

Az Inlernet új Termékpartnereinek készített cégbemutató szövegezése

1. dia:

Tisztelettel köszöntjük az Inlernet termékpartneri cég- és Rendszer prezentációján. A bemutató során megismerkedhet egy eredendő értékrenddel és ideával megalkotott és szabadalmaztatott törzsvásárlói rendszerrel, mely képes megnövelni a hazai kereskedők, szolgáltatók forgalmát és pozitív irányba megváltoztatni a vásárlási szokásokat, ezzel csökkentve a vásárlók kiadásait. Nem célunk megváltoztatni az értékesítési szokásait, egyszerűen, csak egy információval lesz gazdagabb, amelyet, ha megfelelő módon használ a hétköznapi értékesítései során, akkor csökkenteni tudja a reklám kiadásait, ugyanakkor növelni a vásárlói körét és ezzel a bevételeit. Mindazonáltal feltételezzük, hogy Ön is alkalmaz valamilyen vevő csalogató módszert, vagy reklámot. Minden bizonnyal szívesen venné, ha mától az ezekkel kapcsolatos kiadásai 20-30%-kal alacsonyabbak lennének. Ez alkalommal pontosan arról kap tájékoztatást, hogy hogyan tudja a megszokott kiadásait jelentős mértékben csökkenteni, ugyanakkor megnövelni a forgalmát.

Először is ismerkedjünk meg magával az Inlernettel.

2. dia:

Mint minden olyan cégnek, amely jelentős, meghatározó gazdasági tényező a világban, az Inlernetnek is van kabala és reklám figurája. Ő az InlerGuru, aki számos tájékoztató felületen, prezentációkban megjelenik, ezzel is ismertebbé, felismerhetőbbé téve az Inlernetet. A jövőt szimbolizáló megjelenésével utal az előrehaladott megoldásokra és a Rendszer alap ideájára, valamint a kosarával, emlékeztet az értékteremtő vásárlásra. Ebben a prezentációban segítségünkre lesz a látványosabb szemléltetésben.

3. dia:

Az Inlernet, teljes nevén Inlernet Worldwide AG., eredendő értékeket képviselve, és helyes ideától vezérelve lett megalapítva.

A cég tevékenységével, minden általa létrehozott értékkel, filantrópikus azaz emberbaráti, támogató, segítő szerepet kíván betölteni a világ és az egyes országokban élő emberek számára.

Ennek az ideának és értékrendnek a nagyköveteként kíván jelentős szerepet vállalni a mikroközösségek életminőségének jobbátételében, illetve az emberek megfelelő értékrend felé való elmozdításában, tanításában.

Mindezek érdekében az Inlernet Worldwide AG. az összes bevételéből származó nyereségének a 33%-át!!! az Inlernet Alapítványon keresztül a következő nyolc célra ajánlja fel:

Az egészséges test, a szellem és a lélek megőrzésének támogatása,
Szociális ellátottság emelése,
Az eredendő értékek szerinti kultúra és oktatás,
A kiaknázatlan emberi erőforrások a mikro és a makro közösség érdekében való újra-, és tartós mozgósítása,
A környezet és a természet megóvása, a káros folyamatok visszaszorítása,
Biogazdálkodás ösztönzése és piacának megteremtése,
Az emberiség jövőjét jelentő kutatások, fejlesztések finanszírozása,
Egy ezidáig kiaknázatlan, de az emberiségre veszélytelen energiaforrás hasznosítására irányuló kutatások támogatása.



Az Inlernet tehát minden gondolatával, tevékenységével, tanításával és inspirációjával arra törekszik, hogy az emberiség és a világ érdekében értékeket teremtsen.

Teremtsen Ön is értéket vásárlásaival az Inlernet segítségével!

Jusson mindig eszébe, hogy, ha az Inlernet-Rendszert használja értékesítései és vásárlásai során, akkor minden egyes forint forgalommal képletesen 33%-ban hozzájárul a világ jobbításához!

Hogy erre mindig emlékezessen, ezért az Inlernet szlogenje:

“Teremtsen értéket vásárlásaival!”

Hiszen, “Miért élünk, ha nem azért, hogy minél könnyebbé tegyük egymás számára az életet?” Minden bizonnyal Ön is elgondolkodott már azon, hogy hogyan tehetné könnyebbé a saját, és környezete életét. Az Inlernet és ez a prezentáció ebben nyújt Önnek segítséget, tanácsokat. Az Inlernet Worldwide AG. Európa egyik legstabilabb gazdasági környezetében, Svájcban van bejegyezve részvénytársaság formájában. Az interneten keresztül nyújtja szolgáltatását, hardverek, szoftverek és egy szabadalom segítségével. Az Inlernet brand, márkanév, egy új név a földön, de a szakmában és a területen egyedülálló tapasztalattal, ideával és fejlesztési szinttel rendelkezik, ezzel mértéket teremtve a versenytársaknak. Az Inlernet célja, hogy rövid időn belül a földön a legnagyobb forgalommal rendelkező és legismertebb törzsvásárlói rendszert működtethesse. Ez a célkitűzés azt az eredményt is magával fogja hozni, hogy a világban lévő cégek közül a legmagasabb összeget fogja filantrópikus, jótékonyági célokra fordítani.

Az Inlernet, meggyőződése és elvei szerint a világot érintő globális problémákra az egyik leghatékonyabb megoldási eszköz, mely a földön a pozitív fejlődés megalapozásával erkölcsi megújulást is eredményezni fog az emberiség számára.

4. dia:

Ismerkedjünk meg az Inlernet konkrét tevékenységével. Egyrésztől egy törzsvásárlói közösséget, másrésztől egy vásárlási utalvány előállítását és kereskedést működtet. A vásárlási utalványokat kimondottan azon kereskedőknek, szolgáltatóknak hozta létre az Inlernet, akik saját költségen nem tudnak, vagy nem akarnak saját vásárlási utalványokat kibocsátani. Mindemellett az Inlernet működtet egy különleges visszatérítési Rendszert, amely lehetőséget teremt arra, hogy a kereskedő, szolgáltató olyan szegmensből is pénzt keressen, amelyik szegmensben ő nem árul terméket, vagy szolgáltatást. Az Inlernet-Rendszerrel széles tömegeket lehet elérni egyben kulcs a vásárlók, illetve a kereskedők jelentős és kölcsönös fejlődéséhez. A jelentős szón van a hangsúly. Minden bizonnyal Ön is ismer törzsvásárlói rendszereket. Talán rendelkezik is saját törzsvásárlói rendszerrel. Az Inlernet-Rendszer képes arra, hogy a már meglévő törzsvásárlói rendszerét kiegészítse vele, vagy ahelyett alkalmazza. Az Inlernet olyan vásárlókat is tud közvetíteni a Termékpартnerek felé, akik eddig máshol, esetleg a konkurenciánál vásároltak. Erre a Termékpартnerek saját maguk által kialakított törzsvásárlói rendszere képtelen. Az Inlernet-Rendszer bevezetése előre nem kerül pénzbe, nem úgy, mint egy saját törzsvásárlói rendszer felépítése. A Rendszer könnyedén beépíthető bármely értékesítési módszerbe, a megtanulása és megtanítása az alkalmazottakkal, eladókkal nem okoz nehézséget. Ma már több mint 10.000 kereskedő elégedetten használja az Inlernet-Rendszert. Tekintsük meg, hogy miként teheti ezt meg Ön is a jövőben.

5. dia:

Ha nagy dolgokat szeretnénk elérni az életben, akkor szükséges egy víziót, célt magunk elé kitűzni. Az Inlernet is kitűzte a reális vízióját, célját, mellyel a Partnerei is azonosulni tudnak. Ez a vízió nem nagyravágyó, vagy anyagorientált és nem is irreális. Az Inlernet víziója nem más, mint: „Eredendő ideára alapozva, törvényesen olyan filantrópikus törzsvásárlói rendszert működtetni, ahol a Törzsvásárlók és a Termékpартnerek értékeket teremthetnek a világ és saját maguk számára.” Mindezekért az emberek örömmel, helyes indíttatásból csatlakoznak az Inlernethez és lelkesen, széleskörűen terjesztik az Inlernet-Rendszert.

6. dia:

Az Inlernet törzsvásárlói köre dinamikusan növekszik. Ma már több 450.000 elégedett vásárlója van. Ez annak köszönhető, hogy az Inlernet-Rendszerrel maradéktalanul tudnak azonosulni az emberek és a hétköznapi alapigényeiket, álmaikat valósítja meg. Minden vásárlónak az egyik alapvető álma, hogy csökkentse kiadását. A másik ilyen alapvető cél, hogy növeljék jövedelmüket.

Az Inlernet-Rendszert használva közelebb kerülhet ezekhez az álmokhoz.

7. dia:

A kereskedőknek, szolgáltatóknak is vannak álmaik. Nyereséges a vállalkozása? Minden kereskedő, így talán Ön is, szeretne növekvő ügyfélszámot, növekvő vevőkört. Egy vállalkozás számára - bármivel is foglalkozik - rendkívül fontos az ügyfél, a megrendelő, a vásárló. Ha nincs forgalom, nincs bevétel és nyereség. Szeretné, ha sokkal több vásárlója, megrendelője lenne? A növekvő vevőkört általában reklámokkal lehet elérni. A reklámok bizony költségesek és előre kell őket finanszírozni. Minden reklámköltség fele kidobott pénz, csak azt nem lehet előre tudni, hogy melyik fele. Ezt talán Ön is tapasztalta. Vagy talán az Ön vállalkozásának valóban megtérül a reklámköltsége? Maradéktalanul elégedett hirdetési kampányai hatékonyságával? Minden kereskedő álma, hogy lecsökkentse a reklámköltségét, de ugyanakkor növelje a vevők számát. Az Inlernet-Rendszer a kereskedők, szolgáltatók számára ezt az álmat teszi elérhetővé.

