

# ENERGETIX

HANDBOEK – Nederland en België



**Energetix GmbH & Co. KG**

**Franz Kirsten Str. 1      55411 Bingen**

**Duitsland**

**tél (49) 67 21 18 23 20      fax (49) 67 21 18 23 29**

email : [cs@energetix.tv](mailto:cs@energetix.tv)

[order@energetix.tv](mailto:order@energetix.tv)

10.06.2008

**Een Briljant Business Idee : NL en B**

I.	Informatie over het bedrijf	3
II.	Informatie over het product	4
III.	De voordelen van een directe verkoop business	5
IV.	Hoe te starten	
	• Schrijf je doelstellingen op	6
	• Kies de uren die je wil werken	7
	• Een contact lijst – wie kan je allemaal	8
	• Wekelijkse planner	11
V.	De verkoop van de ENERGETIX collectie	13
	• Tips over waar de producten te verkopen	13
	• Het organiseren en boeken van presentaties	15
	• De hostess geschenken	19
VI.	Het sponsoren van nieuwe consulenten in je team en algemene regels	20
VII.	Het Marketing Plan & Commissie Plan	24
	• Groothandels bonus	31
	• Marketing Director Bonussen	32
VIII.	Je persoonlijke webshop en Management Systeem	35
IX.	Hoe te bestellen	38
X.	Vraag & Antwoord	40

## I. Informatie over het bedrijf

ENERGETIX GmbH & Co.KG is in Bingen/Duitsland opgericht in april 2002.

ENERGETIX heeft zich gespecialiseerd in directe verkoop van modieuze magnetische sieraden en accessoires.

Het gezondheids verbeterend effect gecombineerd met met de klassieke elegantie van mode sieraden en accessoires heeft energetix al meer dan 200.000 mode- en gezondheids bewuste klanten opgeleverd.

Of de sieraden van roestvrij staal, puur koper, parels of sterling zilver zijn gemaakt, ENERGETIX sieraden en accessoires zijn aantrekkelijk voor mannen en vrouwen van alle leeftijden. Wat onze sieraden speciaal maakt is dat ze er niet alleen mooi uitzien maar ze werken ook nog 'briljant'.

ENERGETIX magneet sieraden zijn geplaatst met een hoge kwaliteit goud of rhodium en kunnen gecombineerd worden met echte juwelen. Elk sieraad bevat twee of meer neodymium magneten met een kracht van 1200 gauss.

ENERGETIX werkt met onafhankelijke distributeurs. De producten worden verkocht op beurzen, evenementen, braderiën en op presentaties bij mensen thuis, op clubs, bij bedrijven, in beauty salons, kappers, etc. Vele duizenden distributeurs gebruiken ENERGETIX als secundaire inkomen die gehaald kan worden uit de drie groeimarkten waarop ENERGETIX actief is en die niet door economische achteruitgang wordt beïnvloed zoals: gezondheid\*, directe verkoop en mode sieraden en accessoires.

\* Overeenkomstig aan het economisch model gaan we terug naar Nikolai Kondratieff ("theorie van lange golven"), een basis innovatie komt elke 30 tot 50 jaar voor. De 6de Kondratieff cyclus verwacht een exponentiële groei in de gezondheid en welzijn veld, in het bijzonder in de profylactische behandeling.

## II. ENERGETIX Product informatie

### Basis structuur en materialen

De meeste ENERGETIX producten zijn vergelijkbaar met zeer hoge kwaliteit echte juwelen, de materialen en de productie technieken vinden we terug op dat gebied. Algemeen genomen vergt het fabriceren van onze producten een hoog niveau van deskundig vakwerk als men dit vergelijkt met andere gefabriceerde producten. Er is ook gebruik gemaakt van verfijnde technologische processen vooral in de afwerking van de producten.

### Het gietwerk

Deze techniek van gietwerk wordt het meest gebruikt voor het produceren van juwelen vooral als het gaat om ingewikkelde ontwerpen. Met gieten kun je bijna alle vormen creëren die nodig zijn om het sieraad de juiste vastheid en gewicht naar wens te geven. Er worden twee verschillende processen gebruikt, welke hangt af van het materiaal er wordt gebruikt.

“Wit metaal” is een legering die in principe bestaat uit tin met daaraan toegevoegd koper en lood. De exacte hoeveelheid hiervan varieert. Deze methode maakt mooi en gedetailleerde modellen met mooie oppervlakten die eenvoudig af te werken zijn. Deze methode gebruikt voor sieraden en componenten waar substantiële sterkte niet nodig is. Dankzij het smeltpunt van de legering kan het gieten direct in ge vulkaniseerd rubber plaatsvinden daardoor is er weinig krimpen of vervorming van het model. ENERGETIX broches, de meest oorbellen en hangers maar ook vele armbanden en onderdelen van halskettingen worden op deze manier gemaakt. Een ander proces is de “Lost wax” techniek. Deze manier van gieten wordt hoofdzakelijk gebruikt als het om kwaliteit sieraden gaat vergezeld met sterkte van het model. Vele armbanden welke afgewerkt worden met steentjes worden op deze manier gemaakt. Aan dit soort armbanden zitten zoveel kleine onderdelen waardoor hardheid van het materiaal nodig is.

### Strakke draad vormen

ENERGETIX koper armbanden zijn allemaal van verschillende secties puur koperdraad gemaakt, tijdens het proces worden wordt het koper door kleine gaten van gehard metaal getrokken. Daarna wordt het materiaal in armband vorm uit gestanst met alle vormen en kenmerken van het design. De gaatjes voor de magneten worden daarna uitgeboord. Voor 925 zilver wordt hetzelfde proces gebruikt.

### Technische componenten

Kettingen worden door technisch complexe machines vervaardigd, wanneer de machines eenmaal ingesteld zijn worden de schakels aan elkaar vast gesoldeerd met geel koper of zilver. Vervolgens in het eind proces wordt de oppervlakte van de ketting bewerkt.

### III. Een win / win situatie voor iedereen

De directe verkoopmethode is gebaseerd op de verkoop gebruik makend van de “mond op mond” reclame. De collectie wordt door een netwerk van consulenten direct van de fabrikant aan de consument verkocht. De laatste tien jaar heeft deze vorm van verkoop een enorme vlucht genomen, zowel in Europa als in de USA en Japan. De directe verkoop biedt de volgende voordelen.

#### Voor de consument :

- Niet afhankelijk van winkelopeningstijden.
- Aangenaam bestellen vanuit huis.
- Eersteklas advies en service.

#### Voor de consulent :

- Kleine startinvestering mogelijk € 46, -, ( starter kit met handboek, brochure en een armband...).
- Geringe kantoorkosten ( geen gehuurd kantoor en personeel nodig).
- Inspanningsafhankelijk inkomen.
- Flexibele werktijden.
- Goede vervolg verkopen door tevreden consumenten.  
Geen minimale afname hoeveelheden.
- Korte levertijden.
- Zelfstandige positie.
- Ondersteuning door marketing director en team.

#### De Hostess / Host :

- Een persoon die een koffie ochtendje, party of een simpel bijeenkomst voor vrienden, familieleden, burens, collega's of clubleden organiseert bij hun thuis, werk of club heeft de kans een “dank u wel” geschenk te verdienen ter hoogte van 10% van de omzet en daarnaast zelf tegen een korting van 30% producten te kopen.
- De gasten horen misschien voor het eerst hoe magneet therapie werkt en hun energie kan verhogen, hun stress, pijn en depressie kan verminderen. Mensen raken steeds meer geïnteresseerd in alternatieve geneeswijzen die hun gezondheid kan verbeteren. ENERGETIX maakt mooie geschenken voor hun zelf of als geschenk voor een ander.
- Een gezellig samen zijn met andere mensen

## IV. Hoe te starten

### Het opschrijven van je doelstellingen

Het opschrijven van je doelstellingen voor je eigen business

Schrijf je doelstellingen op en het tijdspad wanneer je dit wilt bereiken.

Samen met je sponsor moet je ze zo realistisch mogelijk noteren. Hij kan je helpen je doelstellingen bereiken als hij je doelstellingen ook weet dus bespreek het met hem / haar.

Stel jezelf elke keer weer de vraag, waarom je ENERGETIX business bent gaat doen

- Omdat je van sieraden houdt?
- Omdat je gefascineerd bent door magneet therapie
- Omdat je aan zoveel mogelijk mensen de magneet therapie wilt laten zien
- Omdat je het leuk vindt andere mensen te helpen
- Omdat je meer bekenden en kennissen wil maken
- Omdat je een extra inkomen wilt verwerven
- Omdat je een extra inkomen wilt verwerven met weinig risico's en goede verdiensten

Noteer hier asjeblieft nog meer doelstellingen die je mettertijd hoopt te verwezenlijken.

(bv. Een maandelijks vast bedrag van € 500,00 extra inkomen, een vakantie die je altijd al hebt willen maken, een extra inkomen om de studie van kinderen te kunnen financieren, noem maar op)

De datum vandaag is: (bv 29-09-05) .....

Je doelstelling (goals)	De kosten (€)	Het aantal uren die je per week in je Energetix business wil steken	Binnen welke termijn wil je je doelstelling bereiken	Eind datum
Bv weekje vakantie in Spanje	€ 800,00	Ongeveer 8 uren	Twee maanden	29-11-05

Een "training on the job" met je sponsor bevat verschillende elementen, een verkooppresentatie samen geven, je doelstellingen, je wekelijkse planner en contact lijst doornemen maar ook de informatie doorgeven over de verschillende Energetix formulieren en hoe deze in te vullen zijn een onderdeel van de "training on the job".

Zorg dat de hele training 6 weken nadat je geregistreerd bent is voltooid.

Alsjeblieft lees de formulieren die achter in het handboek zitten aandachtig door. Vul ze daarna zoals ze zijn uitgelegd in en verstuur ze naar het Energetix hoofdkantoor in Duitsland niet later dan 7 weken nadat je geregistreerd bent.

Zorg ervoor dat de formulieren compleet ingevuld zijn, incomplete formulieren worden niet geaccepteerd wat gevolg heeft op de later toe te kennen bonussen als je verder een team gaat opbouwen.

Lees meer in het **deel over de marketing director bonussen**

## Kies de uren die je werkt

Kies nu de uren die je gaat werken

Misschien hebt je maar een paar uren of een paar dagen de tijd om je werk te doen.  
Misschien kan je maar een paar uren of een paar dagen toewijden aan je werk.  
Vele consultants doen hun Energetix activiteiten naast hun gewone werk en bouwen geleidelijk hun business op.

Noteer alsjeblieft twee weken van te voren in je agenda de tijd die je aan je familie wil besteden en natuurlijk een je baan etc. Markeer daarna de tijd die je over hebt om je Energetix business op te bouwen.

ENERGETIX geeft je de flexibiliteit om je tijd zo te verdelen dat je verantwoordelijkheden t.o.v. je familie en andere verantwoordelijkheden kunt nakomen.  
De tabel onder geeft je de mogelijkheid om dit met je sponsor door te nemen zodat je weet met welke tijd je de beste activiteit kan doen.

**Tip:**

Draag zelf altijd ENERGETIX sieraden. Of je nu naar het zwembad gaat met de kinderen, naar een feest, een lunch met collega's of een barbecue met vrienden etc.

Dit zijn dat geen officiële werkuren maar het kan wel leiden tot goede contacten of zelfs verkopen.

### **Onthoud: Slechte planning leid tot slechte resultaten**

Tijd planner    Datum: .....

Tijd	Maandag	Dinsdag	Woensdag	Donderdag	Vrijdag	Zaterdag	Zondag
08.00							
09.00							
10.00							
11.00							
12.00							
13.00							
14.00							
15.00							
16.00							
17.00							
18.00							
19.00							
20.00							
21.00							
22.00							

## Stel een contactlijst samen

Schrijf alle namen van de mensen die je kent.

De meeste mensen van boven de 18 jaar kennen zeker 500+ mensen! Sommige, maar niet alle mensen van je contactlijst zullen geïnteresseerd zijn in:

- het kopen van sieraden / magnetische gezondheid producten
- jouw team komen versterken en hun eigen ENERGETIX business beginnen
- een avond willen organiseren als host (en daarvoor een geschenk ontvangen)
- een verzamelbesteller worden onder hun collega's en vrienden
- of slechts het aan recommanderen van klanten van wie ze weten dat ze baat zullen hebben van de ENERGETIX producten

### **Heb vooral geen vooroordelen!**

Elke naam die er in je op komt moet je op je lijst schrijven, heb geen vooroordelen. Je hoeft niet iedereen tegelijk te benaderen – sommige mensen wil je misschien alleen benaderen voor een BOM meeting – het maakt niet uit alleen de naam op papier zal je eraan herinneren om de naam ENERGETIX bij hun bekend te maken.

**Begin eerst eens met minimaal 25 namen op papier te zetten** ga daarna door met namen op te schrijven via de "Memory jogger" op de volgende pagina. Voeg elke dag nieuwe namen aan je contact lijst toe.

