



Az ESSENS márkanév több jelentést is magában rejt. Felfedezhető benne például az azonos kiejtésű „essence” angol szó, amelynek jelentése: valaminek a lényege, alapja, de jelenti a parfümök és kozmetikumok előállításánál használt illatesszenciát is. Egy másik szó, amit hallhatunk az ESSENS kiejtésékor, a „sense”, vagyis érzék. Érzékszerveinkkel megismerjük mindazt, ami körülvesz minket. Érzékeink a legközelebbi segítőink, amelyek végigkísérnek egész életünkön. A hálózati marketing sok szakértő szerint a pénzügyi függetlenség elérésének és álmaink megvalósításának egyik leggyorsabb útja. Ezért az „álom” szó is (csehül „sen”) része az új ESSENS márkanévnek.





Az ESSENS a kozmetikumgyártás, az étrend-kiegészítők és a hálózati marketing területén dolgozó számos szakember alkotó munkájának közös eredménye. Az ESSENS Társaság 2011 szeptemberében érzékszerveket megörvendezettető, a legjobb illatesszenciákból készült minőségi parfümökkel lépett a piacra.

30 női és 15 férfi illat vár Önökre, amelyek között biztosan megtalálják kedvenceiket. A választék még 2012 vége előtt további újdonságokkal bővül. Nemzetközi csapatunk gondosan válogatta a parfümesszenciák egyik világvezető gyártójától származó, leginkább megfelelő illatkompozíciókat. Ezekből jön létre Csehország területén a végtermék – a parfüm, amit hosszú hagyományra visszatekintő olaszországi üvegműhelyekből származó minőségi parfümös üvegbe csomagolunk.



A gyártás egy olyan csehországi üzemben folyik,

amely nemcsak kozmetikumok, hanem gyógyszeripari termékek gyártására vonatkozó tanúsítványokkal is rendelkezik. Ez lehetővé teszi a termékminőség folyamatos ellenőrzését és az Európai Unió legszigorúbb előírásainak és szabványainak megfelelő gyártást. Az új termékcsaládok kifejlesztése is ugyanebben az üzemben történik.

*Minden parfümös üveg egy kis
csodát rejt magában:*

illatot, amelynek pár cseppje elegendő ahhoz, hogy kellemessé tegye a napunkat, elvarázsolja környezetünket, vagy beszélgetés témájává váljon, akár egy egészen idegen emberrel való találkozáskor, aki így bókol nekünk: „Mitől van ilyen kellemes illata?”. Különböző formájú illatok különlegessé teszik mindennapjainkat. Ezt a kis luxust – egy üveg parfüm formájában – szinte mindenki megengedheti magának. A gyönyörű illat egy pillanatra más világba repít minket, és ez annak a sikernek és népszerűségnek az egyik titka, aminek a parfümök örvendenek.



Történelmi visszatekintés

A kellemes illatok ősidők óta foglalkoztatják az emberiséget. Az illatkészítés első módszerét az emberek véletlenül találták fel. Észrevették, hogy bizonyos fajták égésekor kellemes illat árad szét. Ezért a parfüm megnevezés a latin „per fumum”, vagyis „füstön át, füst által” szókapcsolatból keletkezett. Illatanyagok használatáról szóló első említésekkel már az ókori fejlett kultúráknál is találkozunk: az egyiptomiaknál, görögöknél és rómaiaknál. A parfüm igazi feltalálójának azonban az arabokat tekintjük, akik az i. sz. 1000. év környékén kifejlesztették a desztillációs eljárásokat, és előállították az első tiszta illóolajokat. Ezeket az ismereteket a XI. században a keresztések hozták Európába, és a XII. században Franciaországban kiadták az első parfümgyártási engedélyt.





Marketingterv

egyhónapos

minősítési időszakkal

A forgalmazói árrés: 40%
Jutalékként a termék árának
33 %-a kerül kifizetésre.



I.
kulcspozíció

17%

4 000 pont

12%

2 400 pont

9%

1 200 pont

6%

400 pont

3%

100 pont

1 pont = 1 €^{ÁFA nélkül}



28%
*Ezüst fokozatú
országos
menedzser*



15 000 pont

25%

*II.
kulcspozíció*

10 000 pont

20%

6 000 pont

**1. terv –
havi értékelés,
28 % kerül kiosztásra**

Az 1. tervben a hálózat kiépítése nincs feltételekhez kötve, csak a forgalmazó teljes forgalma a mérvadó. Teljes forgalom = saját forgalom + csoport forgalom

A jutalék a forgalmazó teljes forgalma alapján kerül kiszámításra.