8. dia:

És az álmok... Nézzük, hogy mit tudunk kezdeni az Inlernet segítségével, az álmainkkal, hogyan tudjuk megélni azokat. Vegyünk egy hétköznapi esetet. Példánkban egy vásárló, hazai kereskedőhöz megy, hétköznapi termékeket, élelmiszert, zöldséget, gyümölcsöt, péksüteményt vásárolni. Mivel kis értékű vásárlásról van szó, ezért egészen biztos, hogy árengedményt, visszatérítést nem kap. Minden bizonnyal kis értékű vásárlásnál Ön sem kínál árengedményt a vásárlóinak. Erre kizárólag akkor lenne lehetőség, ha nagy értékben vásárolnának, vagy ha összefogva a kis értékű vásárlásokat, nagy tételként lépnének fel Önnél. Az Inlernet pontosan ezt teszi. Harmadik félként összefogja a vevőket, ezáltal kialakítva egy nagy törzsvásárlói kört.

Az Inlernet törzsvásárlói köre dinamikusan növekszik. Mindez annak köszönhető, hogy a Törzsvásárlók anyagilag is érdekeltek abban, hogy a saját környezetükben tovább ajánlják az Inlernet-Rendszert és az Inlernettel szerződésben álló Termékp partnereket. Gondoljon csak bele, innentől kezdve minden vevőjének érdekében áll, hogy reklámozza, ajánlja az Ön üzletét. Mint tudja, a szájpropaganda a leghatékonyabb reklám. Ezt biztosítja Önnek az Inlernet. Az Inlernet minden piaci szegmensben a kereskedők, szolgáltatók csak 10%-15%-val állapodik meg. A megállapodásnál a legfontosabb a minőség, a korrekt, megbízható üzletpolitika és, hogy ha a szegmensben van, illetve lehetséges, akkor magyar tulajdonú legyen a Partner. Az Inlernet tehát válogat a kereskedők közül a vásárlók elégedettsége érdekében. Ezáltal a csatlakozó kereskedőnek nem állít fel konkurenciát a Rendszerben. A kiválasztás után létrejön egy termékpartneri szerződés, amelyben a kereskedő garantálja, hogy termékeit, szolgáltatásait a törzsvásárlói körünk számára ugyanannyiért értékesíti, mint bárki másnak. Miután igazolták a vásárlók, hogy Ők Inlernet Törzsvásárlók, - a későbbiekben látni fogjuk, hogyan tudják Ők ezt igazolni, - az Inlernet utólag bekéri a Termékpartneri szerződésben meghatározott jutalék százalékot. A jutalék százaléka megállapodás tárgyát képezi. Önnek csak akkor kell fizetnie, ha megtörtént Önnél a vásárlás és akkor is csak a vásárlási érték százalékában, tehát kockázatmentes a reklám az Ön számára. Természetesen az Inlernet ezt a jutalékot nem tartja meg magának. A legnagyobb részét visszajuttatja a Törzsvásárlóinak. Ezt egy különleges Rendszer segítségével teszi. Ebben a Rendszerben mindenki abban érdekelt, hogy a kiválasztott kereskedőknél vásároljon, sőt abban is érdekelt, hogy újabb vásárlói kört, újabb vásárlókat hozzon ebbe a vásárlói szövetségbe.

Hiszen ha minél többen csatlakoznak a Rendszerhez, akik egyetértenek azzal, hogy jó lenne olcsóbban és magyar tulajdonú üzletekben vásárolni, akkor az Inlernetnek annál könnyebb megállapodni a kereskedőkkel. A nagy létszám nagy forgalmat eredményezhet, amire minden magyar kereskedő, így talán Ön is vágyik. Ha ez a vásárló már Törzsvásárló a Rendszerben és van egy ismerőse, aki úgymond a körön kívül van még, akkor érdekében áll, hogy az ismerősét beajánlja a törzsvásárlói körbe. Tehát a Rendszerben Ő lesz a vásárló úgynevezett Ajánlója. Valamiben érdekelté tenni az embereket legegyszerűbben szellemi, lelki és anyagi értékekkel lehet. Ezt az egyszerű elvet alkalmazza az Inlernet is, azaz a visszatérített pénznek egy részét, jutalékként, visszaadja az Ajánlóknak, illetve számos szellemi és lelki fejlődésre lehetőséget teremtő képzéseket, rendezvényeket biztosít a számukra.

Így tudnak megvalósulni azok az álmok, amikről már az előbb tettünk említést. A vásárlók olcsóbban vásárolnak, pénzt keresnek mások vásárlásaiból, és ami a legfontosabb, értéket teremtenek. A kereskedők pedig kockázatos, előre kifizetett felesleges reklámköltségek nélkül növelhetik forgalmukat és biztosak lehetnek afelől, hogy a kedvezményre felajánlott összegek a lehető legjobb helyre kerülnek.

9. dia:

Az Inlernet valódi forgalomnövekedést kínál Termékpартnerének. Valóban új vevőket, olyan vevőket, akik eddig valószínűsíthetően a konkurenciánál vásároltak. Ezt azért tudja megtenni, mert a kereskedői, szolgáltatói szegmensekben, a helyi viszonyokat is figyelembe véve, csak maximum a résztvevők 15%-ával állapodik meg. Azaz a Rendszeren belül nem teremt konkurenciát. Vegyünk egy példát. Ez Magyarország teljes vásárlói köre. Példánkban feltételezzük, hogy ez az Ön kereskedői, szolgáltatói vásárlói köre. Szórjuk el a körökben a vásárlókat véletlenszerűen, mint a cukor szemeket. Látható, hogy a körök méretének arányaihoz képest oszlik meg a vásárlói létszám is. Mivel az Inlernet képes arra, hogy érdekelté tegye a vásárlókat, azaz a szelektált, kiválasztott kereskedők felé irányítsa őket, éppen ezért a Termékpартnereknek jelentős, növekvő vásárlói létszámot tud biztosítani. Azaz, ha Ön Termékpартner lesz az Inlernet-Rendszerben, akkor forgalomnövekedésre számíthat, ha valaki nem Termékpартner, akkor a Rendszer valószínűsíthetően tőle fog forgalmat elvonni. Amennyiben az Ön kereskedői szegmensében és környezetében még nem érte el az Inlernet a 15%-ot, akkor Ön is lehet Termékpартner és növelheti vásárlói körét. Javasoljuk, hogy siessen, nehogy megelőzzék a környéken lévő konkurensei! Az Inlernet teljesen véletlenszerűen szerződik a vásárlói körrel, ezért egészen biztos, hogy nem csak az Ön már meglévő vásárlóival áll szerződésben. A meglévő vevőkörön kívül tehát számos új vevőre számíthat és a meglévő vevői sem fognak elpártolni Öntől. Ha Ön nem lesz Termékpартner, akkor bizony az elvándorlás előfordulhat. Ne habozzon, hallgassa végig a prezentációt, utána azonnal keresse meg az Inlernet egyik Önhöz közeli Termékpартner Referensét és kösse meg a Termékpартneri szerződést! Az Önhöz közeli Referensek elérhetőségéről az Inlernet Hungary Zrt.-től kaphat információt. Az elérhetőségét megtalálja a weboldalon.

10. dia:

Mindezek alapján az Inlernet különleges szlogenje értelmet nyer mindenki számára: "Teremtsen értéket vásárlásaival!". Minél többet vásárolnak a Törzsvásárlók az Inlernet Termékpартnereknél, annál több értéket teremhetnek a magunk, a Termékpартnernek, az emberiség és a világ számára. A továbbiakban megismerheti, hogy miként tud ez a szlogen, Önnek, mint Termékpартnernek az élete részévé és valóra válni!

11. dia:

Az elmúlt 20-25 év tapasztalatát felhasználva, nagy gondolkodók által vezérelve, eredendő értékek és idea mentén megszületett egy zseniális törzsvásárlói visszatérítési Rendszer.

Erről a Rendszerről a következő legfontosabb jellemzőket mondhatjuk el: Bárki teljesen ingyenesen lehet törzsvásárló. Cég is és magánember is. Ez azt jelenti, hogy nincs belépési díj. Nincs havi díj. Nincs tagsági díj. Nincs vásárlási kötelezettség. Nincsenek kötelező rendezvények. Tehát nem egy olyan céghez regisztrálnak a Törzsvásárlók, ahol kötelező elfoglaltságaik lennének. Sőt nincs főnökük és nincs vállalkozási rizikójuk sem. Nem szükséges pénzt befektetniük az elinduláshoz, mint egy vállalkozás esetén, azaz nem mínusból indulnak. Itt mindenki azonos szintről, egyenlő esélyekkel indul a szebb jövő felé. Minden olyan dolog, ami előnytelen lenne a Törzsvásárlók számára az kiküszöbölésre került, és minden ami kedvező, mint pl.: olcsóbb vásárlás, fejlődés szellemileg és lelkileg, különleges jövedelem és elismerések, azt az Inlernet-Rendszer biztosítja.

A Termékpартnerek számára is díjmentes a csatlakozás, ráadásul díjmentes reklámfelületet kapnak, üzletenként külön-külön az Inlernet weboldalon. Jutalékot fizetni kizárólag a már megvalósult forgalomból kell és kötelező, de akkor már van miből. Ez biztosítja a Termékpартnereknek a maximális kockázatmentességet az indulásnál és a jövőben is. Ez egy igazán korrekt reklám és marketing ajánlat!