## Ideeën voor een contactlijst met de “Memory jogger”

<b>Familie</b>	<b>Anderen:</b>	<b>Wie staat er naast u bij:</b>
Ouders, Ooms/tantes		Het winkelcentrum
Grootouders		De kassa
Kinderen		De bank
Broers/zussen		
Neven/nichten		
schoonouders		
<b>Vrienden</b>	<b>Zakelijke contacten</b>	<b>Wie helpt u:</b>
Naaste vrienden	Huisarts	Een ober
Studievrienden	Masseur	Receptionist
Schoolvrienden	Alternatieve genezer	Kapster
Kennissen en bureu	Schoonheidsspecialiste	Verkoper
	Nagelstudio	Taxichauffeur
<b>Vrienden van familie</b>	Zonbank centrum	
	Verzekeringsadviseur	<b>Wie verkoopt u wat:</b>
Vrienden van ouders	Dierenarts	
Vrienden van boers/zussen	Opticien	Verkoopster
	Bankmedewerker	Zakenlui
<b>Collega's</b>	Klussenman/vrouw	Verzekerings adviseur
	Interieurverzorgster	autoverkoper
Oud-collega's	Krantenkiosk	
Huidige collega's	Postbode	
Werkcontacten	Schoenmaker	<b>Iedereen die u nog kunt bedenken...</b>
Collega's van filialen		
	<b>Lijsten voor gebruik</b>	
<b>Organisaties en clubs</b>		
	kerstkaartlijst	
Trefcentra	Oud adres boekje	
Sportclub	Adres boekje	
Stamtafel café	Clublidmaatschap lijst	
Rotary/lions		
School	<b>Wie zit er naast u in:</b>	
Fitness club		
Politieke groep	Het vliegtuig	
Vakgroep werk/studie	De trein	
Golfclub	De auto	
Tennisclub	De metro	
	de wachtkamer huisarts	
	de wachtkamer dierenarts	

## Het contact maken met mensen

Het beste wat je kunt doen als je contact gaat maken met mensen in persoon of over de telefoon is wat men in de verkoop zegt “een derde partij benadering” of te wel een indirecte benadering:

“Ik ben net begonnen met mijn eigen zaak en maak reclame voor ENERGETIX magnetisch sieraden en accessoires. Zij kunnen mensen helpen meer energie te krijgen, stress te verlagen, pijn en depressies te verlichten. Het zijn producten voor mensen als ook voor dieren.

De reden dat ik jou bel is omdat ik hierbij hulp nodig heb. Weet jij mensen in je omgeving die misschien baat kunnen hebben bij deze producten? / Bij wie ik eens een presentatie zou kunnen geven / Wie geïnteresseerd is in een beetje extra inkomen te verdienen.”

### **Soms geeft je contact direct informatie bij wie je moet contacteren of waar**

je, je informatie toe kan sturen. Wat je nu kan doen is direct de telefoon pakken of een brief sturen en daarin refereren aan die vriend/vriendin van wie je hun naam hebt gehad die geïnteresseerd zou kunnen zijn in jou producten en of Business.

Ideaal is de conversatie zo kort mogelijk te houden en een afspraak te maken om hen de collectie aan producten te laten zien en hen de voordelen ervan uit te leggen. Als deze persoon niet geïnteresseerd is kun je altijd naar een andere naam vragen die wel geïnteresseerd zou kunnen zijn.

**Of de persoon zelf is geïnteresseerd** en vraagt aan je om meer informatie te geven. Ook hier geldt als het geografisch mogelijk is maak een afspraak met de persoon voor een bak koffie of iets dergelijks om diegene dan meer informatie te verstekken. Voor hier is het voldoende om een uitleg te geven van de werking en de voordelen van de magneet sieraden op gezondheidsgebied of als bijverdienste dan gelijk het hele commissie plan uit te leggen.

**Als** je contact geen naam kan bedenken en ook zelf niet geïnteresseerd is, is het beter zo te laten. ( Het alternatief kan zijn om hen een flyer te sturen, maar dat kan een verspilling van tijd zijn wat zonde is want hebt nog vele andere namen op je lijst staan ) Het heeft geen zin en het is verspilde tijd om andere mensen te overtuigen van je producten en/of business. Jou tijd is veel belangrijker en je aanbieding is daar veel te goed voor! Jou business wordt veel makkelijker en profijtabel als je van te voren de geïnteresseerden er tussen uit zoekt.

### **Gebruik je memory jogger voor je contactlijst.**

Een ideale plaats om mensen te contacteren is een fitness centrum/studio. Deze mensen zijn al geïnteresseerd in gezondheid. Kappers, beauty centra's, nagelstudio's zijn plaatsen waar veel mensen praten en een ideale omgeving om je producten te recomanderen. Ook andere zaken zijn er te bedenken, wees blij met elke vertrouwelijke relatie en vooral met loyale klanten.

Schrijf nu iedereen maar op die je nog vergeten bent en begin met het contact maken met de meest positieve personen. Blijf dagelijks mensen aan je lijst toevoegen. Hou bij met wie je gesproken hebt en wie positief heeft gereageerd.

### Contactlijst voor uw ENERGETIX business

Naam van de Sponsor .....ID Nr.....

Naam nieuwe consulent .....ID Nr.....

Naam	Product	Interesse zaak	gastvrouw/heer	opmerking
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				
43				
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				

## WEEK PLANNER

(ten minste 1 week plan, 1 week behaald)

Naam van de **sponsor** ..... ID NR.....

Naam nieuwe **consulent**..... ID NR.....

Activiteit	Week:		Week:		Week:		Week:	
	plan	behaald	plan	behaald	plan	behaald	plan	behaald
Persoonlijke verkoop	€ 500	€ 580						
Uw kortingspercentage	25%	25%						
Behaalde winst op uw omzet	€ 125	€ 145						
Aantal brochures uitgedeeld	50 brochures	100 brochures						
Aantal sieraden presentaties	1	1						
Met hoeveel mensen spreekt u deze week over de bijzondere mogelijkheden van de Energetix business, en de werking van de producten	14	21						
Aantal door uw gesponsorde consulenten	1	1						
Bezochte trainingen en bijeenkomsten	0	1						
Hoeveel en aan wie gaat u deze week enkele producten uitlenen, zodat er verzamelbestelling en volgen	1	2						

Noteer hier asjeblieft nog meer doelstellingen die je mettertijd hoopt te verwezenlijken.

De datum vandaag is: (bv 29-09-05) .....

Je doelstelling (goals)	De kosten (€)	Het aantal uren die je per week in je Energetix business wil steken	Binnen welke termijn wil je je doelstelling bereiken	Eind datum
Bv weekje vakantie in Spanje	€ 800,00	Ongeveer 8 uren	Twee maanden	29-11-05

## V. De verkoop van de ENERGETIX collectie

In business gaat het vooral om je producten te laten zien en er met zoveel mogelijk mensen over praten. Je kan dat doen door bijvoorbeeld:

- **Zelf de sieraden te dragen.** (Draag bv. aan je linker arm een horloge en een tennis armband, en aan de rechterarm nog twee armbanden, draag om je nek een ketting zodat mensen opmerkingen maken over je sieraden.)
- **Laat uw catalogus circuleren en deel flyers uit.** (bewaars uw flyers in een plastic hoes en doe daar ook wat advertentieberichten bij, zorg voor een bonnenboekje en ook wat geschenkverpakkingen.)
- **Draag altijd wat voorbeeld sieraden bij u** in uw handtas of koffertje. (zodat mensen die de sieraden mooi vinden ook gelijk kunnen kopen) Ideaal zou zijn als u twee of drie show kussentjes met daarop 3 armbanden bij u zou hebben, voor een directe mini display. Zo kun je direct voordeel halen uit je business mogelijkheden, wees voorbereid en er klaar voor, elk moment en overal.
- **Praten over de voordelen van ENERGETIX gezondheidsproducten en de ENERGETIX business.** Dit is een manier om je team snel op te bouwen, verkopen te doen en boekingen voor presentaties te krijgen. Of wel succesvol worden.

Ideeën over waar te verkopen:

**Overall.** Aan iedereen die binnen een meter van u af staat. (noem het de 1 meter regel) In de rij bij de kassa, de persoon die naast je zit in de trein, bus of in het vliegtuig. Mensen die je ontmoet bij het wegbrengen van de kinderen naar school, mensen die je ontmoet in de sportschool, etc.

**Huur een kraam op een beurs of braderie in de buurt.** Lokale festiviteiten, bij evenementen op school. Kijk in de lokale krant wat er georganiseerd wordt in de buurt. Kijk ook uit naar posters en flyers voor aantrekkelijke mogelijkheden. Bel vervolgens met de organisatie en probeer een tafel of kraam te huren.

**Bel naar mogelijke locaties.** (Ziekenhuizen, sportclubs, sportscholen, gezondheidshotels(spas), kantoren, fabrieken, etc.) Vraag of je toestemming krijgt om in de kantine je ENERGETIX gezondheidsproducten mag komen laten zien en verkopen en stel een percentage van je omzet in het vooruitzicht om in de personeelskas of te schenken aan een goed doel die men aanwijst. Biedt aan om een product, flyer en wat advertentieberichten naar hen toe te sturen zodat men het kan nalezen.

**Leen wat producten uit aan familie of vrienden.** Familie, vrienden kunnen producten meenemen naar hun werk, of sport vereniging. Geeft ook wat flyers mee en een bonnenboekje zodat ze ook direct kunnen verkopen maar ook orders kunnen verzamelen. Stel ze voor, dat men voor 10% van hun verkoop aan gratis sieraden mogen uitzoeken. Een win / win situatie voor iedereen. Door op deze manier te werken kun je altijd een beroep op hen doen om je te helpen, en wie weet laten vinden ze het nog leuk ook en gaan zelf met de business beginnen.

**De verkoop binnen bedrijven** is in Engeland big business geworden. Een aantal bedrijven die boeken verkopen gebruiken deze methode en hebben over het afgelopen jaar ruim 25 miljoen pond omzet gehaald over 30.000 bedrijven.

Vaak gaat het binnen komen bij bedrijven zo eenvoudig, laat je sieraden maar zien aan de receptioniste stel haar iets in het vooruitzicht bv. 10% in cash of in gratis producten als zij succes het bij het management, of wil zij zelf wel die orders verzamelen. Zelfs als ze zelf niet geïnteresseerd is om het te doen kan ze wel refereren naar de juiste persoon in het bedrijf. (personeels zaken, kantine/faciliteit manager etc.). Je kan de receptioniste een korting geven op het sieraad die ze zelf wil aanschaffen voor de hulp die ze je geeft.

**Catalogus en flyer mailings.** Stuur mensen die je niet regelmatig ziet een catalogus of flyer. Ze kunnen je helpen met je nieuwe business door je catalogus aan mensen te laten zien en daarmee nieuwe klanten voor je werven. Voor hun werk kun je hen een hostessgeschenk in het vooruitzicht stellen.

**Flyer display.** Vraag aan je dokter, tandarts, winkels waar je komt of je een display mag neer zetten met flyers. Vergeet natuurlijk niet om je naam en telefoonnummer op de achterkant te vermelden. Ook hier kun je weer een afspraak maken dat 10% van de verkoop via de flyer naar hen toegaat. Zorg dan wel dat je een merkteken op de flyer plaats zodat je weet waar hij vandaan komt. (bijvoorbeeld 1=dokter, 2=tandarts, etc.)

**Kiosk.** Huur een kiosk in een winkelcentrum voor een paar dagen, week of misschien wel permanent. Bel naar de desbetreffende winkelvereniging en vraag naar de mogelijkheden bij het secretariaat.

De ENERGETIX producten moeten geen concurrentie vormen voor de reeds bestaande winkeliers. Kijk ook als er mogelijkheden zijn dat je kiosk als enige sieraden verkoopt. Rouleer met je teamleden en grijp deze mogelijkheid aan voor een training. Het is een ideale omgeving voor verkoop en nieuwe distributeurs te vinden.

Als er op het moment geen kiosk te huur is maar de mogelijkheden zijn er wel, laat je dan op een wachtlijst zetten zodat je laat zien dat je geïnteresseerd bent en zodra er een vrij komt dat jij deze kan huren.

Het in mei 2005 uitgekomen boek „Succesvol worden in de Gezondheidsbranche“ biedt u talrijke tips en ervaringen van bestaande distributeurs. Het boek is onder artikelnummer 990DE (Duitstalig) of 990UK (Engelstalig) bij Energetix te bestellen.

**Brainstorm** met familie/vrienden of andere Energetix distributeurs en wissel ideeën uit over verkoopmogelijkheden en noteer ze hieronder.

-  
-  
-  
-  
-  
-

**Vraag aan iedereen** die je tijdens presentaties of beurzen ontmoet voor tips waar je de sieraden het best kunt verkopen. (het is zelfs niet schadelijk om aan klanten dit vriendelijk te vragen men is vaak behulpzamer dan men denkt)

-  
-  
-  
-  
-  
-

## Presentaties Organiseren en Boeken

### A) Voorafgaand aan een meeting/presentatie

Om snel met je Energetix business opgang te komen, wil je zo snel zoveel mogelijk presentaties boeken. Het is zinvol als een prospect hostess nog nooit de sieraden heeft gezien vooraf een afspraak te maken om haar een paar voorbeelden van de sieraden collectie te tonen, voordat zij gasten gaat uitnodigen voor een presentatie thuis of op een club.

