuje określony obrót produktowy.

Wtedy nawet jeśli w danym okresie rozliczeniowym nie zaprosisz nikogo nowego, ale spełniasz warunki danej pozycji, otrzymasz wynagrodzenie naliczone z obrotu produktowego całego zespołu.

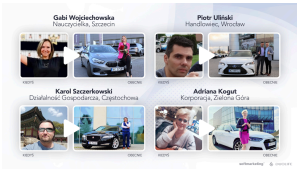
3. **Trzeci — Program samochodowy i wycieczkowy** od pozycji Menadżera Regionalnego. Otrzymujesz tutaj 2000 zł dopłaty do leasingu, albo najmu samochodu i ta dopłata rośnie wraz z kolejnymi pozycjami. Znam osoby, które osiągnęły to w 6 miesięcy od daty startu bez wcześniejszego doświadczenia. Dodatkowo Menadżerowie otrzymują zaproszenie na wyjazd dla Liderów, a od pozycji Dyrektora Regionalnego, gdzie średni dochód wynosi około 15 000 zł, taki wyjazd jest już dla Ciebie i osoby towarzyszącej.



Zobacz, do tej pory wydano już **ponad 2000 samochodów** dla Klubowiczów DUOLIFE. I co ważne: nie trzeba mieć działalności gospodarczej, żeby taki samochód odebrać.



Raz w roku firma zabiera Menadżerów i Dyrektorów na wakacje all inclusive w 5-gwiazdkowym hotelu, w 100% opłacone przez DUOLIFE.
Najcenniejszy nie jest basen i hotel, ale ludzie, z którymi spędzasz ten czas.
Bo wakacje możesz sobie kupić zawsze, ale takiej wspierającej społeczności, nie kupisz.



Gabi Wojciechowska, Szczecin

Gabi była nauczycielką w przedszkolu, zarabiała najniższą krajową i po prostu pensja nie starczała na rodzinę. Zaczynała w DUOLIFE po godzinach, po pracy w przedszkolu. Dziś jest Senior Menadżerem, odebrała auto i zajmuje się już tylko DUOLIFE.

Karol Szczerkowski, Częstochowa

Karol prowadził biznes międzynarodowy z Chinami i miał dość ciągłego wyjeżdżania poza kraj. Szukał dochodu, który będzie się powtarzał, bez pakowania walizki co chwilę. Wybrał softmarketing i w 5 lat doszedł do pozycji Dyrektora Międzynarodowego.

Piotr Uliński, Wrocław

Piotr pracował na etacie jako handlowiec i chciał drugie źródło dochodu dla siebie i rodziny. Wziął się za to konkretnie, po godzinach pracy i w 3 lata zrobił w DUOLIFE pozycję Dyrektora.

Adriana Kogut, Zielona Góra

Ada siedziała w korporacji i miała dość podkręcania wyników i pracy po 12-14 godzin dla kogoś. Marzyła o pracy z dowolnego miejsca na świecie bez ciągłych targetów. W 6 miesięcy zrobiła pozycję Menadżera Regionalnego i odebrała nowy samochód.

CZĘŚĆ 4

DECYZJA I ZAPROSZENIE NA EVENT

CEL: Zamienić prezentację w decyzję i działanie. Nie zostawiamy rozmówcy z informacją. Prowadzimy go do wyboru roli, pierwszego zamówienia albo wydarzenia.

CZAS: 2 minuty

Jakie najważniejsze informacje trzeba przekazać?

Pokaż 3 opcje współpracy: Klubowicz, Partner czy Budowniczy.
Zadaj pytanie: „Po tym, co zobaczyłeś, która opcja jest dziś najbliższa Tobie?
Ustal datę pierwszego zamówienia: „Kiedy mogę Ci pomóc złożyć pierwsze zamówienie?"
Zaproś na wydarzenie.



Po zobaczeniu prezentacji, która Ci pokazałem, która opcja jest dziś najbliższa Tobie:

Pierwsza opcja to Klubowicz.
Czyli osoba, która chce korzystać z produktów, ale na ten moment nie chcę niczego polecać ani budować biznesu.

I to jest w porządku.

Druga opcja to Partner.
Czyli osoba, która korzystać z produktów i mieć je taniej. Nie musi od razu budować zespołu, ale poleca produkty i zarabia na rekomendacjach.

Trzecia opcja to Budowniczy.
To osoba, która patrzy na ten model biznesowo, chce korzystać z produktów, rozwijać zespół i tworzyć dochód powtarzalny.

I tutaj nie ma jednej dobrej odpowiedzi dla wszystkich. Ktoś może zacząć jako Klubowicz, później zostać Partnerem, a dopiero z czasem wejść w rolę Budowniczego.

Najważniejsze pytanie brzmi: która z tych opcji jest dziś najbliższa Tobie?

To kiedy mogę Ci pomóc złożyć pierwsze zamówienie? (umów się na konkretną datę)



JEŚLI KTOŚ WYBIERA OPCJĘ **KLUBOWICZA LUB PARTNERA** TO MÓWIMY:

Co robisz (data najbliższego wydarzenia)?

Jeśli chcesz naprawdę dobrze poznać ten model, produkty, ludzi, wartości i całą społeczność, to najlepszym krokiem jest przyjazd na najbliższe wydarzenie.

Możesz poznawać ten temat tygodniami z rozmów, wiadomości i materiałów.

Albo możesz zainwestować jeden dzień, 99 zł i zobaczyć to na żywo.

Takie wydarzenie do niczego Cię nie zobowiązuje. Po prostu przyjedziesz, poznasz ludzi, zobaczysz atmosferę, posłuchasz historii, zobaczysz firmę od środka i po tym dużo łatwiej będzie Ci podjąć świadomą decyzję, która z tych trzech opcji: Klubowicz, Partner, Budowniczy jest dla Ciebie?

JEŚLI KTOŚ WYBIERA OPCJĘ **BUDOWNICZEGO** TO MÓWIMY:

Co robisz (data najbliższego wydarzenia)?

Bo jeśli wybierasz opcję Budowniczego to nie wystarczy, że zobaczy slajdy, produkty i liczby. Trzeba jeszcze zobaczyć ludzi, kulturę, energię, liderów, wartości i sposób, w jaki ta społeczność naprawdę działa. Po prostu musisz zobaczyć to środowisko na żywo.

Jeśli masz ten dzień wolny, to jedziemy. To wydarzenie do niczego Cię nie zobowiązuje, ale da Ci dużo więcej niż kolejna rozmowa czy kolejny materiał.

Zainwestujesz jeden dzień i 99 zł, zobaczysz wszystko od środka i po tym będziesz mógł podjąć dużo bardziej świadomą decyzję, czy rzeczywiście chcesz budować ten model poważnie.