Az 1. terv szerinti jutalékok havonta, tárgyhót követő hó 10. napján kerülnek kifizetésre, vagy árkedvezmény formájában lehívhatók személyes vásárláskor, legfeljebb azonban a nettó ár 50 %-áig terjedően.

Minden forgalmazó le nem hívott jutalékait nyilvántartjuk, és a forgalmazó kérésére bármilyen korlátozás nélkül bármikor kifizetjük.



2. terv (nemzetközi) – havi értékelés, 4 % kerül kiosztásra

A 2. terv szerinti jutalék minden elért minősítés után járó jutalék összege.



Platina fokozatú nemzetközi menedzser
4 × 25 %-os vonal (feltétele: hogy a vonalak egyikében legalább 10.000 pontos külföldi forgalom legyen) – a nemzetközi forgalom 1 %-ából való részesedés (a koefficiens: 1,0)

+ minden további minősített 25 %-os vonal után, amelyben legalább 10.000 pontos külföldi forgalom valósult meg, a koefficiens 0,5-el emelkedik.



Platina fokozatú országos menedzser
3 × 25 %-os vonal – a nemzetközi forgalom 1 %-ából való részesedés (a koefficiens: 1,0)

+ minden további minősített 25 %-os vonal után a koefficiens 0,5-el emelkedik.



Arany fokozatú országos menedzser
3 × 17 % os vonal – a nemzetközi forgalom 2 %-ából való részesedés (a koefficiens: 1,0)

+ minden további minősített 17 %-os vonal után a koefficiens 0,5-el emelkedik.

A 2. terv szerinti jutalékok havonta, tárgyhót követő hó 10. napján kerülnek kifizetésre.

3. terv (hűségprogram) – éves értékelés, 1 % kerül kiosztásra



Kétszeres platina fokozatú nemzetközi menedzser

Egy naptári évben 9 x védte meg platina fokozatú nemzetközi menedzseri címét – egy naptári év nemzetközi forgalmának 1 %-ából való részesedés (a koefficiens: 2,0)



Kétszeres platina fokozatú országos menedzser

Egy naptári évben 9 x védte meg platina fokozatú országos menedzseri címét – egy naptári év nemzetközi forgalmának 1 %-ából való részesedés (a koefficiens: 2,0)



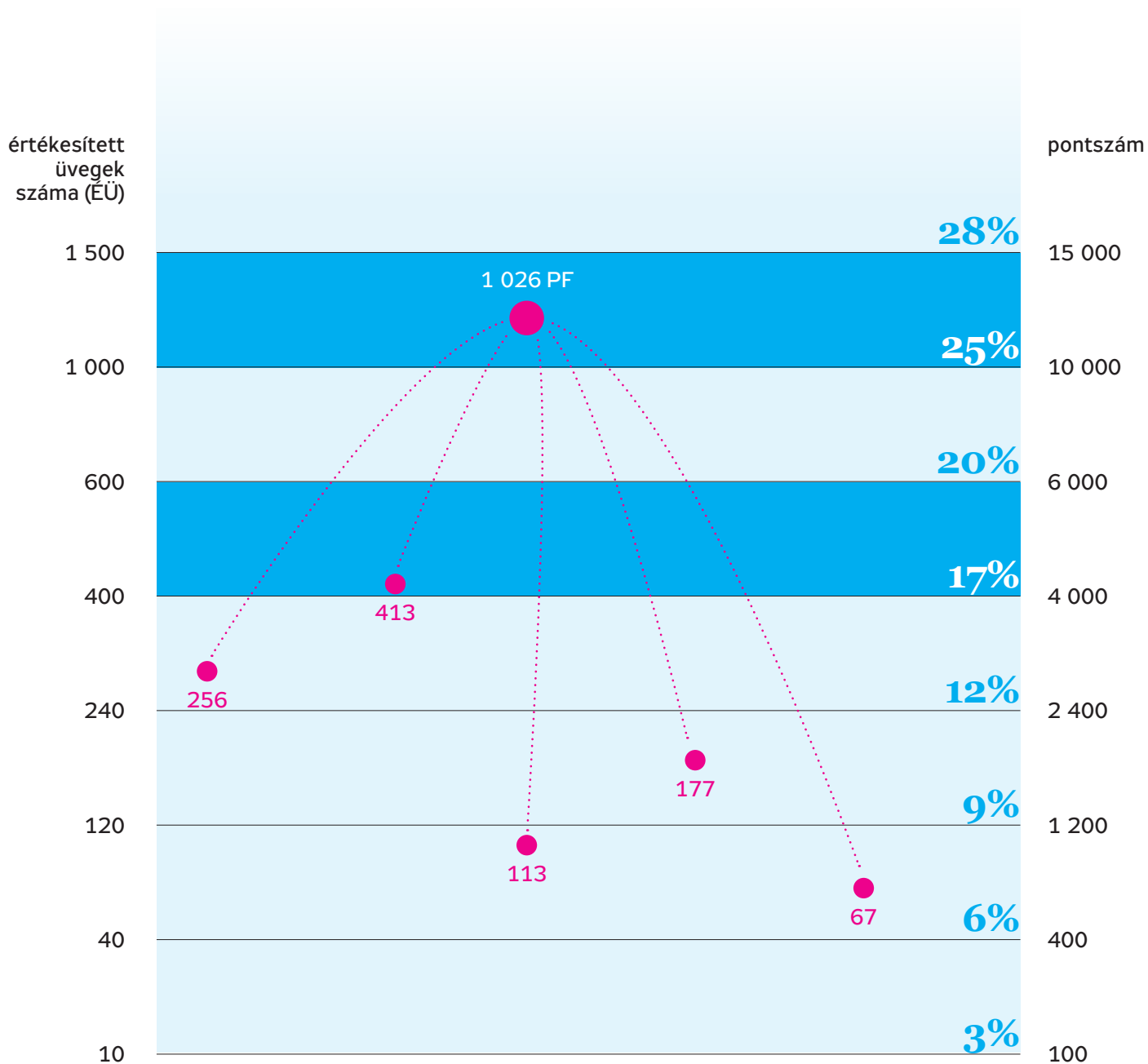
Kétszeres arany fokozatú országos menedzser