Vertel ook iets over de voordelen van het dragen van de sieraden en laat de testimonials van klanten en de advertenties in de glossy's zien. Het is dan eenvoudiger voor je prospect hostess om enthousiast over je producten te vertellen.

**1. Maak een lijst** van familie, vrienden, collega's etc. (zet iedereen op de lijst en maak geen vooroordelen) Nodig mensen, individueel of efficiënter in kleine groepjes, uit. Dit kan thuis, in een koffieshop of bij een vriendin. Met de bedoeling om alleen maar je sieraden te laten zien. Het is niet de bedoeling om gelijk te verkopen, de bedoeling van deze meetings is dat iedereen die jij kan andere mensen te laten uitnodigen die jij NIET kan. Op deze meeting kun je gelijk laten zien hoe je nieuwe business er uit ziet.

**2. Telefoneer** met elk persoon. En leg het volgende uit:

- Dat je een nieuwe business bent begonnen in gezondheidsproducten.
- Dat je hun hulp en ondersteuning nodig hebt.
- Dat je hen de producten wil laten zien.
- Dat het is alleen showen is en niet verkopen.

**3. Op je meeting met prospect hostes(ses)**

- Haal nog eens alle punten aan die je ook via de telefoon hebt gezegd.
- Geef alle prospect hostesses een pen en papier en vraag hen vriendelijk namen op papier te schrijven wie men uit zouden willen nodigen voor een presentatie terwijl men luistert naar de testimonials van klanten en de advertenties van de glossy's zien.
- Leg ze ook uit dat 6 tot 10 mensen voldoende is per presentatie.
- Leg ook het **hostess geschenk** uit, aan de hand van de richtlijnen die hiervoor zijn bestemd.

**4. Het boeken van een presentatie.** Als iedereen de sieraden hebben geprobeerd – pak dan je agenda en boek de presentaties. (nooit langer dan 2-3 weken vooruit en doe het individueel met de prospect hostess)

- Probeer uit te vinden waarvoor ze het **hostess geschenk** gaat gebruiken en schrijf dit op.
- Geef zelf de datums aan welke beschikbaar zijn voor een presentatie, laat dat niet over aan de prospect hostess.
- **Volg de richtlijnen voor het coachen van een hostess** welke ook in deze sectie worden beschreven. Je hostess is gretig genoeg om deze presentatie tot een goed einde te brengen en luistert naar elke tip die je hen geeft.
- **Geef aan alle gasten de Energetix opportunity door.**

Zijn er mensen die ook interesse hebben in de Energetix opportunity. Maak dan met deze mensen een vervolg afspraak om hen meer te vertellen over je Energetix business.

## Hoe en waar kun je, je presentaties boeken

Maak niet de fout om al je vrienden naar een presentatie uit te nodigen. Hoewel dit natuurlijk wel de tendens is vooral als je net met Energetix begonnen bent. Het is beter om al je vrienden en kennissen vragen om als host een presentatie te organiseren voor haar of zijn vrienden. Dit geeft u de mogelijkheid om nog meer mensen te zien en te vertellen over de mogelijkheden van Energetix.

- **Onderwijs je hostess** om haar vrienden die niet naar de presentatie kunnen komen te vragen of men een order wil plaatsen of een andere boeking willen maken voor een eigen presentatie waar zij de host kunnen zijn voor die avond. Moedig haar aan om het maximale hostess geschenk te ontvangen, en help haar erbij om dit te bereiken. Elke boeking die zij maakt levert haar een sieraad op welke tegen 30% korting gekocht kan worden, nu of spaart deze op voor later.
- **Aan het einde van de presentatie** dus nog voor mensen gaat uit proberen vertel je dan de sieraden direct te koop zijn en dat je een ieder nog zal aanspreken voor het houden en boeken van een eigen presentatie. (**vergeet het dan ook niet aan iedereen te vragen**)
- Je runt je eigen gezondheid en accessoires business. **Als je dan ook iemand ziet waarmee je zou willen samenwerken**, simpel benader die persoon, lach vriendelijk en maak een praatje. Na een paar seconden vraag je haar vriendelijk of ze al eens naar een Energetix presentatie was geweest.
- Als ze nee zegt, overhandig dan je businesskaartje en wat flyers en beloof haar binnenkort te bellen. Noteer wel haar gegevens. Bel dan binnen 24 uur haar op en boek een presentatie bij haar thuis. Vraag haar een paar vrienden uit te nodigen niet meer dan 8-10 personen.
- Vraag altijd naar persoonlijke aanbeveling. **Een succesvolle business** wordt altijd opgebouwd door persoonlijke aanbeveling.
- Laat u bij de **opbouw van uw Energetix business** helpen door vrienden en bekenden, collega's en nog meer. Hun hulp beloont u met een geschenk of een leuke inkoopkorting waarmee ze zeker zeer blij mee zullen zijn. Zij zullen u vervolgens graag als Energetix consulent aanbevelen bij anderen of zelf Energetix consulent worden.

## Tips voor het boeken

- Laat altijd uit **twee datums kiezen**.
- **Laat zien dat je het altijd druk hebt**, mensen willen graag werken met succesvolle mensen.
- **Boek altijd binnen twee weken**.
- **Overboek**. Onthoudt dat je in een mensen business werkt. Ook dokters, advocaten hebben te maken met afbellers. Dus wil je twee presentaties per week boek er dan drie. Wil je er vijf per week boek er dan zeven.
- **Hou** er een boekingslijst op na net zoals een contactlijst, met daarop mensen met wie je zou willen samenwerken. Schrijf er 20 neer en schrijf van tijd tot tijd nieuwe namen bij voor degene die je hebt doorgehaald.
- Als een klant op een presentatie avond aarzelt over een presentatie maak dan met haar een "in principe" afspraak. Vergeet niet de naam van de hostess op te schrijven in je agenda want als de presentatie wel door gaat heeft zij recht op haar hostess geschenk. Geef wel aan haar door dat je minimaal één week van te voren een wijziging in de datum wil weten i.v.m. een planning.
- Dit noemen we ook wel "in principe benadering". Dit is een heel effectieve manier van benaderen en veel van je boeking zullen er zo uit zien.
- Een heel belangrijk punt is op **een presentatie dat alle aanwezigen, zich speciaal voelen** en dat **men iets nieuws te zien krijgen**. (Veel mensen zullen niet weten wat magneet therapie inhoudt en welke voordelen dit met zich mee brengt) En hebt vooral veel lol en enthousiasme in wat je doet. De boekingen zullen daarna vanzelf komen want de aanwezigen willen je dan graag voorstellen aan hun vrienden.

### **B) De presentatie**

Je hostess coachen

Een vitaal onderdeel voor het slagen van je presentatie is je hostess. Je wilt beiden dat de presentatie slaagt, daarom help haar te slagen voor alle inspanningen die ze voor je doet.

#### **Als je een presentatie boekt:**

1. Geef je hostess een "hostess voorstel" flyer met jou naam, telefoonnummer en de datum van haar presentatie er op. Neem dit even met haar door en markeer alle belangrijke factoren.
2. Leg haar nog even uit wat het hostess geschenk is of eventueel de credits. Probeer uit te vinden wat ze mooi vindt en maak het een doelstelling dat te bereiken.

3. Zeg: “ik weet zeker dat je een fantastische hostess zult zijn (naam), en ik kijk er nu al naar uit om je vrienden en vriendinnen te ontmoeten en hun onze collectie Energetix sieraden en accessoires te laten zien. Ik weet zeker dat ze het een leuke avond gaan vinden.”
4. Ik wil jou graag helpen je energetix hostess geschenk te krijgen, zodat we er straks stijlvol en energiek uit zien. Laat me een paar voorbeelden geven om een presentatie succesvol te maken. Als dit gesprek vlak voor een presentatie plaats vindt is je tijd beperkt.

Dus telefoneer of maak een afspraak van te voren om dit met haar te bespreken voordat ze haar vrienden uitnodigt.

Ga over deze punten:

### 1. Zes tot tien gasten

Vertel je hostess dat een groep van 6 - 10 mensen het ideaalst zou zijn

We bevelen je echt aan om niet met grotere groepen te werken. De ervaring leert dat bij kleinere groepen en per persoon meer wordt verkocht en meer boekingen volgen dan bij grotere groepen. En hoe hechter de groep hoe groter de kans op re-orders.

### 2. Uitnodigen van gasten

Als je hostess mensen gaat uitnodigen vertel aan haar, dat haar enthousiasme en wat ze vertelt erg belangrijk is voor het aantal personen die daadwerkelijk komen.

Leg aan haar de volgende punten uit als zij mensen gaat uitnodigen.

- **Een presentatie over gezondheid en accessoires.** “Ik zou je graag uit willen nodigen voor een speciale presentatie over gezondheid en accessoires”. De presentatie heeft een start tijd en een eind tijd dus niet zoals een normale thuisparty.
- **Geef een persoonlijke verklaring** over de sieraden, hoe mooi ze eruit zien en geef als het mogelijk is een persoonlijke verklaring over de werking, wat het voordeel voor je is geweest of als je het weet bij anderen.
- **Beperkt aantal genodigde.** Omdat ik maar een beperkt aantal mensen kan uitnodigen hebt ik jou gekozen omdat je van sieraden houdt en ik weet dat er in je familie mensen zijn die baat kunnen hebben bij magneet therapie sieraden.
- **Krijg een bevestiging.** “Kun je komen?”. Natuurlijk wil ik die sieraden wel eens zien. Ik reken erop dat je komt. De presentatie begint om ..... uur precies dus kom 15 minuten eerder. We willen niet zonder jou beginnen. Als toch niet kunt komen geef dat even een telefoontje omdat er een beperkt aantal plaatsen beschikbaar zijn.

## Het hostess geschenk

Laat u bij de opbouw van uw Energetix business helpen door vrienden en bekenden, collega's en nog meer. Hun hulp beloont u met een geschenk of een leuke inkoopkorting waarmee ze zeker zeer blij mee zullen zijn. Zij zullen u vervolgens graag als Energetix consulent aanbevelen bij anderen.

Bij presentatie op locatie b.v. aan huis kunt u de potentiële gastvrouw of gastheer (verder "host" genoemd) 10 % omzetcommissie bieden in de vorm van Energetix producten indien u als Energetix consulente een presentatie/voorlichting mag geven. Ook kan u de host 30% korting geven op nog een artikel voor iedere nieuwe presentatie afspraak die er gemaakt wordt.

Uw host kan bijvoorbeeld gasten uitnodigen voor een namiddag thee, een koffieavond of zelfs een voorlichtingsavond op een sportvereniging. Ook kan een middagpauze op kantoor/werk een leuke gelegenheid zijn. Ook kunt u natuurlijk zelfstandig een presentatie organiseren in een buurthuis of vereniging.

Sommige van uw relaties hebben wellicht geen tijd of gelegenheid voor een thuispresentatie, maar zullen met plezier bestellingen voor u willen verzamelen bij bekenden en collega's.

Leent u deze enthousiaste relaties een presentatie kussentje met wat armbanden en voorzie ze van folders en brochures. Ook een bestelformulier mag natuurlijk niet ontbreken. Hiermee uitgerust kunnen uw relaties nieuwe klanten effectief informeren over de werking van Energetix magneet therapie producten.

Veel mensen hebben inmiddels belangstelling voor alternatieve gezondheidsondersteunende therapieën en zullen uw verzamelbestellers dankbaar zijn voor de kennismaking met Energetix. Veel van uw verzamelbestellers zullen op den duur toch zelf ook consulent willen worden. U kunt verzamelbestellers enthousiast houden door ze 10% tot 20 % commissie te geven.

### *Voorbeelden van beloningen bij presentaties*

- 1) bij een minimale verkoopwaarde van € 150,- ontvangt de host een geschenk t.w.v. € 15,- (nl. 10%).
- 2) is het verkoopvolume b.v. € 300,- dan ontvangt de host een geschenk t.w.v. € 30,- ( nl. 10 %) als daarbij ook nog een nieuwe afspraak gemaakt kan worden dan mag de host ook nog een artikel uitzoeken met een korting van 30%.
- 3) is het verkoopvolume € 450,- en 2 vervolgspraken dan mag de host een geschenk uitzoeken van € 45,- en 2 producten met 30 % korting.

### Opmerking :

De presentatieopbrengst (of verzamelbestelling) moet minimale brochure prijs hebben van €150,- om de host een geschenk of korting te kunnen geven. De eerste vervolgpresentatie moet plaatsvinden binnen 30 dagen na de oorspronkelijke presentatie. Eventuele verdere vervolgpresentaties moeten binnen 60 dagen plaatsvinden. Alle presentaties moeten een minimale waarde van € 150,- vertegenwoordigen om in aanmerking te komen voor een host geschenk of korting.