12. dia:

Nézzük meg miként történik a vásárlás a Termékpартnereknél! A Termékpартnerek számát, listáját megtalálja a Törzsvásárló a weboldalon a Termékpартnerek menüpont alatt, illetve letöltheti a letöltések menüpontból. A Termékpартnerek száma folyamatosan bővítésre kerül, és az új Termékpартnerekről minden Törzsvásárló e-mailen értesítést kap. Már ez önmagában egy jelentős reklám érték, hiszen több százezer e-mail címre megy ki legálisan és ingyenesen a Termékpартnerről információ. Az Inlernet-Rendszerben többféle fizetési mód lehetséges. A fizetési módok közül választhat a Termékpартner, de érdemes mindegyiket elfogadnia, hiszen az további forgalomnövekedést jelenthet. A kiválasztott Termékpартnernél a fizetési lehetőségeket a termékpартneri menüpont alatt, kis ikonnal jelölve találja meg a Törzsvásárló. Az első fizetési mód a hagyományos készpénzes, átutalásos vagy normál bankkártyás fizetés. A vásárlás során a Törzsvásárló felmutatja a törzsvásárlói kártyáját, amelyen megtalálható a törzsvásárlói azonosító száma, vagy bediktálja azt. Önnek, mint Termékpартnernek a feladata és kötelessége a vásárlási adatokat az Inlernet felé továbbítani. Ezt a díjmentesen kapott Webirodájában egyszerűen megteheti.

13. dia:

A termékpартneri regisztrációját követően e-mailban megkapja a termékpартneri azonosító számát és Webirodája jelszavát. Ha egy üzlettel rendelkezik, akkor két darab azonosító számot és jelszót fog kapni. Az egyik a központi Webirodájának az azonosítója és jelszava, amellyel bármelyik üzletéhez tud vásárlási adatokat rögzíteni, illetve adatot tud módosítani, a másik pedig az üzletéhez kapcsolódó Webirodájának az azonosítója és jelszava, amely kiadható az alkalmazottainak is, azzal csak csökkentett módban, az adott üzlethez tudnak vásárlási adatokat rögzíteni. Ha több üzlettel rendelkezik, akkor az üzletei számának megfelelő Webirodát fog kapni az Inlernet-től, a központi Webirodán kívül. A Webirodába a termékpартneri, illetve üzlet azonosítókkal és a hozzájuk tartozó jelszavakkal tud belépni. A belépési felületet megtalálja az Inlernet-Weboldalon a Webiroda belépés gombnál, vagy az üzlet Webirodába beléphet a mobil.inlernet.com címen mobiltelefonjával is. A vásárlási adatokat a számla rögzítés menü alatt rögzítheti. Itt egyenként és tömegesen is megteheti a rögzítést. Az egyenkénti rögzítés során meg kell adnia a Törzsvásárló azonosító számát, a kiadott bizonylat számát a vásárlás dátumát, és a vásárlás bruttó összegét. A tömeges számlarögzítésnél egy minta excel fájlt tölthet le, amely segítségével elkészítheti előre excelben a feldolgozandó adatokat, majd ezt követően egyszerre az összeset feltöltheti az Inlernet-Rendszerbe. Ha valamit esetleg elhibázott, azt a Rendszer kijelzi Önnek. Ha hibás adatokat rögzített véletlenül, akkor a számla karbantartás menüpont alatt tudja kitörölni a hibás adatokat. Az adatok törlésére a számlázásig van lehetősége. Az Inlernettel megállapodhat napi, heti, két heti és havi számlázási ütemezésben.



A napi számlázás minden nap 00:01 perckor, a heti minden hétfőn 00:01 perckor, a két heti 1.-én és 15.-én 00:01 perckor, illetve a havi számlázás minden hónapban 15.-én 00:01 perc-kor történik meg. Eddig az időpontig kötelessége berögzíteni a vásárlási adatokat. Most eszébe juthat, hogy vajon érdemes-e ezt minden esetben megtenni.

A válasz: igen. Ha nem tenné meg, az azonnal kiderül és az Inlernet kizárná a Termékpартnerek köréből. A kizárásról pedig a teljes törzsvásárlói állomány e-mail értesítést kap, melyben a kizárás indoklása is benne van. Ez a lehető legrosszabb reklám lenne, ezért is mindenki korrektül elvégzi a termékpартneri kötelességét. Ezekon kívül pedig, a Törzsvásárlók érdekében áll, hogy a Termékpартnerek ismerjék és gyakorlottan kezeljék az Inlernet-Rendszert. Sok esetben a Törzsvásárlók örömmel tájékoztatják újból és újból a friss Termékpартnereket a Rendszer működéséről, vagy adott esetben elérik a kereskedőknél, hogy kifizessék az Inlernet felé a jogos jutalékot. A teljes törzsvásárlói közösség érdeke, hogy a Rendszer jól működjön. Az Inlernet működteti a visszatérítési Rendszert a hardverek és a szoftver segítségével, a Törzsvásárlók pedig növelik a törzsvásárlói és termékpартneri állományt és elérik a jogos visszatérítéseket. Így alakul ki egy közös érdekekből összekovácsolódó közösség. Azaz csak azok maradhatnak a közösségben, akik korrektül a közösség érdekeit szem előtt tartva cselekszenek.

Az Inlernet a berögzített vásárlási adatok alapján kiállít egy elektronikus jutalékszámítást, egy teljesítési igazolást és megküldi Önnek e-mailben, illetve letöltheti Webirodájából a számlázás időpontja után, a Letöltések menüpontból. Az e-számlát és a teljesítési igazolást elektronikusan, a szabályoknak megfelelően kell tárolnia, majd a költségek között elszámolhatja a könyvelésében. Ezt követően nincs más dolga, mint az előre megállapodott jutalékot átutalja az Inlernet Hungary Zrt. bankszámlájára.

14. dia:

Az Inlernetnél a vásárlás a készpénzes és bankkártyás fizetésen kívül megvalósulhat Inlernet Online- és Termékpартneri vásárlási utalvánnyal is. Az Inlernet Európában egyedülálló módon létrehozta az online utalvány előállító Rendszerét, mely utalványokat a legtöbb Termékpартnerhez megrendelhetik a Törzsvásárlók. Az online utalványok az Inlernet saját termékei. Ezek a vásárlási utalványok online, e-mailen érkeznek Önhöz és a Törzsvásárlókhoz is, ha Ők a Webirodájukban megrendelik azokat, illetve kifizeti az általuk meghatározható 5000 Ft feletti tetszőleges ellenértéküket az Inlernet bankszámlájára. Minden vásárlási utalványon szerepel a Törzsvásárló neve, személyi igazolvány száma és lakcíme. Ezen kívül szerepel a Termékpартner neve, címe, telefonszáma, internet elérhetősége és logója. Minden vásárlási utalványnak van egy azonosító száma, mely egyben a törzsvásárló azonosító száma és a vásárlási utalvány száma is. Ez alatt található a 16 számjegyű biztonsági kód. A Termékpартner a saját személyes Webirodájában a biztonsági kód alapján tudja beazonosítani, ellenőrizni és beváltani az utalványt, az Online-utalvány beváltása menüpont alatt. A biztonsági kód csak egyszer váltható be a termékpартneri Webirodában. Így a vásárlási utalványokkal nincs visszaélésre lehetőség, nem érdemes azokat hamisítani. A Törzsvásárlók döntésük szerint a vásárlási utalványukat 5 részletben használhatják fel. A részutalványok a jobb oldalon találhatóak. Ebben az esetben a részutalványon szereplő biztonsági kódot kell beregisztrálni a személyes Webirodába. Ezt követően tudja beregisztrálni azt az összeget, amit a Törzsvásárlónk vásárlása során felhasznál a vásárlási utalványból. A maradék összeget automatikusan nyilvántartja a Rendszer. Önnek nincs más dolga, mint a vásárlási utalványon tüntesse fel, hogy mennyi a maradványérték, pecsételje le, írja alá, majd adja vissza a Törzsvásárlónak. A pénztárába azonosításként és elszámolásként, válassza le a bont a vásárlási utalványról és írja rá a beváltott összeget. Az utalványos fizetéseket bármikor nyomon követheti az utalvány statisztika menüpont alatt. Ha Törzsvásárlónk vásárlási utalvánnyal fizet, készpénzt soha ne adjon vissza! Amikor ez után a vásárlás után a számlát kiállítja, a fizetési mód helyre tüntesse fel, hogy vásárlási utalvánnyal történt a vásárlás. A pénztárgépbe csekkes, vagy utalványos fizetésként tudja bevinni. Azaz az utalvánnyal történő fizetés során ugyanúgy bizonylatadási kötelezettsége van a vásárló felé, mint egyéb esetben.

A vásárlási utalvány beváltásakor ne felejtse el ellenőrizni a Törzsvásárló személyi igazolvány számát és egyéb adatait. Mindezt megtalálhatja a vásárlási utalványokon. Az online vásárlási utalványok megrendelését követő munkanap az Inlernet-Rendszer automatikusan átutalja az utalvány értékét, levonva belőle a termékpartneri jutalékot. A Termékpartnernek az utalvány megérkezését követően kötelessége azonnal beváltani azt, ha a Törzsvásárló megérkezik vele az üzletbe. Nem hivatkozhat arra, hogy a pénz még nem érkezett meg a bankszámlájára! A pénz minden esetben késedelem nélkül megfog érkezni. Ha a Törzsvásárló csak egy részét váltja be az utalványnak, akkor pedig a Termékpartner tartozik áruval, szolgáltatással, hiszen az utalvány értéke egyben megérkezett már a bankszámlájára.

Fontos! Ha a Törzsvásárló utalvánnyal fizet, akkor ezt a vásárlást soha ne rögzítse be a Webirodájába a számla rögzítés menüjébe! Az Inlernet már levonta a jutalékát az utalvány értékének az átutalásakor és erről egy teljesítési igazolást, valamint egy elektronikus számlát is küldött az utalvány megrendelésekor. Ezt a számlát nem kell kifizetnie, mert az Inlernet annyi összeggel kevesebbet utalt!