Egy naptári évben 9 x védte meg arany fokozatú országos menedzseri címét – egy naptári év nemzetközi forgalmának 1 %-ából való részesedés (a koefficiens: 1,0)



A 3. terv szerinti jutalékok évente, tárgyévet követő év januárjának 10. napján kerülnek kifizetésre.

példa

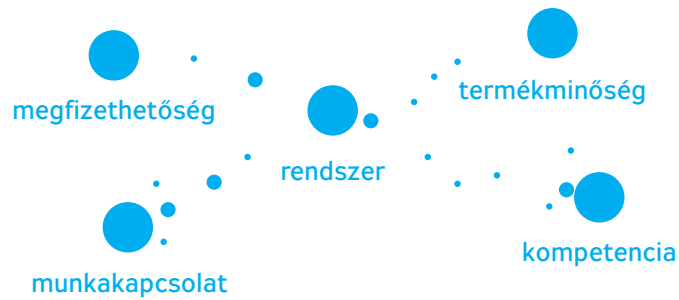


Amennyiben a forgalmazó elérné a fent modellezett forgalmat, jutalékrendszerünk alapján **1.288 €** illetné meg.

Ebben az esetben a forgalmazó alatt működő hálózatban **1.277 €** kerülne kifizetésre.

Az „esszencia” szó „lényeg” jelent, és mi – az ESSENSNÉL – nemcsak a parfümök és étrend-kiegészítők összetevőivel, hanem az élet és az üzleti vállalkozás különböző területeinek lényegével is foglalkozunk.

Hiszen egy sikeres MLM rendszer szintén különböző összetevőkből – esszenciákból áll.



Ugyanúgy, mint ahogy az elégedett élet lényege is különböző esszenciákból tevődik össze.



Az esszencia bizonyos mértékig összefügg az alkímiával, amely a különböző elegyek egyes alkotórészeinek arányaival foglalkozó tudományág. Mi hisszük, hogy mindenkinek el kell gondolkodnia azon, hogy miből és hogyan keveri ki magának az életét. Minek mekkora prioritást tulajdonít, milyen értékekre és alapelvekre épít, illetve mibe fekteti idejét és energiáját.



Azoknak, akik szépségre, egészségre, személyes fejlődésre és pénzügyi szabadságra építenek, sokat tudunk kínálni!

mire *építünk*



támogatás

Társaságunk célja, hogy olyan vonzó és kiegyensúlyozott környezetet teremtse munkatársai számára, amelyben képesek megvalósítani önmagukat, amelyben karriert építhetnek, vagy csak lehetőségük nyílik, hogy tagjává váljanak egy hasonlóan gondolkodó emberekből álló harmonikus csoportnak.





ESSENS WORLD a.s.
Příkop 843/4
602 00 Brno
Cseh Köztársaság
www.essensworld.com