De Energetix consulent ontvangt 50 % korting op het host geschenk als de minimale verkoopwaarde van de presentatie € 150,- bedraagt. Het host geschenk telt niet mee voor het persoonlijke omzetvolume en groepsvolume van de consulent.

Het 30 % kortingsartikel van de host telt wel mee, de consulent koopt dit artikel volgens de normale vaste korting in. Dit host geschenk telt wel mee in POV en GOV.

POV = persoonlijk omzetvolume

GOV = groepsomzet volume

## **IV. Het sponsoren van nieuwe consulenten in je team. Algemene Regels.**

### **Het inschrijven van een nieuwe consulent.**

- 1) Elke nieuwe consulent(e) is verplicht een officiële starters pakket aan te schaffen en een volledig ingevuld distributeurs overeenkomst en ondertekent naar Energetix te verzenden.
- 2) De nieuwe consulent(e) moet een minimale leeftijd hebben van 18 jaar en enig geschikt zijn voor de business.

### **Het handhaven van je positie als sponsor.**

Wanneer een distributeur zijn/haar activiteiten als distributeur van Energetix staakt, dan vallen alle distributeurs die onder hem/haar staan ingeschreven onder het toezicht van de eerst volgende distributeur in de upline. Als een distributeur zijn/haar contract wil beëindigen, is het niet mogelijk om binnen zes maanden weer opnieuw distributeur te worden onder een andere sponsor.

### **Verantwoordelijkheden van de sponsor.**

Je bent als sponsor verantwoordelijk voor de training van je nieuwe consulent. Je hebt de taak om je distributeurs op de hoogte te houden van nieuwe ontwikkelingen en trends. (niet elke distributeur leest het handboek of nieuwsbrief) Wanneer de "Training on the Job" formulieren compleet zijn en geaccepteerd, dan heb je in de toekomst recht op een royalty bonus van 3% en de training bonus van 3% van alle door jouw gesponsorde Marketing Directors. Wanneer je te ver weg woont van je nieuwe distributeur om aan alle verplichtingen te kunnen voldoen, zorg er dan voor dat je hem/haar telefonisch adviseert. En mocht je dan niet binnen 6 weken na de start een verkoop presentatie kunnen realiseren dat heb je altijd nog recht op de 3% royalty bonus.

### **Contract verlenging.**

Distributeurs moeten elk jaar, maximaal 13 maanden na inschrijving, schriftelijk hun distributeurschap verlengen, u komt anders te vervallen in het systeem. Met verlengingskosten van € 10,- wordt uw distributeurschap bij Energetix met één jaar verlengd. Bij te laat indienen van de schriftelijke verlenging, kan geen aanspraak meer gemaakt worden op het distributeurschap bij Energetix.

### **Distributeurs overeenkomst.**

In het geval dat een nieuwe distributeur meer dan een overeenkomst heeft getekend, dan is de eerste overeenkomst welke door Energetix is ontvangen geldig.

### **Het verschuiven of veranderen van sponsor.**

Een distributeur kan niet zondermeer veranderen van de ene sponsor naar de andere. Voor dit zal gebeuren zal hij/zij een brief met de permissie van zijn/haar sponsor moeten hebben en de toestemming van 4 Marketing Directors in de upline. Wanneer toestemming wordt verleent dan verlies de distributeur wel zijn/haar downline. Energetix behoudt het voorrecht om niet in te stemmen met de omzetting. De administratieve kosten voor het omzetten naar een andere sponsor bedragen € 40,00.

### **Geadopteerde downline distributeurs.**

In het geval dat een distributeur zijn/haar werkzaamheden staakt, worden de mensen in zijn/haar downline geplaatst onder de eerst volgende actieve distributeur van de upline.

Deze geadopteerde distributeurs worden niet gezien als persoonlijk gesponsorde distributeurs, hoewel de royalty bonus van 3% natuurlijk wel wordt uit gekeerd over deze distributeurs zoals in het marketing plan wordt omschreven.

### **Het verliezen van een Marketing Director.**

In het geval dat je zelf nog niet de status van Marketing Director hebt bereikt en één van je downline distributeurs wel. Dat heb je 4 maanden de tijd om ook zelf deze status te behalen om je downline Marketing Director te behouden. Lukt die je niet dan verlies je de Marketing Director aan de eerst volgende Marketing Director in je upline die actief is.

### **Beëindiging van het distributeurschap**

De distributeurovereenkomst is voor onbepaalde tijd afgesloten, en kan door de distributeur op elk gewenst tijdstip onmiddellijk worden beëindigd. Deze beëindiging dient schriftelijk te geschieden. De distributeur kan alle in zijn bezit zijnde artikelen aan ENERGETIX voor terugkoop aanbieden onder de volgende voorwaarden:

- De artikelen moeten onbeschadigd en in de oorspronkelijke verpakking zitten.
- De sieraden moeten bij de actuele collectie van ENERGETIX behoren.
- Artikelen die niet meer opgenomen zijn in de nieuwe catalogus kunnen tot één maand na het verschijnen van de nieuwe catalogus worden teruggenomen indien ze tot de dan meest actuele collectie van ENERGETIX behoorden.
- Voor de teruggenomen artikelen wordt 90% van de originele prijs aan de distributeur terugbetaald.
- De distributeur draagt alle kosten voor de terugzending.
- Oorbellen kunnen om hygiënische gronden niet worden teruggenomen

### **Algemene Regels.**

De distributeur ontvangt toestemming en steun voor het leiden van hun business. De distributeur is verplicht de huidige regelgeving op de handel en belastingen na te leven.

De distributeur heeft toestemming om in één team te werken van de business (direct gesponsord door een andere distributeur). Als deze regel wordt overtreden dan behoudt Energetix het recht het contract met onmiddellijke ingang te beëindigen, door dit te gebeuren verliest de distributeur zijn verkoop korting, alle bonussen etc.

Met in acht nemen van zijn/haar contract, zijn de overige rechten en plichten, de distributeur heeft geen toestemming om zijn business te verkopen, over te schrijven of een ieder ander persoon de verantwoordelijkheid te geven over zijn business zonder de schriftelijke toestemming van Energetix.

De distributeur heeft geen toestemming administratie kosten of commissies te ontvangen voor het inschrijven en/of aanbrengen van nieuwe en/of potentiële distributeurs. Verder is het de distributeur niet toegestaan om geld te vragen voor trainingen en/of andere services welke aanwezig zijn, tenzij de bijdrage is bedoeld om de kosten van de distributeur te dekken. Zoals zaalhuur, ondersteuning, reiskosten of instandhouden van het team.

Energetix heeft het recht om geld in te houden op commissies en bonussen in het geval dat de distributeur geld schuldig is aan Energetix.

Wanneer een getrouwd koppel de wens heeft om samen ingeschreven te worden als distributeur, dan moeten beide personen de overeenkomst invullen en ondertekenen. Hun business valt dan onder dezelfde regels als een partnerschap, en is ingeschreven onder één sponsor. Is een der echtlieden reeds ingeschreven dan is het opgeven van de ander voldoende om bij te schrijven.

Wanneer een distributeur een non bonafide distributeur introduceert, direct boven of onder zijn/haar positie. Dan zal Energetix dit als ongeoorloofd aanmerken en deze inschrijving met onmiddellijke ingang doorhalen.

Van de distributeur wordt verwacht de Energetix producten, de magneet werking en het businessplan op een professionele en ethische manier te presenteren, daardoor is het de distributeur niet toegestaan het product zo te degraderen door op een vlooiemarkt te gaan staan en te verkopen. Beauty salons, nagelstudio's, kappers, golfclubs etc. is het toegestaan Energetix producten te verkopen.

E-bay en andere veiling sites zijn vanuit "principe" oogpunt niet toegestaan.

Als een van de hiervoor opgestelde regels niet operatief of niet operatief worden, zal dat geen effect hebben op de overige- en bestaande regels.

ENERGETIX Magnet Therapy GmbH & Co. KG verbiedt nadrukkelijk het maken van een eigen website met eigen gemaakte teksten met als thema ENERGETIX. Voor een eigen gemaakte website is de distributeur zelf en alleen verantwoordelijk. Het gebruiken van foto's, logo's, teksten en andere informatie materiaal van het web of gedrukte media is een overtreding van het merken, - ,gebruikers,- en copyright. ENERGETIX staat een eigen ingerichte webshop met ENERGETIX artikelen niet toe. U mag op uw eigen website wel voor ENERGETIX werven en indien u het ENERGETIX logo gebruikt deze zonder omwegen wordt gelinkt naar [www.energetix.tv](http://www.energetix.tv) of naar uw eigen ENERGETIX webshop. Het logo kunt u downloaden van [www.energetix.tv](http://www.energetix.tv) onder Pers, fotoarchief, logo

### **Internationale Cross - Sponsoring**

Internationale Cross - Sponsoring betekent: het in schrijven van een distributeur in een ander land bijv. Onder een licentienemer van ENERGETIX.

**A)** Bij het inschrijven in:

- Japan
- USA
- Turkije
- Noorwegen
- Liechtenstein

Worden net als in alle EU landen (zonder Oost-Europa) alle provisies zoals beschreven in het commissieplan uitbetaald.

De levering geschiedt uit Duitsland of uit de opslag van de licentienemer in Turkije, Japan of Israël. De registratie in Turkije, Japan of Israël kan geschieden via de centrale van de licentie nemer, bijv. in de distributeursite op [www.energetix.tv](http://www.energetix.tv), bij aangeven van een nieuwe distributeur.

**B)** Bij het inschrijven onder een licentienemer in, Servië, Kroatië, Rusland, Roemenië, Oekraïne, Hongarije, Kazakstan, Litouwen, Montenegro, Macedonië Bosnië of Moldavië

1. Mogen alleen Marketing Directeuren cross - sponsoring met deze landen doorvoeren.
2. Alleen de Royaltybonus (3%) wordt als provisie met de normale provisie rond de 15de van de volgende maand uitbetaald.
3. Levering geschiedt uit de desbetreffende landen. In deze gevallen geeft de sponsor De overeenkomst en adresgegevens van de nieuwe distributeur aan ENERGETIX Duitsland en deze zal voor verdere afhandeling zorgen.

**C)** Alle andere landen zijn voor het opbouwen van een netwerk nog niet vrijgegeven door ENERGETIX d.w.z. klanten kunnen wel geleverd worden maar er kunnen geen nieuwe distributeurs worden ingeschreven

Een lijst met adres gegevens van licentie nemers kunt u terug vinden onder Downloads in uw distributeurscherm.

## Het Sponsoren van nieuwe consulenten

**Energetix biedt u een winstgevende en flexibele business mogelijkheid aan.** De keuze is aan u – je hebt de keuze om de producten alleen te verkopen of je kunt de tijd verdelen in de verkoop van producten en het opbouwen van een team (en daardoor je inkomen te vergroten).

**Tevreden klanten zijn de beste contacten voor nieuwe consulenten.** Zij weten dat de producten verkopen en zij hebben de ervaring van de werking en/of zijn onder de indruk van de designs. Natuurlijk kijk ook eens op je contactlijst en memory jogger of daar potentiële mensen tussen zitten die hun eigen Energetix business willen beginnen.

Het is jou verantwoordelijkheid (hoewel, ben je relatief nieuw in de business dan zal je sponsop je helpen) om je nieuwe consulent te adviseren en te trainen. Daarom ontvang je later bonussen over de verkopen van je team.

**De beste manier van leren is het zelf doen.** Help je nieuwe consulent bij hun eerste verkoop presentatie, help hem/haar om potentiële nieuwe distributeurs te ontdekken en hoe met hen te praten. Hoe meer inspanning in het begin je stop in training, hoe groter hun succes, en daarmee jou succes. Een werkelijk win/win situatie.

### **Dit is wat je zou moeten doen op je eerste meeting:**

- Vul samen de overeenkomst in en stuur het op naar Energetix.
- Zorg dat je altijd een starters pakket (Bevat één armband, 2 boeken, het handboek, catalogussen en andere materialen) bij je hebt zodat je nieuwe consulent direct kan beginnen:
  - Kijk samen de catalogus en flyers door, leg dan de bestel procedure uit en help met de eerste bestelling te plaatsen (dit gaat makkelijker als je zelf wat sieraden als voorbeeld bij je hebt)
  - Maak samen doelstellingen op papier en maak een bereikbaar plan.
  - Help met het opstellen van een contactlijst met minimaal 50 namen.
  - Leg het marketingplan uit en vertel hoe je geld kunt verdienen.
  - Assisteer in het maken van een eerste verkoop presentatie. Wie te contacten en wat te zeggen. Als het mogelijk is help je nieuwe consulent op hun eerste en tweede verkoop presentatie. Leren door het zelf te doen is veel eenvoudiger iets aan te leren en het geeft zelfvertrouwen!