Ezeket az utalványokat hívjuk tehát Inlernet Online-utalványoknak. Ön dönthet arról, hogy az Inlernet Online-utalványát elfogadja-e vagy sem. Önnek mindenféleképpen érdekében áll, hogy elfogadja, mivel a Törzsvásárlók a visszatérített pénznek egy jókora részét kizárólag vásárlási utalványba felhasználható módon kapják, ezért a visszatérített pénznek egy nagy része Önhöz vásárlási utalványok formájában visszafog. Ráadásul a vásárlók sokkal szívesebben fizetnek Online-utalvánnyal, mint készpénzzel. Ha Online-utalvánnyal fizetnek, sokkal könnyebben költenek magasabb értékben is. Az Online-utalványokat a Törzsvásárlók előszeretettel foglalózzák le, ezzel elkötelezve magukat az Inlernet-Rendszeren keresztüli vásárlásra. Az Inlernet-Rendszerben sok milliárd forint értékben van már utalvány lefoglalóva, amelyeket előbb-utóbb kiegészítenek a Törzsvásárlók és beváltanak a Termékpartnereknél. Ha Ön utalvány beváltó partner lesz, akkor ebből a milliárdos forgalomból Önhöz is jut egy rész.

15. dia:

Nézzük meg, konkrétan, számok, adatok, tények segítségével, hogy a Törzsvásárlóknak milyen előnyei származnak, ha az Inlernet-Rendszert használják. Ez több szempontból is fontos Önnek, mint Termékpartnernek, egyrésztől megéri, hogy miért fognak a Törzsvásárlók Önhöz járni vásárolni és miért fognak elpártolni a konkurenciájától, másrésztől, pedig Önnek is érdemes Törzsvásárlóvá is válnia, hiszen Önnek is vannak kiadásai, sőt a termék beszerzéseit érdemes Önnek is innentől kezdve az Inlernet Termékpartnereknél eszközölnie. Ezért innentől kezdve a bemutató úgy folytatódik, hogy azt feltételezzük, hogy Ön egyben Törzsvásárló is. Az Inlernet-Rendszerben három szereplőről beszélhetünk, Önről, mint vásárlóról, illetve, mint a Termékpartnerről, ahol vásárolni fognak a Törzsvásárlók és az Inlernetről, amely segítségével sokkal jobban jár, mintha nem magyar tulajdonú, nem Inlernet Termékpartnereknél vásárolna. Ön úgy dönt, hogy olcsóbban szeretne vásárolni, ugyanolyan termékeket, mint amit eddig is szokott. Ehhez nincs más dolga, mint kiválasztani az Inlernet weboldalon az Önhöz legközelebb lévő olyan Termékpartnerünket, ahol az eddig megszokott termékeket beszerezheti. Minden Termékpartner kap egy ingyenes reklámfelületet az Inlernet weboldalon, ahol részletesen elolvashatja, hogy milyen termékeket, szolgáltatásokat kínál. Ezen kívül az üzletek ajtaján is megtalálhatja az Inlernet Termékpartnerségre utaló matricát. Az üzletben ugyanúgy kifizeti a vételár 100%-t, mint bárki más. Ön viszont igazolja azt, hogy Inlernet Törzsvásárló, ezért az Inlernet, utólag, a Termékpartnerrel megállapodott %-t bekéri az Ön vásárlása után. Tehát nem azonnal kap kedvezményt, hanem, majd az Inlernet-től utólag. A Termékpartner a saját árrésének, egy bizonyos, szerződésben foglalt részét adja vissza az Inlernetnek, ez az Inlernet Törzsvásárlók által bonyolított forgalom 1%-ától egészen akár az 50%-áig is terjedhet. A példában az egyszerűség kedvéért szerepeljen 10% és hívjuk árengedménynek.

A Termékpartner a saját díjmentes webirodájában feltölti a vásárlási adatokat az Inlernet felé, majd legkésőbb havonta egy alkalommal 15.-én az Inlernet feldolgozza ezeket az adatokat és kiállít egy teljesítési igazolást, valamint egy számlát a Termékpartner felé az árengedményről.

De erről már részletesen beszéltünk az előzőekben. A Termékpartnernek általában maximum 8 nap áll a rendelkezésére, hogy átutalja az Inlernet bankszámlájára a jutalékot. Amikor az Inlernet bankszámlájára megérkezett az összeg, a következő munkanapon megtörténnek a jóváírások. Az árengedménynek a 10%-át az Inlernet Törzsvásárlói visszatérítésként visszautalja Önnek a bankszámlájára. Azaz nem pontokat, nem ajándékokat, hanem készpénzt kap vissza. Az átutalások kéthetente hétfőnként történnek meg, ha az így összegyűjtött összegek elérik a 10.000 forintot. Ezeket az összegeket az Ön saját, szintén díjmentesen használható webirodájában, a Lekérdezések menüpont alatt a Jutalékszámológóján láthatja. Az Inlernet-Rendszerben mindenkinek, így Önnek is van egy Ajánlója, aki abban érdekelt, hogy Ön is az Inlernet Termékpartnerneknél vásároljon. Az Ajánlója az Ön által, Termékpartnernél elköltött pénzek után járó árengedmény 5%-át megkapja Ajánló visszatérítésként. Az Ajánlók négy szintig felfelé megkapják ezeket az 5%-okat. Ezeket a pénzeket nem sajnálhatjuk az Ajánlóktól, hiszen ezeket az összegeket eddig egyáltalán nem is kaptuk vissza a Termékpartnerrel. Ráadásul azért sem sajnálhatjuk, mert, ha Ön a saját ismeretségi körében továbbajánlja ezt az ideális vásárlási módszert, akkor természetesen Önt is megilletik az 5%-ok az Önhöz képest négy szinten lefelé lévő vásárlók által elköltött pénzek árengedményéből. Az 5%-okat ugyanúgy két hetente átutalja az Inlernet a bankszámlákra. Nézzük meg, egy konkrét példán keresztül mit is jelent ez.

16. dia:

Az Ajánló visszatérítés egy különleges dolog. Eddig is volt arra lehetőség és példa, hogy ajánljunk kereskedőket a kedves ismerőseinknek. Sokszor meg is kérdeztek bennünket, hogy tudsz-e egy jó ügyvédet, tudsz-e egy jó orvost vagy egy jó helyet, ahol lehet vásárolni egy klassz ruhát. Szívesen ajánlottuk eddig is, de a köszönömön kívül nem kerestünk belőle pénzt. Ez az idő mára megváltozott. Törzsvásárlóként érdemes úgy mond megajándékozunk az ismerőseinket azzal az információval, hogy mi a dráguló világ ellenére tudunk olcsóbban vásárolni. A kedves ismerősök a mi ajánló, törzsvásárlói azonosító számunkkal be tudnak regisztrálni az Inlernet-Rendszerbe, így ők is Törzsvásárlóvá tudnak válni. Ők lesznek a mi, elégedett közvetlen Törzsvásárlóink. Természetesen, ők is el fogják mondani a saját, személyes környezetükbe, hogy miért érdemes Törzsvásárlóknak lenni az Inlernet-Rendszerbe.

17. dia:

Ha a közvetlen Törzsvásárlóink tovább ajánlják az Inlernet-Rendszert, és így újabb Törzsvásárlók regisztrálnak, akkor az így beregisztráltak lesznek a mi elégedett közvetett Törzsvásárlóink. Ha a közvetlen Törzsvásárlók a szerződött Inlernet Termékpartnerneknél vásárolnak, akkor az elköltött pénzük után járó árengedmény 5 %-át megkapjuk Ajánló visszatérítésként. Sőt a közvetett Törzsvásárlóink vásárlásaiból keletkező árengedmények 5 %-át is megkapjuk, ráadásul 3 szinten keresztül! Ez tehát így a közvetlen Törzsvásárlókkal és a 3 szinten lévő közvetett Törzsvásárlókkal összesen 4 szint, amelyből az árengedményeknek az 5%-át megkapjuk!

18. dia:

Térjünk vissza az eredeti ábránkhoz. Az Inlernet saját működési költségére az árengedmény 10%-át kezelési költségként levonja. Tehát a 10% árengedménynek a 40%-át azonnal levonta, illetve kifizette az Inlernet. Maradt így 60%. Ez, az árengedmény 60%-a, az Ön személyes Árengedmény-számlájára jóváírásra kerül, amit nyomon követhet a Webirodájában. Ez egy virtuális számla, amely arra szolgál, hogy objektív módon mérhető legyen az Ön által, Termékpartnerneknél elköltött összeg nagysága. Az Inlernet-Rendszer külön-külön figyeli minden Törzsvásárló Árengedmény-számla egyenlegét. Ha ez az egyenleg eléri a 12.000 Ft-ot, a Törzsvásárló kap egy Jogot az Inlernet-Rendszerben. Ezt az árengedményt egy, vagy akár több vásárlásból is összegyűjthetjük, nincs időhöz kötve.