### **Hou regelmatig contact met je nieuwe consulent.**

Vraag aan je nieuwe consulent jou te bellen als men met een vraag zit of als ze tips nodig heeft voor nieuwe ideeën om meer business te kunnen doen. Je zou zeker een maal per week moeten bellen om te vragen hoe het gaat en om door te geven hoe het met andere consulenten van het team gaat.

Note: Als een nieuwe consulent niet werkt en alleen maar excuses maken etc. verdoe dan niet je tijd. Misschien was de business dan toch niet voor hem/haar. Besteedt je tijd in mensen die je tijd verdienen. Vergeet niet “time is money, don’t washed it”.

**Organiseer informele meetings voor je team** bij iemand thuis of een club en als je team heel erg groot is in een hotel. Hier kun je de laatste sales promotie van Energetix laten zien. Een mooie presentatie van nieuwe producten geven. Brainstormen over verkoopmogelijkheden, werven van nieuwe consulenten etc. Het introduceren van nieuwe teamleden. En feliciteer mensen met wat ze bereikt hebben. Ga met ze om en maak LOL.

## V. ENERGETIX Marketing & Commissie Plan

**ENERGETIX** biedt u een winstgevende en flexibele business mogelijkheid met een prestatie belonend inkomen. Onze elegante design sieraden en accessoires bieden u een uniek en van concurrentie gevrijwaard productassortiment met een uitstekende prijs/kwaliteit verhouding. Een deel van uw **ENERGETIX** klanten koopt uw product alleen al om de fraaie vormgeving, anderen weer in het bijzonder om de weldadige werking die de magneettherapie zo interessant maakt. U spreekt dus zowel klanten die gezondheidsbewust zijn aan, als ook klanten die fraaie en modieuze sieraden willen. Dit geeft u enorme verkoopkansen op een grote markt.

U start uw **ENERGETIX** business met de aankoop van een **Start Set voor € 46.00** (een klassieke armband ter waarde van € 27.00, een handboek "hoe werkt mijn ENERGETIX business", een brochure en flyers. **Al direct verdient u 20 % op de inkoop ( ex. BTW) en dat gaat oplopen tot wel 45 % (40% + 5% topverkoperbonus) op uw persoonlijke inkoop, afhankelijk van uw omzet.** Hier vindt U een voorbeeld van uw persoonlijke kortingspercentages gebaseerd op de gerealiseerde omzet.

Inkoop (ex BTW)	€ 400.00	€ 400.00	€ 400.00	€ 400.00
Winst (in %)	20%	30%	40%	40%+5% **
Winst (in euro)	€ 80.00	€ 120.00	€ 160.00	€ 180.00
Optioneel: geef een relatiegeschenk aan iemand die je helpt met een verkoopparty (10% van de omzet met 50%korting)	€ 20.00	€ 20.00	€ 20.00	€ 20.00
Netto winst	€ 60.00	€ 100.00	€ 140.00	€ 160.00

\*Bovenstaande voorbeelden zijn niet ongewoon voor consulenten die er voor kiezen **ENERGETIX** producten te verkopen op party's aan huis en groepsverkopen zoals b.v. op een kantoor of sportclub. U ziet hoe interessant het kan zijn om enkele evenementen per maand te organiseren. Zo kunt u een prachtig extra inkomen verdienen.

\*\* Inclusief topverkopers bonus 5 %.

### Puntensysteem

Omdat **ENERGETIX** actief wil zijn op de gehele Europese markt, is gekozen voor een punten systeem. Het werkt als volgt : in de prijslijst behorende bij de brochure vindt u de prijzen in Euro's. Deze zijn inclusief de Duitse BTW die 16% bedraagt. Als u de prijs vermindert met 16% dan houdt u de "punten "over.

Op deze wijze zijn ook alle eventuele andere valuta terug te brengen naar punten. Het marketingplan met zijn beloningssysteem, met de diverse verschillende korting - en bonus niveaus, is daarom voor een ieder gelijk.

## Terminologie

**POV Persoonlijke Omzet Volume:** Al uw persoonlijk bestelde inkooporders worden uitgedrukt in punten, die gelijk zijn aan de waarde van de catalogusprijs ex. BTW.

**GOV Groep Omzet Volume:** Alle persoonlijke orders en die van uw downlines (consulenten onder u aangesteld) samen worden uitgedrukt in punten, gelijk aan de waarde van de brochureprijs ex. BTW.

**Korting:** uw winst op de netto brochure prijs (ex. BTW) .

**Commissie:** Het verschil dat wordt uitbetaald tussen uw eigen kortingspercentage en het kortingspercentage van de consulenten die u hebt aangebracht en die onder uw hoede vallen.

### **Actief**

U bent actief wanneer u per kalendermaand voor 130 punten (pov) heeft besteld. Alleen wanneer je actief bent ontvang je een omzet bonus over je teamleden

Gekwalificeerd als MD:

Wanneer je MD bent en je wil aanspraak maken op de training bonus en royalty bonus van je overige MD's dan moet je gekwalificeerd zijn. Je bent actief als MD wanneer je 130 punten (pov) en 1200 punten (gov) hebt behaald.

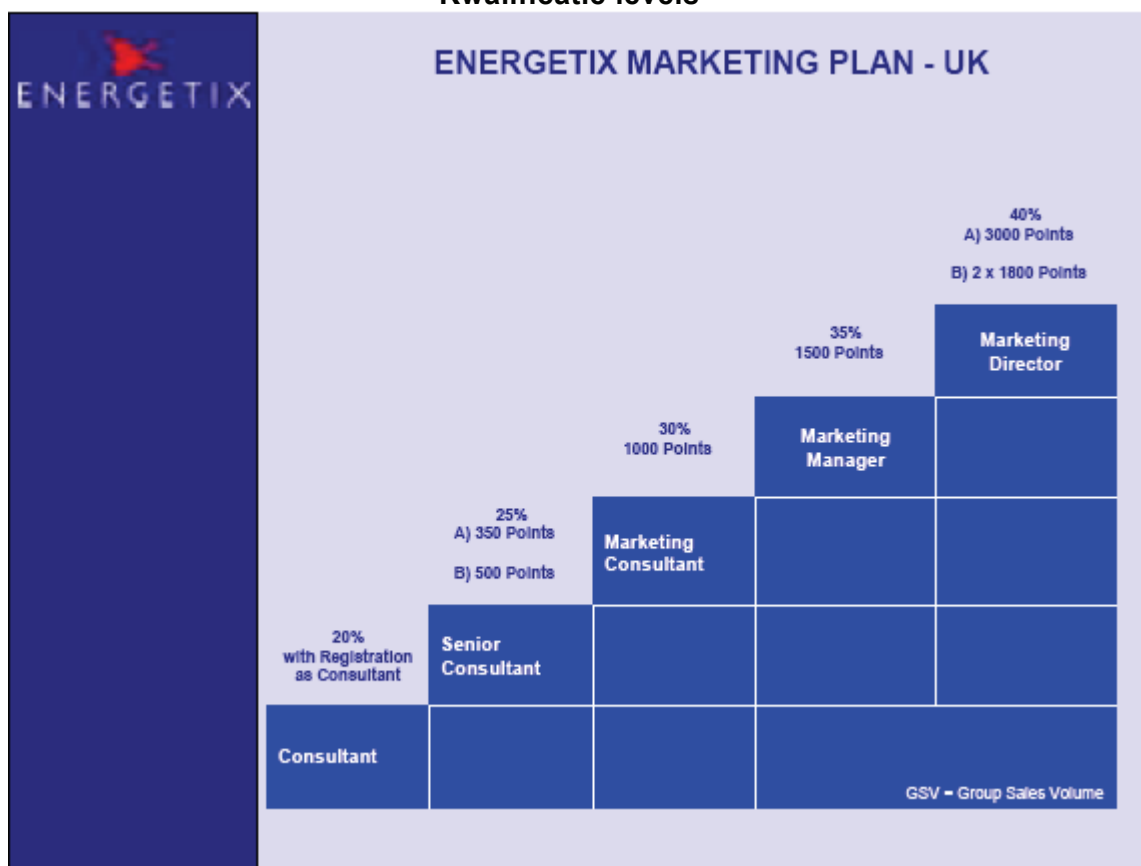
### **Leads**

Mensen die geïnteresseerd zijn om klant dan wel distributeur te worden en bij het Energetix hoofdkantoor binnenkomen, kunnen naar u worden doorverwezen onder de volgende criteria:

De lead woont in de buurt van de distributeur. Je bent zelf actief als distributeur en hebt in de maand voorafgaande voldoende POV en GOV punten behaald. Dat u een eigen webshop bezit en het online managementsysteem gebruikt.

U wordt over het toezenden van een lead per e-mail op de hoogte gebracht, en u kan dan in uw distributeursscherm onder leads alle info terug vinden en u kunt de dan de lead accepteren. (hiervoor wordt 3 € netto in rekening gebracht)

## Kwalificatie levels



### Consulent Kwalificatie (C) - 20%

Wanneer u de startset heeft ontvangen en betaalt, begint uw inkoopkorting van 20 %. ( netto ex. BTW). U komt vervolgens in aanmerking voor een hogere permanente inkoopkorting tot 40 % indien U:

1. **ENERGETIX** producten zelf verkoopt (persoonlijk omzet volume POV) of
2. U stelt uw eigen verkoopteam van consulenten samen en geeft trainingen. Uw eigen verkoop (POV) en de verkoopresultaten van uw team zijn dan samen uw groepsomzetvolume (consulenten in uw groep die al door eigen verkoopresultaten zelf de 40 % korting hebben bereikt vallen buiten uw groepsvolume, deze downline is dan een eigen groep geworden).

### Senior Consulent Kwalificatie (SC) - 25%

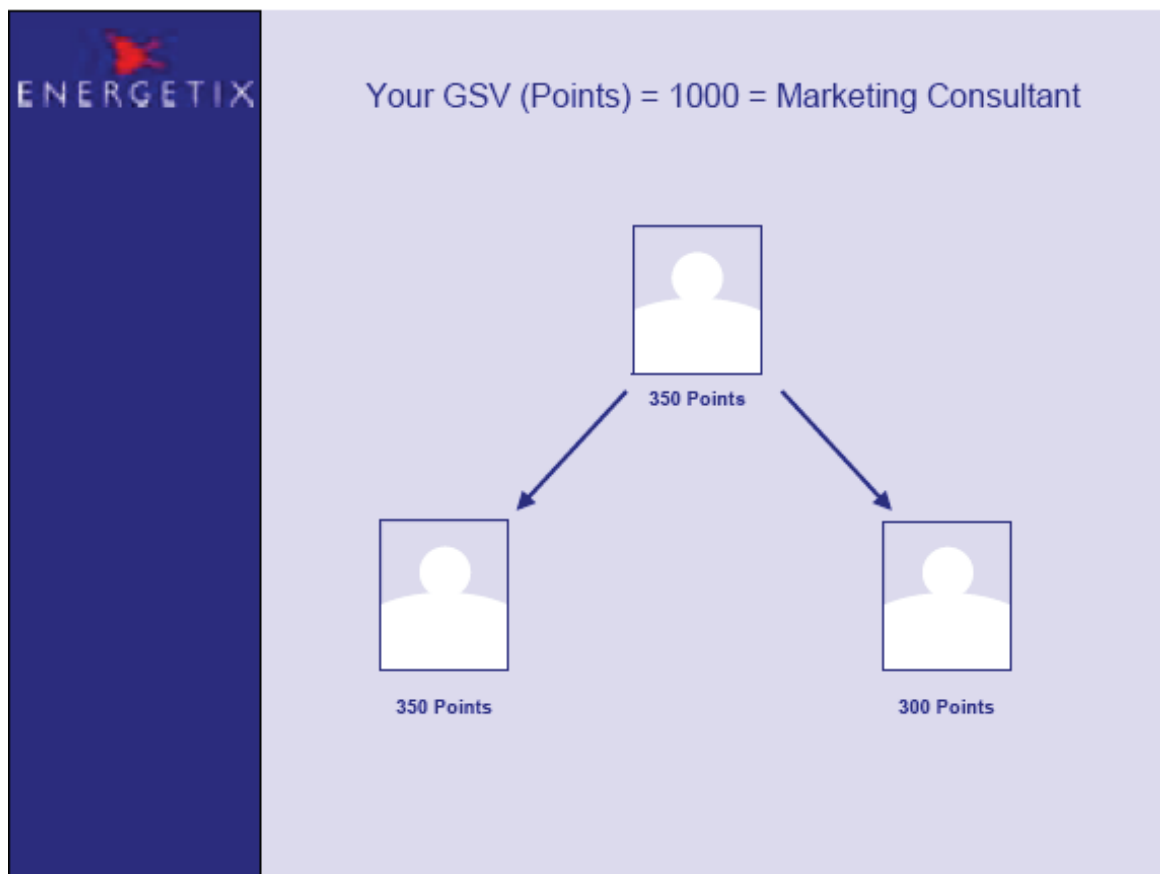
1. Bestel in 1 keer een order van 350 punten POV. U bent dan direct Senior Consulent, en u ontvangt permanent 25 % inkoopkorting. (Snelstart set).
2. Verzamel en bestel binnen 1 kalender maand orders met een totaal van 500 punten GOV. U ontvangt dan 25% korting op de eerstvolgende order, nadat de 500 punten zijn behaald.
3. U kunt ook nog 5% extra verdienen op de door u gesponsorde consulenten.