Egy példa erre: ha elkölt 10.000 Ft-ot egy 10%-os Termékpartnernél, akkor az így keletkező 1.000 Ft árengedménynek a 60%-a, azaz 600 Ft kerül az Árengedmény-számlájára. Ha 20 alkalommal vásárol ilyen értékben, akkor összegyűlt a 12.000 Ft az Árengedmény-számlán és jóváíródik a Jog. A Jog az Inlernet-Rendszerben az egyik legértékesebb dolog, de ez nem egy termék, nem egy szolgáltatás, nem lehet megvenni, vagy eladni. Azért Jognak hívjuk, mert feljogosít bennünket egy különleges bevétel megszerzésére nemcsak a saját, hanem mások, akár számunkra teljesen ismeretlen emberek vásárlásaiból is. Az előző példában említett 12.000 Ft azért nincs azonnal kifizetve, mert akkor mindenki azonnal el is költené és nem lenne lehetősége gyarapítani ezt az összeget mások vásárlásaiból származó bevétellel. Az Inlernet-Rendszer segítségével ebből az összegből 130.200 Ft képződhet. Azaz a Jog segítségével a Törzsvásárlóknak joguk van arra, hogy a visszakapott árengedményt megsokszorozzák. Vagy másként, az Inlernet lehetőséget teremtett arra, hogy aktív ajánló munkával az összegyűjtött árengedményt megsokszorozzák a Törzsvásárlók. A felmérések eredményeként, a vásárlók többsége úgy döntött, hogy inkább később, de több mint a 10-szeresét akarják visszakapni az árengedménynek, mint azonnal csak 12.000 Ft-ot. Főként azért is választották a legtöbben ezt a visszatérítési módszert, mert eddig semmilyen árengedményt nem kaptak, tehát egy kis ideig még biztosan nem fog hiányozni az, amit innentől kezdve megkaphatnak. Addig, amíg kinél több, kinél kevesebb ajánló tevékenységgel, ennek megfelelően kinél rövidebb, kinél hosszabb idő alatt, meg 10-szereződik ez a pénz, tudunk várni és érdemes is. Nézzük meg, ha egy Jog ennyi pénzt tud eredményezni, akkor hogyan lehet minél több Jogunk és, hogyan keletkezik mindegyikből ennyi pénz. Innentől kezdve egyértelmű, hogy a Jogoknak a darabszámát érdemes növelni. Minél több Joggal rendelkezik, annál több pénzt tud keresni az Inlernet-Rendszerből és annál több értéket teremthet saját maga- és a világ számára. Minden ilyen Jognak van egy közepe, amelyhez képest van egy felső ága és egy alsó ága. A Jogok virtuálisan összekapcsolódnak egymással és az összekapcsolódott Jogokból álló fa jellegű alakzatot hívjuk Jog-fának. Ez egy olyan fa, amelynek minden egyes ágából kizárólag 2 db ág növekedhet, azaz minden egyes Joghoz 2 db újabb Jog csatlakozhat. Ezzel a Jog-fa szélességben korlátozottan, de hosszúságban korlátlanul növelhető. Ez a tulajdonsága fogja azt eredményezni, hogy egy idő után mindenki mindenkinek a vásárlásából tud pénzt keresni. Így alakul ki egy igazán közös ideával és érdekekkel rendelkező törzsvásárlói közösség. Az egyik Jog szerzési lehetőség, ha újra és újra vásárolunk a Termékpartneréknél, így újra és újra összegyűjtünk 12.000 Ft árengedményt. Ezeket az újabb Jogokat a már meglévő Jogok mellé tudjuk elhelyezni az előbbi úgynevezett bináris elv szerint. Ezek az Ön saját Jogai. A legelső Jogát mindig az Ajánlója helyezi el a saját Jog-fájába, hiszen Önnek még nincs olyan Joga, amely mellé elhelyezhető lenne. Minden további Jogát már el tudja helyezni Ön, vagy, ha automatikusra állítja a Webirodáját, akkor az Inlernet-Rendszer teszi meg.

Természetesen érdemes tovább ajánlani az Inlernet-Rendszert, ezt már az előzőekben is láthattuk. Ha példánkban kedves ismerőse, Költő Kázmér, regisztrálásra kerül az Ön ajánlásával, ő is vásárolni fog az Inlernet Termékpartneréknél. Hiszen így ő is olcsóbbá tudja tenni saját vásárlásait. Az Inlernet-Rendszer Költő Kázmér Árengedmény-számla egyenlegét is nézi. Ahogy az egyenleg eléri a 12.000 Ft-ot, Költő Kázmér Úr is kap egy Jogot.

Költő Kázmérnak ezt az első Jogát Ön, mint ajánló tudja elhelyezni a meglévő saját Joga mellé. Ezáltal Ön a saját Jogainak a darabszámát tudja növelni Költő Kázmér Jogával. Jelen esetben már 3 darab Joggal rendelkezik, pedig csak saját vásárlásból eddig 2 Jogot tudott megszerezni magának.

Ha az Ön Jogához képest a felső ágban rendelkezik 1 darab Joggal és az alsó ágban is rendelkezik 1 darab Joggal, akkor máris teljesült egy olyan Jog feltétel, ami Önnek pénzt ér.

A példánkban 1.000 Ft jutalékot átutal Önnek az Inlernet a bankszámlájára.

Természetesen, ha Költő Kázmér tovább ajánlja a Rendszert példánkban Vevő Vazulnak, akkor az ő Jogát már Költő Kázmér tudja elhelyezni a saját, már meglévő Joga mellé. Ezáltal növelve a saját, és természetesen az Ön Jogainak a darabszámát is. Mindeközben Ön bármikor szerezhet újabb Jogot a saját vásárlásai során keletkező árengedményekből.

Szemléletesen láthatjuk ezen az ábrán, ha Vevő Vazul továbbajánlja az Inlernetet Takarékos Tamásnak, akkor Tamás Jogát már Ő helyezheti el. Ha saját magunk vásárolunk, tudjuk növelni a saját Jogainknak a darabszámát, de az Ajánlónk is és az Ajánlónk ismerőse is tudja növelni a Jogfánkat. Mi saját magunk is tudjuk növelni az alattunk lévő Törzsvásárlók Jogainak a darabszámát. Látható, hogy minden Jog mellé újabb kettő darab Jog kerülhet. Amennyiben felül és alul van 4-4 darab Jogunk, akkor máris teljesült egy újabb jutalékfeltétel és 3.600 Ft-ot az Inlernet átutal a bankszámlánkra. Így mindenki, mindenki vásárlása után tud pénzt keresni. A Rendszer minden egyes Jognál megnézi, hogy hány darab Jog van mellette, alul és felül. Mindig, ha teljesül egy jutalékfeltétel, akkor kifizet újabb és újabb jutalékokat a Jogok tulajdonosának.

A következő jutalékfeltétel 9-9 darab Jognál képződik, 4.800 Ft. Az ezt követő jutalékfeltétel 14-14 darab Jognál, 7.200 Ft. 18-18 darab Jognál 9.600 Ft. 24-24 darab Jognál 12.000 Ft. Ez összesen 38.200 Ft, ami kifizetésre kerül az Ön saját bankszámlájára. Emlékezzünk vissza, hogy 1 darab Jogot 12.000 Ft árengedménnyel tudunk szerezni. Ez azt jelentené, ha azonnal megkapnánk az Inlernetől a 12.000 Ft-ot, akkor egy jókora összegtől esnénk el, hiszen ez a pénz, már jóval több összeg, mint 12.000 Ft, több mint a háromszorosa. Amennyiben a Jog-fába bekerül felülre és alulra is még 6-6 db Jog, azaz összesen alul is és felül is lesz 30 db Jog, akkor azonnal megkap még 92.000 Ft-ot. Ezt kizárólag vásárlási utalványhoz felhasználható formában kapja, amit bármelyik Termékpartnerhez 5.000 Ft-onként kikérhet és levásárolhat 5 részletben. Ezzel az összeggel ismételt forgalmat generál a Termékpartnereknek, akik ismét visszatérítést adnak, amelyből újabb Jogok keletkezhetnek, így a folyamat egy végtelen ciklussá válik. Az árengedmények tehát visszakerülnek forgalomként a kereskedőkhöz.

Így már láthatja levezetve, hogy összesen 130.200 Ft-ot termelt ki 1 darab Jog az Ön számára. Ha ezt az összeget kifizette a Jog, akkor több jutalékot már soha nem termel. Ezért is érdemes rendszeresen Jogokat szerezni, mert akkor folyamatos a pénzáramlás és az értékkeremtés. Az újabb Jogokat a bináris elv miatt természetesen már csak a Jog-fának a végére tudja elhelyezni, ezzel is növelve azoknak a Jogoknak a számát, amik segítségével az első Joga jutalékokat termelt, majd úgymond kifutott. Most azokon a Jogokon van a sor, hogy kifussanak, és tulajdonosaiknak kitermeljék a 10-szeres pénzt, amelyek segítségével az Ön Joga elérte a kifutott státuszt. A kifutott státusz azt jelenti, hogy a Jog már soha többet nem termel a tulajdonosának jutalékokat, bónuszokat. Ez tehát egy körfolyamat, amibe bármikor lehetőség van becsatlakozni, mert előbb-utóbb mindenkinek a Joga kerül a folyamatban ugyanarra a helyre és így a Jog jutalékot termel. Ezért sosem késő csatlakozni az Inlernet-Rendszerhez. Minden vásárlónak és minden Ajánlónak azonosak az esélyei. A Jogokból származó jutalékokat hívjuk Jog jutaléknak.

19. dia:

Nézzük meg egy konkrét példán keresztül levezetve, hogy ez mekkora megtakarítást jelent az Ön számára közép távon. Ön vásárol a példánkban 200.000 Ft-ért egy 10%-os Termékpartnernél. Ezt az összeget bármennyi idő alatt elköltheti, az idő nem befolyásolja a példát. Az árengedmény amit az Inlernet utólag megkap a Termékpartnerrel 20.000 Ft. Ennek az árengedménynek a 10%, azaz 2.000 Ft az Ön Törzsvásárlói visszatérítése. 5-5-5-5% az Ajánlókra illeti meg, amely 1000-1000-1000-1000 Ft. Az Inlernet kezelési költsége 10%, azaz 2.000 Ft. Így 8.000 Ft az azonnali levonás. A maradék összeg 12.000 Ft, amely az Ön Árengedmény-számlájára kerül. Az Árengedmény-számlája így eléri a 12.000 Ft-ot és jóváírásra kerül Önnek egy Jog.

20. dia:

Ez az Ön saját Joga, melyhez csatlakozhatnak újabb saját Jogok, közvetlen, közvetett Törzsvásárlók Jogai és az Ajánlójának a Jogai is. Ha bármelyik Jog eléri az 1/1 jutalékfizetési státuszt, akkor kifizetésre kerül az 1.000 Ft. A Jogok darabszámát növelhetjük a tudatos és rendszeres Termékpartnerrel történő vásárlásokkal, az Ajánlónk is növelhetik a saját és az ismerőseik Jogával és a közvetlen, valamint a közvetett Törzsvásárlók is növelhetik az ismerőseik Jogával.

Ez egy végtelen folyamat, hiszen mindenki egy életen keresztül folyamatosan vásárol. Ezzel minden vásárló támogathatja, vagy motiválhatja a másik vásárlót és direkt módon pénzt juttathat a Jogfájában lévő Jogok tulajdonosainak. Ez jelenti az igazi összefogást és támogatást. Így nagyon sok elégedett embert generál a Rendszer és egymásnak hálásak a vásárlók! Ha a Jog eléri a 4/4 jutalékfizetési státuszt, akkor kifizetésre kerül a 3.600 Ft. Az első Jog alatt lévő Jogok is elérhetnek jutalék-kifizetési státuszt, jelen példánkban 1/1-et. A jutalék kifizetésre kerül annak, akinek a Joga elérte a feltételt. Majd ezt követően a Jog eléri a 9/9-et, a 14/14-et, a 18/18-at, a 24/24-et, és legvégül pedig előbb-utóbb a Jog eléri a 30/30-as státuszt, az utolsó jutalékkifizetési feltételt. Ekkorra összesen kifizetésre kerül 130.200 Ft, melyből 38.200 Ft készpénz és 92.000 Ft vásárlási utalványban használható fel.

21. dia:

Ha összehasonlítjuk a kiadásunkat, jelen példánkban a 200.000 Ft-ot azzal, hogy egy darab Jog mennyi Jog jutalékot termelt ki a számunkra, akkor azt láthatjuk, hogy a Jogokból a bevételünk 130.200 Ft és az azonnali visszatérítés 2.000 Ft, így összesen 132.200 Ft-ra tettünk szert, ami a kiadásunk 66%-a! Így a tényleges kiadásunk, a 200.000 Ft és a 132.200 Ft különbözete. Tehát a tényleges kiadásunk csak 67.800 Ft volt. Azaz a kiadásunkat lecsökkentettük a harmadára. Már is az egyik álmunk megvalósult. Ezért érdemes volt egy rövid időt várni és egy kis ajánló tevékenységet folytatni. Ez nem megerőltető és büszkén fel lehet vállalni az ismerősök előtt, hogy tudunk egy okosabb vásárlási módszert, ahol a magyarságot lehet támogatni. Mit gondol melyik kereskedő tudna folyamatosan minden termékére 66% árengedmény adni? Most már Ön is érti, hogy miért változtatta meg mára többszázezer magyar ember a vásárlási szokásait és vált hűséges Inlernet Törzsvásárlóvá. Az Inlernet a Törzsvásárlókat egyéb más módon is ösztönzi arra, hogy minél inkább Termékpартnereknél vásároljanak, de ebben a prezentációban erre nem térünk ki.

22. dia:

Egy A4-es lap segítségével könnyedén és gyorsan be tudjuk mutatni érthető módon az Inlernet-Rendszert egy új Törzsvásárlónak, akit szeretnénk, hogy regisztráljon a mi ajánlásunkra. 5-10 percet érdemes erre szánni, hiszen egy életre pozitív irányba meg tudjuk változtatni a vásárlási szokásait mindkét fél előnyére. Így akár egy új, helyes gondolkodású generáció is felnőhet. Hiszen, ha egyszer megértjük a Rendszert, utána már nem kell az ismerősünket újra felhívni, hogy el ne felejtse ennivalót venni, vagy tankolni az autójába magyar Termékpартnereknél. Automatikusan Termékpартnereknél fognak költeni az ismerőseink. Ne sajnáljuk ezt az időt ráfordítani, mert ilyen különleges lehetőségünk nem lesz még egy. Gyorsan kell lépni, mert ha nem mi regisztráljuk a leendő Törzsvásárlót, megteszi helyettünk majd más.

Az Inlernet-Rendszerben a Termékpартnereknek is érdekük Törzsvásárlóvá válni. Nemcsak azért mert ők is vásárolnak üzemanyagot, vagy egyéb termékeket, hanem azért is, mert a Termékpартnerek érdekük, hogy az egyébként is ott vásárló vevőket beregisztrálják Törzsvásárlónak. Ezáltal a Termékpартnerek nagyon gyorsan tudják növelni a Törzsvásárlóiknak a számát. Egész egyszerű dolguk van, mert csak meg kell kérdeznük, hogy akar-e olcsóbban vásárolni nálam. És ha igen, akkor legyen kedves kitölteni a hivatalos jelentkezési lapot. Így a Termékpартner a vásárlója, máshol elköltött pénzéből is pénzt tud keresni, hiszen a visszatérítést ekkor az Ajánló, azaz a Termékpартner kapja. A vásárlóival pedig megértette az Inlernet-Rendszert, elérheti, hogy a vásárlói aktívan továbbajánlják őt magát, illetve a vásárlója ismerőseinek a vásárlásából is pénzt kereshet, akik esetleg nem is jártak eddig hozzá vásárolni. Amennyiben valaki Termékpартnert regisztrál Törzsvásárlónak, úgy sokkal gyorsabban növelheti a törzsvásárlói körét, hiszen a Termékpартnerek nagyon gyorsan tudják az újabb és újabb Törzsvásárlókat beregisztrálni az Inlernet-Rendszerbe. Tehát érdemes nemcsak magánembereknek, hanem cégeknek is elmondani, elmagyarázni, hogy milyen anyagi előnye származik az Inlernet törzsvásárlói Rendszerből.

Termékp partnereket ajánlani az Inlernet-Rendszerbe minden vásárlónak érdekében áll, ezt meg is teheti az, aki szívesen felvállalja ezt a feladatot, sikeresen részt vesz a Termékpartner referenci képzésben és néhány feltételnek megfelel, amelyeket a weboldalon a kérdések-válaszok menüpont alatt megtalálhat.

Amennyiben az Inlernet szerződést kötött a Referens által ajánlott Termékpartnerrel, akkor a Termékpartner ajánló Referens mindaddig, amíg az esetlegesen jelentkező termékpartneri ügyintézésben aktívan, segítően eljár, jogosult a Termékpartnernél lebonyolított vásárlások után, a Termékpartner által felajánlott árengedmény 1%-ának megfelelő összegre.

Ezen kívül a Referensek a Termékpartnerekkel karöltve még gyorsabban tudják növelni a törzsvásárlói körüket. Mindezekért érdemes Termékpartner referenssé válni.

Nagyon fontos kihangsúlyozni, hogy az Inlernet visszatérítési Rendszere nem összekeverendő valamiféle illegális pilóta vagy piramis játékkal. Az Inlernet kizárólag abból fizet pénzt a Törzsvásárlóknak, amiket a Termékpartnernek visszatérítésként a vásárlások után megfizetnek. Az Inlernet-Rendszerben nincs kötelezően fizetendő díj azért, hogy valaki tagsági jogviszonyba kerülhessen és közvetlenül, vagy közvetve sem teljesítenek a tagok egymásnak pénzfizetést, szolgáltatás nyújtást.

23. dia:

Most már értheti, hogy miért érdemes Termékpartnerként Törzsvásárlóvá is válnia. Mindenképpen nagyon ajánlott! Ha még erről eddig nem sikerült teljes egészében meggyőződni, akkor álljon itt egy konkrét példa arra, hogy mennyi plussz pénzt tud keresni egy vásárlója után, ha Törzsvásárló is lesz. Tétélezzük fel, hogy egy hűséges vásárlója elkölt havonta 200.000 Ft-ot. Ebből a 200.000 Ft-ból Önöknél 20.000 Ft-ot költ. Tétélezzük fel, hogy Önök az Inlernet Termékpartneri és egyben Törzsvásárlók is. Termékpartnerként 10% árengedményt adnak. Példánkban a 20.000 Ft-nak a 10% árengedménye 2.000 Ft kiadást jelent az Önök számára. Ezt a 2.000 Ft-ot természetesen át kell utalni az Inlernetnek, közvetítői jutalékként. Ez Önöknek kiadás. Ha az Önök vásárlója beléptetésre került az Inlernet-Rendszerbe, a 200.000 Ft-ját Inlernet Termékpartnerneknél fogja elkölteni. Hűséges marad Önökhöz is, de innentől kezdve az egyéb kiadásait is Termékpartnerneknél eszközli. A 200.000 Ft árengedményének az 5%-a, Önöket, illeti meg, hiszen Önök a közvetlen Ajánló a vásárlónak. Ez példánkban 1.000 Ft bevételt jelent havonta Önöknek. A 200.000 Ft elköltött pénz az Inlernet-Rendszerbe egy átlagos 10% árengedménnyel számolva 12.000 Ft árengedményt jelent az Árengedmény számlán. Az előző ábrákon már láthattuk, hogy 12.000 Ft árengedményenként 1 darab Jog keletkezik. Tehát, ha egy Törzsvásárló havonta elkölt 200.000 Ft-ot, átlagosan 10% árengedménnyel számolva, havi 1 Jog keletkezik az Inlernet-Rendszerben. Ha 60 Törzsvásárlót beregisztrál az Inlernethez, 60 Jog keletkezik havonta. Ennyi vásárlóval minden bizonnyal rendelkezik most is. A 60 Jog 130.200 Ft-ot jelent havonta, hiszen így egy hónapban egy Jog eléri a 30/30-as státuszt. A 130.200 Ft lebontva a Törzsvásárlókra, fejenként 2.170 Ft bevételt jelent Önnek havonta. A két kék számot összeadva, a 2.170 Ft-ot és az 1.000 Ft-ot, szembeállítva a 2.000 Ft kiadásával azt láthatjuk, hogy az Inlernet-Rendszerben Törzsvásárlóként is részt venni 1.170 Ft nyereséget jelent havonta minden egyes Ön által beajánlott Törzsvásárló után. Amellett, hogy 1.170 Ft nyeresége származott, árengedményt adott a vásárlójának, ezáltal növelte lojalitását. És még egy különös dolgot tett, adott egy lehetőséget a Törzsvásárlója számára, hogy máshol is olcsóbban tudjon vásárolni. Az olcsóbb vásárlás mellett pedig egy pénzkereseti lehetőséget kínált a számára. Ha ő tovább ajánlja az Inlernetet a saját környezetében, akkor Ön újabb és újabb visszatérítéseket kap az Inlernetből olyan vásárlók után is, akiket nem is ismer, vagy esetleg a távoli konkurenciájához jártak vásárolni. Mindezekből biztosan láthatja már, hogy mennyire érdemes a Termékpartnereknek Törzsvásárlóvá is válniuk.