### **Promotie set (Business booster kit/ Erfolgsset)**

Met deze éénmalige speciale aanbieding kunt u deze set met 240 punten in waarde aan sieraden (€ 278,- ) en verkoop ondersteunende artikelen met een waarde van ca. €12,- voor slechts € 145,- € aanschaffen, oftewel met 50% korting. Deze set bestaat uit door u uitgezochte sieraden met een waarden van maximaal 240 punten daaraan toegevoegd worden vastgelegde verkoop ondersteunende artikelen met een waarde van €12,-, aangegeven als artikel 1000 en hiervoor wordt slecht 5 € berekend.

### **Marketing Consulent Kwalificatie (MC) - 30%**

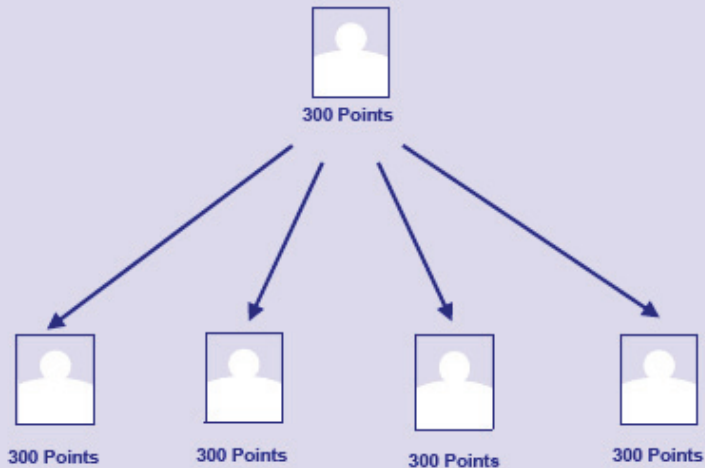
1. Bestel in 1 keer een order ter waarde van 1000 punten POV. U komt dan op het niveau van Marketing Consulent en ontvangt over deze order al direct 30% korting !
2. Verzamel binnen 1 maand orders met een totaal van 1000 punten GOV. U ontvangt dan 30 % korting op de eerst volgende order nadat de 1000 punten zijn behaald.
3. U kunt ook nog 5% - 10% extra verdienen op de door u gesponsorde consulenten.



### **Marketing Manager Kwalificatie (MM) - 35%**

1. Bestel in 1 keer een order ter waarde van 1500 punten. U komt dan direct op het niveau van Marketing Manager. U ontvangt dan direct 35% korting op deze order.
2. Verzamel binnen 1 maand orders met een totaal van 1500 punten GOV. U ontvangt dan 35 % op de eerstvolgende order nadat de 1500 punten zijn behaald.
3. U kunt ook nog 5% - 15% extra verdienen op de door u gesponsorde consulenten.

Your GSV (Points) = 1500 = Marketing Manager

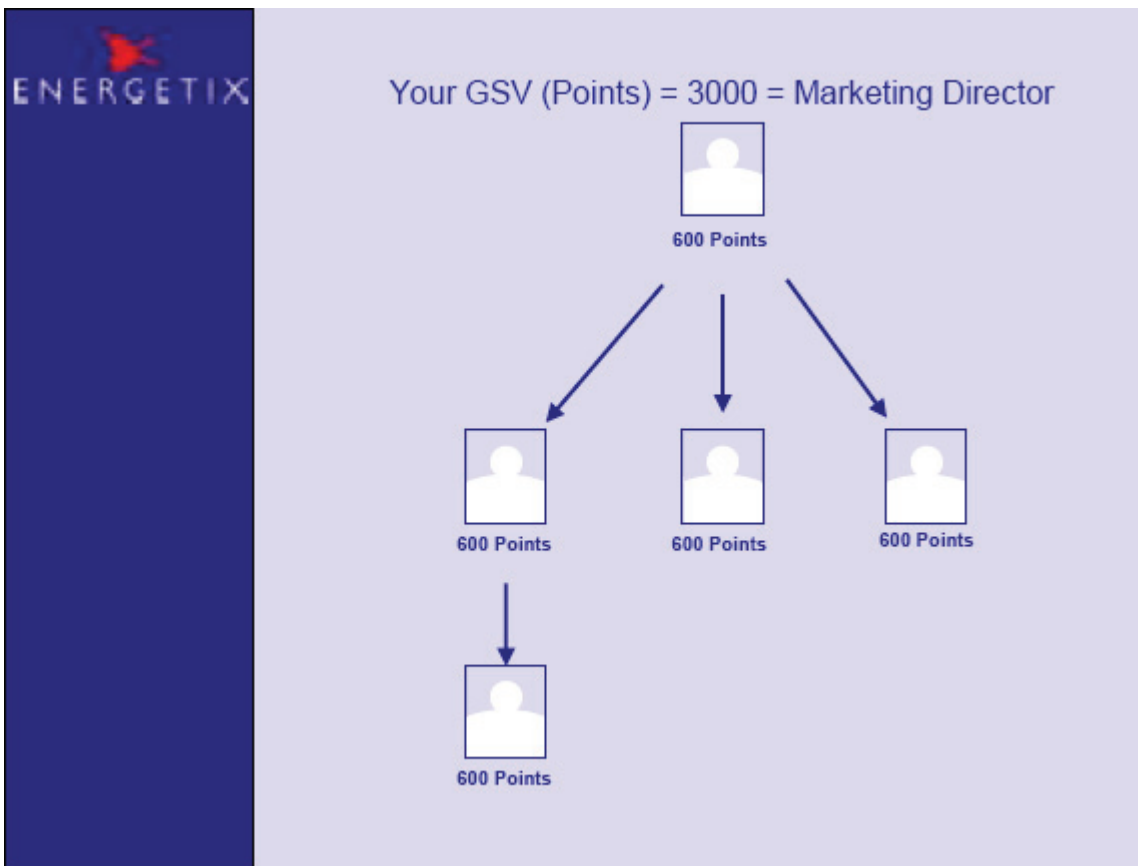


### Marketing Directeur Kwalificatie (MD) – 40%

1. **Kwalificatie in 1 maand:** verzamel orders met een totaal van 3000 punten GOV in 1 kalendermaand, (waarbij in ieder geval ook 130 persoonlijke punten = POV) waarvan 1500 onbelast\* zijn. Wanneer het totaal aan punten is behaald komt u per de 1<sup>e</sup> van de eerstvolgende maand op het niveau van marketing directeur.
2. **Kwalificatie in 2 maanden:** verzamel orders met een totaal van 1800 punten GOV, in 2 opeenvolgende maanden (2x 1800 per maand, met in ieder van deze 2 maanden ook 130 punten POV) waarvan 900 punten per maand onbelast zijn. Wanneer het totaal aan punten is behaald komt u op het niveau van marketing directeur, dit gaat in op de 1<sup>e</sup> van de eerstvolgende maand. ( 1 dag na 2 x maandtotaal van 1800 punten).
3. U kunt ook nog 5% - 20% extra verdienen op de door u gesponsorde consulenten.

**Onbelaste omzet :** de omzet die de leden van uw team behalen en waarvan ze geen gebruik maken om zelf Marketing Directeur te worden. Persoonlijke omzet is daarom altijd onbelast. Belaste omzet is omzet die leden van uw team behalen en gebruiken om zelf Marketing Directeur te worden. Dit geldt zowel voor de één maand als de twee maanden kwalificatie.

Het voor de betreffende kwalificatie gebruikte GOV (groep omzet volume) van uw downline (ofwel personen die onder u werken) geldt als belaste omzet en kan derhalve door u niet worden gebruikt om voor de kwalificatie als Marketing Directeur in aanmerking te komen (twee verschillende personen kunnen niet met behulp van hetzelfde verkoopvolume tot Marketing Directeur worden gepromoveerd).



### Belangrijke richtlijnen:

Alle kwalificaties voor een opvolgend niveau, ook die van marketing manager, gaan direct na behalen van de punten in. Wanneer u de kwalificatie als Marketing Directeur hebt behaald, moet u, voordat u als volledig gekwalificeerde Marketing Directeur kan worden aangemerkt en u de daarmee samenhangende korting van 40% kan ontvangen, nog wachten tot de eerste dag van de maand volgend op de maand waarin u de betreffende kwalificatie hebt behaald. Alle bereikte niveaus zijn permanent (ook het 40% niveau); de korting blijft bestaan ongeacht de toekomstige maandomzetten.

In het geval dat één van de door u gesponsorde consultants de kwalificatie van Marketing directeur behaald voordat u dit zelf bent geworden gelden de volgende regels:

- U heeft gerekend vanaf het tijdstip van het behalen van bovengenoemde kwalificatie nog vier maanden de tijd om hetzelfde niveau te bereiken.
- Lukt dit u niet, dan wordt de door u gesponsorde Marketing Directeur toegevoegd aan de eerstvolgende actieve Marketing Directeur van uw "upline", dit houdt in dat u deze persoon op den duur verliest.
- In het geval dat een Marketing Directeur in een tijdsbestek van vier maanden niet meer als Marketing Directeur actief is, dan wordt zijn of haar gehele "downline" aan de eerstvolgende hoger geplaatste Marketing Directeur toegevoegd. Actief zijn als Marketing directeur betekent een POV (persoonlijke omzetvolume) van tenminste 130 punten en een GOV (groep omzetvolume) van tenminste 1200 punten.
- Indien een consultant van uw downline het niveau van Marketing Directeur heeft bereikt dan gaat hij/zij uit uw team en zijn GOV telt dan niet meer mee voor uw GOV.
- Alle bereikte niveaus zijn permanent (ook het 40% niveau); de korting blijft bestaan ongeacht de toekomstige maandomzetten.

Bestellingen die meetellen voor het behalen van de kwalificatie worden gerekend vanaf de eerste dag van de maand tot 18.00 uur van de laatste werkdag van de betreffende maand. Alle fax- en

telefonische bestellingen die na 18.00 uur binnenkomen, gelden dan voor de eerstvolgende maand.

**Ingeval bestellingen via het internet worden geplaatst, kunnen wij niet garanderen voor welke maand uw omzet wordt berekend, indien u tussen 18.00 uur en 12.00 uur van de volgende dag bestelt.** Om er zeker van te zijn dat uw bestelling wordt meegerekend voor de nieuwe maand, raden wij aan de bestelling pas na 12.00 uur te doen.

### Groothandels Bonus (Team Bonus)

Als u een nieuwe consulent verwelkomt in uw persoonlijke team, verdient u de inspanningsbonus op het verschil tussen uw eigen kortingspercentage en het kortingspercentage van de nieuwe consulent (de extra bonussen verderop in plan uitgelegd, tellen hierbij niet mee). De groothandels bonus wordt berekend op basis van de kortingsniveaus op de dag van de order.

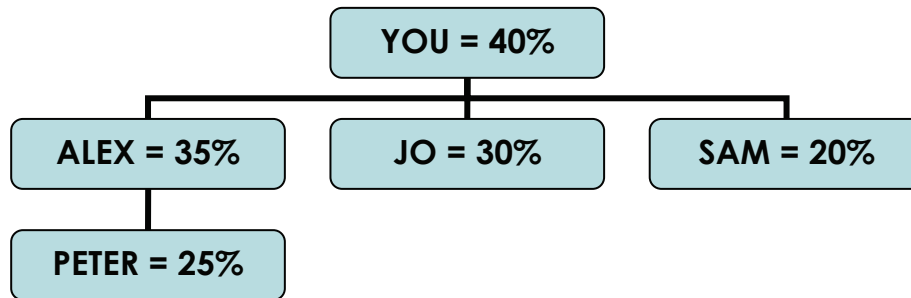
#### Groothandels Bonus voorbeelden

Niveau van uw consulent (downline)	ingekocht door uw consulent (ex.BTW)	De verdiensten van uw consulent:	Als u b.v. op het kortingsniveau van 40 % bent, dan is het verschil in korting tussen u en uw consulent:	In dit voorbeeld zijn uw verdiensten voor het trainen en helpen van uw consulent:
20 %	€ 400.00	€ 80.00	20 %	€ 80.00
25 %	€ 400.00	€ 100.00	15 %	€ 60.00
30 %	€ 400.00	€ 120.00	10 %	€ 40.00
35 %	€ 400.00	€ 140.00	5 %	€ 20.00
40 %*	€ 400.00	€ 160.00	* U kunt u zelf nu kwalificeren voor de royalty bonus. U ontvangt deze bonus over de door uzelf aangebrachte consulenten en hun downlines. De percentages zijn afhankelijk van uw bemoeienis en gaan wel tot 5 lagen diep.	

Als u per maand minimaal 130 punten behaalt (POV = actieve situatie) ontvangt u het verschil tussen de 20 % korting van de consulent en uw eigen 40 % korting.