24. dia:

Megnézhattuk, hogy hogyan tudják a Törzsvásárlók csökkenteni a személyes kiadásukat. Minden bizonnyal Önnek, mint Termékpartnernek is van és lesz is a jövőben, újabb és újabb kiadása, amiket előre lát és biztosan tud is. Hiszen a következő hónapban is be kell szerezni az üzletébe az árut. A következő héten is tankolni kell az autóba és a következő évben is lesz Karácsony.

Ha ezeket így előre tudjuk, akkor bölcsen, az Inlernet-Rendszer segítségével fel tudunk készülni ezekre a kiadásokra. Magyarán előre meg tudjuk keresni azt a pénzt, amit ezekre a kiadásokra majd el tudunk költeni. A következő percben megértheti, hogy a Törzsvásárlók miért foglalózzák le előszerezettel a vásárlásaikat az Inlernet-Rendszerben.

Ez azért is fontos Önnek, mert megértheti az online-utalványok és azok elfogadásának a jelentőségét. Ismét folytassuk úgy, mintha Törzsvásárló is lenne. Hiszen minden bizonnyal nem csak az a célja, hogy növelje forgalmát, hanem az is, hogy extra kiegészítő bevételekre tegyen szert. Az Inlernet-Rendszer segítségével képes plusz bevételre szert tenni, a jelenlegi jövedelmét kiegészítve. Az Inlernet célja, hogy az aktív, vásárló lakosság 1%-a az Inlernet-Rendszerből éljen meg, illetve, hogy a 4%-ának jelentős jövedelem kiegészítést tudjon nyújtani. Nézzük meg hogyan működhet ez Önnél is.

Az Inlernet zseniális ötletének köszönhetően nemcsak vásárolhatunk a Termékp partnereknél, hanem a jövőben tervezett vásárlásainkat ma lefoglalózzhatjuk. A foglalózás azt jelenti, hogy az Inlernet-Rendszerben vásárlási utalványt foglalózzhatunk. Azaz, nem kell kifizetnünk a teljes vásárlási utalvány értékét, csak egy részét. Ez ugyanúgy működik, mintha egy terméket szeretnénk megvásárolni és jelen pillanatban nem áll a rendelkezésünkre a teljes vételár. Azért, hogy a terméket biztosan a magunkénak tudhassuk, foglalót szoktunk letenni rá. A foglaló egy része a teljes vételárnak. Ezt szoktuk megtenni, ha ingatlant, vagy gépjárművet vásárolunk, annak érdekében, hogy kifejezzük a vásárlási szándékunkat, erről biztosítsuk az eladót és magunkat is. Mivel a vásárlási utalványokat kizárólag az Inlernet Termékp partnereknél lehet beváltani árra, vagy szolgáltatásra, ezért azoknak a lefoglalózásával elkötelezi magát a Törzsvásárló, hogy a jövőben az Inlernet Termékp partnereknél vásárol. Ha valaki az Ön ajánlásával regisztrál az Inlernethez, sajnos még nem garantált, hogy az Inlernettel szerződésben álló boltokban fog vásárolni, bár érdekében állna. Ön is ismeri minden bizonnyal a szokás hatalmát. A vásárlási szokáson is változtatni kell. A vásárlási utalvány lefoglalózásával egy remek lehetőség nyílik arra, hogy elkötelezze Törzsvásárlóit, úgy, hogy ez nekik is nagyon előnyös. Nézzük meg egy példán keresztül, hogy miért.

25. dia:

Egy ingatlan közvetítő, ha sikeresen kiközvetít egy ingatlant és a vevő leteszi az ingatlanra a foglalót, akkor a közvetítő jogosan igényli a közvetítői jutalékát. A jutalékát az eladótól valószínűsíthetően a foglalóból fogja megkapni. A vevő bizonyos határidőn belül kifizetheti a vásárlási érték fennmaradó részét, így a foglaló beszámításra kerül a teljes vételárba. Ha nem fizeti ki a maradék vételárat, akkor a foglaló elveszik, vagy, ha az eladó lép vissza, akkor a dupláját kell megfizetnie a vevőnek. Mindez az ingatlan közvetítőt már nem kell, hogy foglalkoztassa, mert a sikeres közvetítésért megkapta a jutalékát. Nagyon hasonló a helyzet az Inlernetnél a vásárlási utalványok foglalózásakor is, annyi különbséggel, hogy jóval rugalmasabban beszámítható a foglaló összege. Ha az Ön által ajánlott Törzsvásárlók foglalóznak vásárlási utalványt, akkor elkötelezik magukat, hogy előbb-utóbb vásárolnak majd az Inlernet Termékp partnereknél, így a foglaló kifizetésekor Önnek azonnal jár a jutalék. Önt pedig már nem kell, hogy foglalkoztassa, hogy az Ajánlottja mikor fizeti ki az utalvány maradék összegét. Alapvetően már az Ő érdeke, hogy a foglalóját kiegészítse és így a teljes utalvány értéket átvegye, majd levásárolja a Termékpartnernél.

Példánkban 200.000 Ft-ért szeretnénk vásárolni a jövőben. Ebben az esetben foglalózzunk le egy vásárlási utalványt, 12.000 Ft-tal. A foglaló értékeit az Inlernet fix, hat összegben határozta meg, melyek megegyeznek az árengedmény számla azon összegeivel, amikkel Jogokat szerezhünk a Rendszerben. Tehát a foglaló értékei 12.000 Ft, 36.000 Ft, 100.000 Ft, 300.000 Ft, 900.000 Ft és 1.800.000 Ft lehetnek.

A 12.000 Ft-ot az Inlernet bankszámlájára át kell utalnunk, ugyanúgy, mintha a teljes utalványértéket fizetnénk ki, majd ki kell belőle fizetnünk az utalvány foglalóját. Ezt követően a Rendszer automatikusan jóváír egy Jogot a foglaló Törzsvásárlónak.

Ez a mi saját, foglalóból keletkezett Jogunk lesz, de ettől függetlenül a foglaló értékét, a 12.000 Ft-ot bármikor kiegészíthetjük az ÁSZF 2. számú mellékletében meghatározott összeggel, majd igényelhetjük az utalványunkat és mehetünk vásárolni. Azaz a foglalónk beszámítható a jövőbeli vásárlási utalványunkba. A foglalózással létrejött Jog ugyanolyan tulajdonságokkal rendelkezik, mint a vásárlás árengedményeként kapott Jog, tehát megsokszorozhatjuk a segítségével a mögötte álló pénzt, az előzőekben már bemutatott módon. A foglaló levásárlása után is megmarad a Jog, nem veszik el és ugyanúgy pénzt fizet minden egyes együttállásnál.

Ez azért lehetséges, mert, ha a foglalót kiegészítjük, majd az utalványt levásároljuk, akkor a Termékpartner megfizeti a jutalékot az Inlernetnek, azaz a foglalóval megegyező érték az azonnali visszatérítésekkel együtt visszakerül az Inlernethez. Tulajdonképpen a vásárlási utalványok rendelkezése során az Inlernet utalja az utalvány értékeket a Termékpartnernek, amiből már előre le is vonja a jutalékát. Így biztosak lehetünk benne, ha utalvánnyal fizetünk, megkapjuk az árengedményt. Sőt, azonnal megkapjuk! Ezért is érdemes utalvánnyal vásárolni a Termékpartneréknél. A foglalózás tehát lehetőséget teremt arra, hogy előre, gyorsan megszerezzük a Jogot, aminek a segítségével pénzt kereshetünk mások vásárlásaiból. Ez azt jelenti, hogy megfordult a folyamat, eddig vásároltunk, majd utána kaptunk árengedményt, majd Jogot és a Jogból kerestünk mások vásárlásából. Ebben az esetben pedig vásárlás előtt foglalozunk, megkapjuk a Jogot, pénzt keresünk rövid időn belül, akár még aznap mások vásárlásából, majd utalványt rendelünk bármikor, akár a megkeresett pénzünkből, amely során a foglaló értékét felhasználhatjuk. Ekkor már nem történik könyvelés az Árengedmény-számlára, így Jogot sem kap, hiszen az már a folyamat elején jóváírára került. A foglaló értékét a 2. számú melléklet szabályozása szerint bármikor, az utalvány rendelése során felhasználhatjuk. Nincs időhöz kötve a foglaló felhasználása és a foglalót részletekben is felhasználhatjuk, így nem vagyunk kötve ahhoz, hogy milyen értékben vásároljunk egy kiválasztott Termékpartnernél. Ez a lehető legnagyobb rugalmasságot és a leggyorsabb pénzkeresetet jelenti és ne felejtjük el, hogy így is értéket teremtünk. Hiszen, ha továbbajánljuk az Inlernet-Rendszert, akkor a Jogunk előbb-utóbb eléri a 30/30-as státuszt és ugyanúgy megkapjuk a foglaló Jog után is a 130.200 Ft-ot. Természetesen bármennyi utalvány foglalót igényelhetünk. 12.000 Ft foglaló után minden esetben jóváíródik egy újabb Jog, ezzel növelve a Jog-fánkat.

Mivel a foglaló összege csak egy töredéke a teljes utalvány értéknek, ezért annak is érdemes foglalóznia, akinek még valamilyen oknál fogva nincs meg a tervezett vásárlásához szükséges teljes összeg. Hiszen az Inlernet segítségével megkeresheti a foglaló kiegészítéséhez szükséges összeget.

Nézzünk erre egy példát egy 10%-os Termékpartnernél!

26. dia:

Megrendeli a 200.000 Ft értékű utalványt a 10%-os Termékpartnerhez, amit az alábbi módon fizet ki: felhasználja a 12.000 Ft foglalót, felhasználja a Jogból keletkezett Jog jutalékokat, ami 130.200 Ft, majd befizeti az Inlernetnek a még hiányzó összeget, ami 57.800 Ft és így átveheti a 200.000 Ft értékű utalványát, amellyel fizethet a Termékpartneréknél.

Tehát a 200.000 Ft-os vásárlása csak a foglaló összegébe és az utólag befizetett összegbe került. És még jóváírára került Törzsvásárlói visszatérítésként az utalvány értékéből származó árengedmény 10%-a, azaz 2.000 Ft!

Így tehát bölcs, előrelátó gondolkodással és némi ajánlói tevékenységgel megspórolt 132.200 Ft-ot.

Most már Ön is érti, hogy mért foglalóznak előszeretettel a Törzsvásárlók az Inlernet-Rendszerben vásárlási utalványokat. Az utalványokat pedig Önnél, mint Termékpartnernél is be fogják váltani, hiszen előbb-utóbb mindenkinek érdeke a letett foglalóját kiegészítenie és levásárolnia. Ezért elengedhetetlen, hogy utalvány elfogadó Termékpartner legyen, illetve javasolt Önnek is lefoglalóznia a jövőbeli kiadásaihoz, céljaihoz szükséges utalványokat.

27. dia:

Foglaljuk tehát össze, hogy Termékpartnerként az Inlernet zseniális Rendszerének köszönhetően milyen előnyei származnak. Nincs többé magas reklámköltség. Az Inlernet mindig csak a megvalósult vásárlások után, utólag kéri be az előre megállapodott jutalék százalékot. Tehát Önnek előre nem kell kifizetnie a reklámköltséget. Nincs a konkurenciához elvándorló vásárlóerő. Megszűnik a vásárlóerő kiszámíthatatlansága. Megszűnik az állandó árháború. A felesleges árajánlatok is megszűnnek. Azonnali, jelentős vásárlói kör növekedés. Folyamatos exponenciálisan növekvő vásárlói létszám. Hűséges, lojális törzsvásárlói kör kialakulása. Növekvő forgalom reklámok nélkül. Forgalom növekedése származhat az online utalványokból. Egyszerű az adatközlés az Inlernet felé a személyes, ingyenes Webirodájában. Az ingyenes szájpropaganda előnyeit kihasználhatja, hiszen ez a legjobb reklám az Ön számára. Bevételi lehetősége nyílik más ágazatokból is. Ingyenes, biztonságos termékpartneri Webirodát kap mindegyik üzletéhez. A vásárlás előtt a bankszámlájára érkezet a bevétel. Amennyiben a Törzsvásárlóink az online vásárlási utalványokat igénylik és ezzel fizetnek Önnél, úgy az Inlernet azonnal átutalja Önnek a jutalékkal csökkentett vásárlási utalvány értékét. Így sokszor előbb érkezik meg a pénz az Ön bankszámlájára, mint ahogy a Törzsvásárló megjelenne a vásárlási utalványával. Ingyenes reklámfelületet kap az Inlernet internetes oldalán minden egyes üzletéhez. Ingyenes nemzetközi reklám. Az Inlernet weboldalát nagyon sok külföldi állampolgár is látogatja. Nincs termékpartneri tagsági díj. Díjmentes a csatlakozása. Rugalmasan kiválasztható fizetési módok. Tetszése szerint eldöntheti az előzőekben felsorolt vásárlási, fizetési módok közül, hogy melyeket engedélyezi a saját üzletében. Jutalékot fizetni tehát csak akkor szükséges, amikor megvalósult a forgalom és csak a tényleges forgalom után kell fizetnie.

28. dia:

Mindezeket az előnyöket Ön is élvezheti Termékpartnerként, ha megfelel az Inlernet termékpartneri kritériumainak. Ezek pedig a korrekt üzletmenet és üzletvitel, magas árengedmény felajánlás. Az árengedmény mértéke legyen korrekt, legyen a Törzsvásárlóknak is kedvező és legyen az Ön számára is még megfelelő. Pontos jutalékfizetés késedelem nélkül. Erre maximum 8 nap fizetési határidőt kaphat, de a Törzsvásárlók szeretik, ha gyorsabban megkapják a visszatérítéseket. Legyenek jó referenciái a vásárlóktól. Legyen nagy kereskedelmi, üzleti tapasztalata és minimum már 1 éve működjön az üzlete. Minőségi termékeket, vagy szolgáltatásokat kínáljon. Legyenek Önnél rugalmas fizetési lehetőségek. Hosszú távon gondolkozzon és legyenek biztos anyagi és erkölcsi alapjai.

29. dia:

Minden üzlet akkor jó, ha mind a két fél jól jár. Ezért az Inlernetnek az árengedményre vonatkozóan van javaslata. Az első javaslat a mindenkori átlagos nyereségének az 50%-a. Ez alatt azt kell érteni, hogy az Ön forgalma csökkentve a termék beszerzési árával és az értékesítés költségeivel, kiadja az Ön nyereségét. Ennek az 50%-át ajánlja fel az Inlernet Törzsvásárlóknak. Ha nem minden termékén, vagy szolgáltatásán azonos az árrés, és ezért különböznek a nyereségek is, akkor javasoljuk, hogy az értékesítéseinek arányában számoljon egy átlaggal. Nézzük meg egy példán keresztül, hogy ez mit jelent. Ha egy termék, szolgáltatás értékesítésre kerül egy Inlernet Törzsvásárlónak, és ebből 30% az Ön nyeresége, akkor ezt felezze meg az Inlernettel. Az Inlernet ezt a 15% árengedményt a kezelési költségével csökkentve visszajuttatja a Törzsvásárlóknak. Tehát a nyereségének az 50%-a az Inlernet Törzsvásárlóké, a másik 50% pedig az Ön maradék nyeresége, ebben a példában 15%. Így mind a két fél jól járt. A második javaslat: a bevételének azon százalékát ajánlja fel árengedményként, amit egyébként is reklámra költene azért, hogy egy újabb vásárlót szerezzen magának. Így tehát az árengedmény mértéke megbeszélés és számítás tárgyát képezi, nincs előírás. A fentiek is csak javaslatok. Ha e szerint dönti el az árengedmény mértékét, akkor garantált, hogy folyamatosan növekvő vásárlói köre lesz. Minél nagyobb az árengedmény, annál nagyobb az esélye, hogy a tudatos Inlernet Törzsvásárlók Önnél fognak vásárolni, akkor is, ha üzlete területileg nincs a közelükben.

**30. dia:**

Már csak az alábbi lépések szükségesek, hogy mihamarabb Termékpartnerünk lehessen. Vegye fel a kapcsolatot az Inlernet egyik Termékpartner Referensével!

Ha nem ismer ilyet, akkor az Inlernet Hungary Zrt.-vel is felveheti a kapcsolatot, telefonon, e-mailen, faxon vagy személyesen. Elérhetőségeit megtalálja az Inlernet weboldalon. Referenseink készséggel állnak a rendelkezésére a Termékpartneri szerződés megkötésében. A Termékpartneri szerződés megkötését követően a Referensek felveszik az internetes reklámanyagához az adatokat. Ne feledje, Ön az Inlernet honlapján ingyenes reklámfelületet kap! Második lépésként ragassza ki az Inlernet matricáját üzletén, irodáján, pénztárgépén, illetve szerepeltesse a weboldalán jól látható helyen. Utolsó lépésként pedig, készüljön fel a rohamosan növekvő forgalomra és az értékteremtésre!

31. dia:

Előzze le, zárja ki a konkurenciát! Hódítsa el a vevőket, megrendelőket! Ha az Ön területén elhelyezkedő, azonos szegmensben lévő üzlet előbb jelentkezik Termékpartnernek, akkor az Ön vállalkozása hátrányba kerülhet, mert az Inlernet az azonos területen működő hasonló vállalkozások csupán 15%-ával szerződik. Azaz, Termékpartnereinek nem állít konkurenciát. Vagyis aki előbb lép, az jut több vevőhöz, több megrendeléshez és több bevételhez!

Minden pillanatban újjá születhetünk. Minden pillanat lehet egy új kezdet. Csak döntés kérdése. A mi döntésünkké. Legyen előbb Termékpartnerünk, mint a konkurenciája! Sok forgalmat kíván Önnek az Inlernet!