Als uw consulent stijgt in niveau, wordt het verschil tussen de percentages natuurlijk minder. Maar vergeet niet dat uw consulent dan ook grotere bestellingen aan het doen is, waarover u nog steeds percentages ontvangt. Deze consulent heeft nu meer ervaring en vraagt minder van uw tijd. Als uw consulent het niveau van marketing directeur behaalt, is er niet langer meer een percentage verschil. Nu is de tijd om uw royalty bonus te verdienen, een bonus als dank voor het trainen en het helpen van uw consulent om het niveau van marketing directeur te behalen. U ontvangt deze bonus over de omzet van de nieuwe marketing directeur en haar/zijn team.

**In het volgende voorbeeld** bent u marketing directeur en ontvangt u op uw niveau 40 % korting. U verdient nu ook het verschil tussen u en Alex nml. 5 %, Alex koopt in met 35 % korting. Alex verdient echter zelf ook 10 % op Peter, de directe downline van Alex. Peter koopt in met 25 % korting. Op uw downline Jo verdient u weer 10 %, en op uw downline Sam zelfs 20 %.



### Marketing Directeur Bonus

In aanvulling op de gewone winst op uw inkoopvoordelen kunt u nu ook in aanmerking komen voor 3 aanvullende bonussen. De Royaltybonus, Trainingsbonus en Continuïteitsbonus.

#### **Royalty Bonus 3%**

De bonus wordt over de puntwaarde van de bestelling gerekend. Om van een royaltybonus te kunnen profiteren, moet u actief zijn als distributeur (130 punten POV) en actief als MD (1200 punten GOV) en minimaal één MD in eerste niveau onder u heeft, die ook aan deze criteria in de desbetreffende maand heeft voldaan. De provisie wordt over het GOV van de distributeurs berekend, die minimaal actief als distributeur zijn. Niveaus verhouden zich, zoals in het onderstaande tabel wordt weergegeven, van het aantal actieve Marketing Directeuren (130 POV en 1200 GOV) in uw eerste lijn.

#### **Aantallen van persoonlijk gesponsorde en actieve marketing directeuren\* :**

	<b>Executive</b>	<b>Area</b>	<b>Regional</b>	<b>National</b>	<b>International</b>
	MD 1*	MD 2*	MD 3-4*	MD 5-7*	MD 8*
1	3% + 3%	3% + 3%	3% + 3%	3% + 3%	3% + 3%
2	1.5%	3%	3%	3%	3%
3			3%	3%	3%
4				3%	3%
5					1,5%

Het marketing plan zorgt ervoor dat wanneer een laag in het diagram niet actief is (geen 130 POV en 1200 GOV), de niveaus opschuiven. Waar in dit geval laag 6 niet zichtbaar is komt

deze wel in beeld wanneer laag 5 niet actief zou zijn. Laag 4 schuift dan op naar 3, enz. Bij hernieuwde activiteit gaan de lagen weer naar de oude plaats terug.

### **Trainingsbonus 3%**

Als u een nieuwe consulent werft voor **ENERGETIX**, dan is zijn/haar succes voor een belangrijk deel van uw begeleiding en verantwoordelijkheidsgevoel afhankelijk. **ENERGETIX** wil graag uw inzet en het succes van de nieuwe consulent belonen met een **trainingsbonus**. Om van een trainingsbonus te kunnen profiteren, moet u actief zijn als distributeur (130 punten POV) en actief als MD (1200 punten GOV) en minimaal één MD in eerste niveau onder u heeft, die ook aan deze criteria in de desbetreffende maand heeft voldaan. De provisie wordt over het **GOV** van de MD berekend, die minimaal actief als distributeur zijn.

Voorwaarden zijn dat u de startende consulent zelf gesponsord heeft, dat u de consulent goed hebt ingevoerd in het marketingsysteem en hem/haar geholpen heeft de business op te zetten. Als u de nieuwe consulent binnen 6 weken na zijn/haar start heeft geholpen een verkooppresentatie op te zetten die minimaal 130 punten heeft opgeleverd, vult u dan het formulier "training on the job" in. U hebt dan voor altijd recht op de 3% trainingsbonus over zijn/haar team als deze consulent later het niveau haalt van MD. Deze bonus is bedoeld om hechte samenwerkingen te stimuleren.

### **Topverkopers bonus 3% tot 5%**

In aanvulling op uw 40 % inkoopkorting, kunt u tot 5 % topverkopers bonus ontvangen, ofwel een totale inkoopkorting van 45 % ! Deze bonus wordt niet gelijk met uw bestelling verrekent (uw korting blijft 40%), maar in uw provisieoverzicht zal uw bonus als „topverkoperbonus“ worden betaald over uw eigen bestelling.

U kunt hiervoor in aanmerking komen indien u het onderstaande puntenniveau over 2 opeenvolgende maanden weet vast te houden ( persoonlijke omzet/geen groepsvolume).

**POV van :**      **3'000 punten : bonus 3 %**  
                         **3'500 punten : bonus 4 %**  
                         **4'500 punten : bonus 5 %**

Wanneer deze puntentotalen behaald worden, betaald **ENERGETIX** deze bonussen direct aan u uit vanaf de 3<sup>e</sup> maand, daarna gewoon iedere maand als u het puntenniveau kunt aanhouden. Als u deze volumes weet vast te houden mag u 1 x in de 6 maanden een maand missen. Energetix geeft u deze bonus als u de bovenstaande volumes of orders in niet meer dan 8 keer per maand kunt doen. Energetix heeft dan minder werk en kosten en gunt u dit voordeel.

Tip: Niet iedereen met wie u spreekt over **ENERGETIX** zal consulent willen worden. Stel daarom deze vaak toch erg enthousiaste mensen voor om voor u orders te verzamelen. Ze tekenen dan geen contract en ze hebben dan geen eigen administratie maar u kunt ze wel bedanken en belonen door ze korting te geven op hun eigen aankopen of een percentage "commissie" te geven over de orders die ze verzameld hebben. Wellicht willen ze voor u verzamelen op hun werk, bij bekenden of op de sportvereniging. U zult zien dat dit mooi bijdraagt tot het behalen van uw benodigde punten voor de continuïteitsbonus. Uw verzamelbesteller helpt u bij de presentatie en mond op mond reclame die de heilzame werking van de magneet therapie introduceert, en ook de elegante designs onder de aandacht brengt. We raden u aan om als eerste uw dankbaarheid te tonen aan deze verzamelbesteller door een armband cadeau te geven. Deze zal zeker " geshowd" worden. Bij herhaalorders kunt u overwegen een financiële vergoeding te geven.

Dit Marketing Plan bevat compressie voor actieve distributeurs. Wat betekend in geval Dat een Marketing Directeur in uw team zelf niet aan zijn 130 POV en 1200 GOV heeft voldaan, dan wordt in uw eerste trede de 2de trede ingesloten, u behoudt dan de provisie van zijn omzet. Bijvoorbeeld u heeft 2 marketing Directeuren A en B gesponsord. MD A heeft 130 POV en 1200 GOV behaald en MD B heeft 850 GOV daarvan is 50 POV. De overige 800 punten komen van een bestelling van Distributeur C uit B's team met 30% korting. Nu wordt distributeur C in uw team gecomprimeerd, en uw ontvangt de 10% provisie over deze 800 punten.

Is een distributeur in tijdsbestek van 4 achtereen volgende maanden inactief dan wordt zijn team na de 4de maand onder eerst hogere actieve Marketing Directeur geplaatst.

## VIII Consulenten web shop

### Compleet “kant en klaar” pakket

- Compleet kant en klaar pakket voor maar € 50 opstart kosten! Uw tweede ENERGETIX standbeen is helemaal “ingericht” en 24 uur van de dag geopend. Uw webshop werkt – ook als u pauze houdt.
- Binnen 48 uur kan uw webshop, met uw persoonlijke gegevens (adres, tel./fax., email) geopend zijn.
- Nu kunnen uw klanten van heinde en ver ook ná een verkoop presentatie gemakkelijk via uw webshop nabestellen. Datzelfde geldt voor alle potentiële klanten, die u misschien alleen maar snel onze flyer in de handen heeft gedrukt. En u profiteert daar telkens van!
- Uw klanten kunnen de ENERGETIX sieraden & accessoires catalogus op het web bekijken, downloaden of ook gelijk via uw webshop producten bestellen. \*
- **Variant A:** Wij wikkelen voor u de verzending en de betaling via credit kaart af – dat alles voor maar - 6 € per bestelling of 10 % van de verkoopprijs. \*\* Voordeel: Uw klanten ontvangen de bestellingen snel, kunnen met credit kaart betalen, eventuele retour zendingen worden door de klanten rechtstreeks aan ENERGETIX gestuurd en door ENERGETIX verwerkt. U hoeft geen grote enveloppen te kopen, naar het postkantoor te gaan . . . . en bespaart veel tijd – tijd, die u voor het winnen van nieuwe klanten kunt benutten.
- **Variant B:** U ontvangt een e-mail van de bestelling van uw klant, u plaatst de bestelling bij ENERGETIX of verkoopt vanuit uw eigen voorraad. Nadeel: De klant moet waarschijnlijk langer op zijn bestelling wachten. Eventuele retour zendingen worden naar u gestuurd en door u afgehandeld – evt. aan ENERGETIX doorgestuurd. Aan te bevelen, als u over een goede voorraad met ENERGETIX producten beschikt en zelfstandig credit kaarten kunt accepteren.
- U behoudt uw provisie betalingen over alle klantenbestellingen die via het internet gedaan zijn en kunt onder “distributeurs pagina” - “statistics” alle bestellingen van uw klanten (en van uw consulenten team inzien)! Hier kunt u ook telefoonnummers, e-mail adressen, etc. van uw klanten vinden. U kunt snel en efficiënt – met maar één klik – met uw klanten communiceren, hen voor b.v. de zojuist gedane bestelling bedanken en ook gelijk vertellen over onze groots opgezet gastvrouw/heer-programma, een klanten vragenlijst sturen, uw klanten over de mogelijkheid informeren om zelf consulent te worden, etc.
- U kunt zelfs kiezen, of een nieuwe klant van u een kostenloze catalogus moet krijgen – ENERGETIX berekent de catalogus prijs aan u door. Uw klant kan dan bij een volgende bestelling kiezen, of hij nogmaals een kostenloze catalogus wenst. In het geval dat u uw mening verandert en deze functie niet wenst – geen probleem – via “consultant-access” kunt u deze service te allen tijde afbestellen.
- Bij een bestelling van een nieuwe klant worden de gegevens toegevoegd aan het netwerk van de consulent. Anders dan bij een consulent blijft de klant op 0 % korting staan. Zelfs bij grotere bestellingen kunnen zij geen gebruik maken van consulenten kortingen, zoals beschreven in het Marketingplan.
- Uw klant krijgt bij zijn eerste bestelling een eigen klantnummer en bespaart daardoor tijd bij volgende bestellingen.
- Probeert een klant toch zijn product bij een andere consulent te kopen (om welke reden dan ook), moet hij zich nogmaals opnieuw registreren – een tijdbesparende snelle aanmelding met het bestaande klantnummer is alleen mogelijk in uw webshop.
- Als een consulent niet meer actief is, d.i. 4 opeenvolgende maanden niet meer bij ENERGETIX besteld heeft (min. Bestel waarde € 150/ 130 punten), dan worden al zijn

klanten (en zijn consulenten) opgeschoven naar de eerste actieve up-line, en deze verkrijgt nu de bijbehorende provisie betalingen.

- Vergeet een klant uw complete webadres, of kiest hij met opzet [www.energetix.tv](http://www.energetix.tv), dan wordt nogmaals naar het complete webadres gevraagd, daar hij zonder niet kan bestellen. Er wordt hem verzocht, een e-mail aan ENERGETIX te sturen met opgave van zijn naam, woonplaats, telefoonnummer en e-mail adres. Bovendien wordt hem de naam van zijn ENERGETIX consulent gevraagd (voor zover hij zich die herinnert). ENERGETIX stuurt, indien mogelijk, het juiste e-mail adres van de consulent of, indien die niet bestaat/niet gevonden kan worden, het webadres van een consulent in zijn buurt (deze consulent ontvangt een kopie van de e-mail).

\* Uw klant betaalt € 4,50 direct aan ENERGETIX.

\*\* min. € 6,- anders 10 % van de catalogusprijs.

Kosten voor uw eigen webshop (variatie A of B):

Webshop-naam (uw naam/een identiteit achter [www.energetix.tv](http://www.energetix.tv)/...)

Eenmalige opstart kosten: € 50

Maandelijkse exploitatie kosten: € 10

Wisselen van variatie A naar B of omgekeerd: € 15

## Management – Systeem

Ga naar [www.energetix.tv](http://www.energetix.tv) en kies uw taalkeuze. Click dan op distributeurs toegang, geeft uw distributeur nummer in en uw wachtwoord. Als u dit voor het eerst doet dan is uw wachtwoord exact hetzelfde als u distributeurnummer (incl. streepjes). U wordt daarna gelijk gevraagd uw wachtwoord te wijzigen. Een alternatief hiervoor is een e-mail te zenden aan klantenservice ([info@energetix-mt.de](mailto:info@energetix-mt.de)) met het verzoek het wachtwoord te wijzigen naar het door u aangegeven wachtwoord.

**Het ENERGETIX – Management - Systeem werkt voor u altijd, dag en nacht**, vanuit overal in de wereld kunt u op internet uw business zien groeien! Het biedt u al het noodwendige voor uw business middels de comfort van een computer, uw eigen computer of die van een internetcafé.

**U hoeft geen software op uw computer te installeren**, u kunt werkelijk werken, waar ook of wanneer u maar wilt. Uw bureau op internet is voor u altijd geopend. Een flexibel -, allesomvattende - en onvergefelijk werktuig voor een succesvolle businessopbouw.

### **U kunt ten aller tijde:**

- Actuele ondernemingsmededelingen onder de rubriek “nieuws” en de laatste “nieuwsbrief” bekijken.
- Nieuwe distributeurs voor uw distributeur, die geen internet toegang heeft, registreren. Deze nieuwe distributeur ontvangt een ID nummer. U kunt direct uw management systeem op [www.energetix.tv](http://www.energetix.tv) bereiken, wanneer u het ID in de velden “ID-Nr.” en het paswoord ingeeft. Dan kunt u onder team “persoonlijke gegevens” uw persoonlijke wachtwoord veranderen.
- Uw bestellingen in de speciale distributeurs toegang “snelbestelling” doorgeven, daar zijn ook alle verkoop ondersteunende artikelen te vinden welke alleen voor distributeurs te bestellen zijn. U behoudt natuurlijk uw korting op alle bestellingen.
- U kunt bestellingen voor uw klanten of uw distributeurs doorgeven. Onze software berekent automatisch uw provisie, die dan de daar op volgende maand (rond de 15<sup>e</sup>) wordt uitbetaald.
- U kunt uw wereldwijde team en hun omzet bekijken (statistics, sales), u kunt ook onder team “persoonlijke gegevens” de namen en contactdetails van uw sponsor en haar / zijn 4 up-liners bekijken, dan kunt u bijvoorbeeld in vakantietijd als u sponsor niet te bereiken is een up-liner raadplegen.
- U kunt uw teamleden eenvoudig gelijk telefoneren, een e-mail sturen, i.v.m. een goede verkooppresentatie of werving van een nieuwe distributeur en hen daarmee te feliciteren. U kunt ook in het systeem zien wanneer een distributeur minder succesvol is. Bel diegene dan op, het beste is gelijk, en geeft tips over het opbouwen van een team (motivatie peptalk).
- Actuele informatie wordt eerst per e-mail aan u verzonden, wanneer u deze ook heeft doorgegeven.
- U kunt uw bestelling over de hele wereld volgen met het “tracking” systeem van DPD.
- U kunt o.a. de navolgende documenten naar behoefte downloaden vanuit “downloads”:
  - Distributeur overeenkomst
  - Bestelformulier voor een normaalbestelling of snel startset
  - Training on the Job report
  - Retour formulier
  - Artikellijst met puntenwaarde
  - Voorgedrukte prijzen
  - Voorbeeldbrieven (Duits / Engels) aan potentiële klanten of distributeurs
  - Informatie over beurzen of manifestaties
  - Onderneming contactdetails voor bijvoorbeeld adreslabels, stempels, fyers.

## VII Hoe te bestellen

### Kwalificatie

Kwalificatie orders zijn bedoelt om een hogere kortingspercentage te halen of volg de volgende actieve regels.

In het algemeen, kunnen kwalificatie orders van de eerste tot de laatste dag van de maand worden gedaan.

Maar let op de volgende opmerking:

Om 18.00 uur op de laatste werk dag van de maand sluit Energetix de maand af. Het is dus mogelijk dat als u later uw order doorgeeft deze niet meer meetelt voor de lopende maand maar automatisch doorschuift naar de volgende maand.

Energetix accepteert orders via de fax, telefoon of via e-mail tot 18.00 uur op de laatste werkdag. Orders die later binnen komen gaan automatisch over naar de volgende maand.

Online orders tussen 18.00 uur van de laatste werkdag van de maand en 00.00 uur van de laatste dag van de maand kunnen nog binnen de maand vallen maar het geeft niet de garantie. Het is mogelijk dat ook deze orders naar de volgende maand door schuiven.

Als u voor de nieuwe maand wil bestellen doe dat dan na 12.00 uur op de eerste dag van de maand.

Het is niet verstandig om met kwalificatie orders te wachten tot het eind van de maand en kijk altijd uw aantal punten na in het distributeurs toegang onder bestellen.

Gebruik de mogelijkheid om vervangende artikelen te plaatsen als u online bestelt. Als u per fax bestelt geeft dan op het formulier aan dat het om een kwalificatie order gaat en ook hier kunt u eventuele vervangende artikelen aangeven in het geval dat artikelen niet voorradig zijn. Energetix zal dan u order aanvullen met de vervangende zodat u uw kwalificatie punten haalt. Het is technisch niet mogelijk om daarna nog een kleine order te plaatsen om deze dan samen te voegen. Artikelen die niet voorradig zijn moeten opnieuw worden besteld.

### Richtlijn voor Bestellingen

Heb altijd de volgende informatie bij de hand: Distributeurs ID - nr., Adres, eventueel Creditkaartnummer en vervaldatum, artikel nummer, maat en aantal. Geeft u alstublieft aan klantenservice veranderingen van naam, (aflever)adres, telefoon/fax schriftelijk of per e-mail door, zodat uw bestelling goed wordt uitgevoerd.

Bestel direct bij Energetix via:

#### *Internet*

Via de distributeurs toegang op [www.energetix.tv/.....](http://www.energetix.tv/)

Dit is de snelste manier, daar uw bestelling direct in het magazijn van Energetix binnenkomt, Zodra de artikelen zijn betaalt worden deze verzonden.

#### *Telefoon*

0049 6721 182321

Om tijd te besparen, zorg dat u uw distributeurs nummer, de artikelen die u wil bestellen met de maat en eventuele vervangende artikelen en de hostess geschenk artikelen bij de hand

#### *Fax*

0049 6721 182329 of 27

Gebruik het Energetix bestel formulier en vul deze in met blokletters.

### *E-mail*

[order@energetix-mt.de](mailto:order@energetix-mt.de) voor bestellingen (voor snel bestellingen via [www.energetix.tv](http://www.energetix.tv))  
[info@energetix-mt.de](mailto:info@energetix-mt.de) voor overige vragen en de afdeling : distributeurs ondersteuning  
Gebruik niet het contact formulier op de website dit formulier is uitsluitend voor nieuwe klanten.

### *Per Post*

Energetix Magnet Therapy GmbH  
Franz-Kisten-Strasse 1  
55411 Bingen  
Duitsland

### *Verzendkosten*

Binnen de EU: € 6,00

Rest van de wereld: op aanvraag in verband met het gewicht en grootte van het pakket.

Wees attent dat orders door klanten niet worden verstuurd door Energetix tenzij u een webshop type A bezit, Dan zullen de klanten hun eigen id - nummer krijgen en een rekening met de vaste catalogus prijs.

U heeft de mogelijkheid om een alternatief afleveringsadres aan te geven voor een order of permanent als afleveringsadres te gebruiken. (bv. op het werk, beurs, vakantie adres, enz.)

### *Betalingswijze*

Via credit card (VISA, MasterCard, Euro card, Switch)

Bij vooruit betaling:

IBAN: DE75560501801100534773

SWIFT-BIC: MALADE51KRE

Gebruik bij overschrijving altijd uw id-nummer en order nummer.

### **Snel start**

(Betaling in 3 termijnen)

Een nieuwe distributeur kan éénmalig op een unieke manier gebruik maken van een betaling in drie termijnen voor een order die tussen de 500 en 3100 punten bedraagt. U kunt vrijuit kiezen uit sieraden of promotie artikelen uit de Energetix catalogus of webshop.

Zodra de eerste termijn is betaald zend Energetix tegen de gewoonte de gehele bestelling naar u toe. De tweede termijn moet uiterlijk de 15<sup>de</sup> van de daarop volgende maand zijn betaald en het derde termijn de 15<sup>de</sup> van de opvolgende maand.

Door dit te doen hebben nieuwe distributeurs de mogelijkheid om zich voor een hogere korting te kwalificeren en de mogelijkheid om hun geld terug te verdienen voordat de termijnen zijn verstreken. Presentaties thuis, op het werk of club zijn gelijk binnen de mogelijkheden.

De rekening is geacht te zijn betaald na de betaling van het derde termijn de sponsor van deze nieuwe distributeur zal ook dan pas zijn bonus en/of commissie ontvangen welke te zien is op zijn commissie staat.

Als u via de fax bestelt geef dan aan de het om een Quick Start gaat met 3 termijn betaling of geef dit door aan onze medewerker als u via de telefoon bestelt en u wil gebruik maken van deze unieke gelegenheid.

Ook via het internet is deze optie aanwezig u hoeft alleen het vakje aan te vinken.

## **VIII MEEST GESTELDE VRAGEN**

### **1 –Hoe doe ik mijn armband het beste om ?**

Om de magnetische armband model « classic » om te doen, buigt u eerst voorzichtig de band uit door aan beide uiteinden tegelijk te trekken. Dan schuift u de band om het smalste stuk van de pols, draait de band een kwartslag en drukt hem dan weer voorzichtig dicht. De opening van de armband dient aan de onderzijde te zitten U kunt de armband net zo strak aandrukken als u wilt, bijvoorbeeld zoals een horloge.

### **2 –Hoe lang duurt het voordat de magnetische armband gaat werken ?**

Sommige mensen merken al binnen enkele dagen de positieve werking. Bij anderen duurt het soms iets langer, 2 tot 3 weken. Het is zeer individueel en hangt van verschillende factoren af. De aard van de klacht en ook de geschiedenis van de klacht zijn bij iedereen anders. In het algemeen is het eerste signaal dat uw sieraad werkt een verhoging van uw energie en een beter algemeen welbevinden.

### **3 –Heeft de magneet therapie bijwerkingen?**

In uitzonderlijke gevallen kan er een licht gevoel van onbehagen gevoeld worden. Dit stopt direct wanneer de armband alleen overdag gedragen wordt. De werking van de magneten heeft dan al zijn invloed gehad op de klachten. Na enige tijd kan het sieraad dan weer ook 's nachts gedragen worden.

### **4 –Hoe lang blijven de magneten werken ?**

Onze NEODYMIUM magneten hebben een levenslange garantie op hun magnetische werking . Neodymium verliest slechts 1 % van zijn kracht in 100 jaar.

### **5 – Moet ik mijn ENERGETIX sieraden altijd dragen ?**

U kunt uw sieraden dag en nacht dragen, veel mensen doen ze eenvoudig nooit af. U kunt ook besluiten ze alleen overdag of alleen 's nachts te dragen . Magneet therapie is een natuurlijke therapie en iedereen reageert anders op zijn werking. Doet u wat u zelf als prettig ervaart.

### **6 – Moeten de sieraden de huid raken ?**

Nee, de magneten zijn zo krachtig dat ze zelfs door uw kleding heen werken. De magneet beïnvloed uw bloedcirculatie, hoe meer bloed er stroomt door het magneet- veld des te groter zullen de effecten zijn. De bloedcirculatie is het best in de pols en de hals, daarom werken armbanden en kettingen ook zo goed. Door de oorlel stroomt minder bloed

daarom zijn de oorbellen van ENERGETIX meer als ondersteuning te dragen. Het kan geen kwaad meerdere sieraden met magneten tegelijk te dragen.

### **7 – Kan ik de magneet dragen naast mijn horloge?**

Ja, de magneten zijn alleen van invloed op uw horloge als ze rechtstreeks gedragen zouden worden op het klokje. Als de sluiting van uw magneet sieraad aan de onderzijde van de pols zit hoeft u zich al helemaal geen zorgen te maken

### **8- Kan mijn pols groen worden als ik een armband met koper draag ?**

Het komt voor dat bij sommige mensen de huid groen verkleurt, dit is een natuurlijke reactie van het koper op de zuurgraad van de huid. Dit is echter een goed teken, het betekent dat de kopermineralen afgegeven worden aan het lichaam en ze via de huid in de bloedbaan komen. Koper werkt ontstekingsremmend en heeft een positief effect bij mensen die lijden aan reuma en artritis. Het afgeven kan per dag wisselen. De groene oxidatie kan eenvoudig met water en zeep afgewassen worden. Een groot deel van de Energetix collectie is niet met koper gemaakt. Ook zijn niet alle designs geschikt om van koper te maken (te zacht) .

### **9 –Hoe sterk zijn de magneten in de ENERGETIX producten ?**

Iedere armband heeft een kracht van 1200 Gauss. Het Gauss getal geeft aan het aantal magneet die door 1 kwadraat centimeter stromen. Enkele van de ENERGETIX sieraden zijn 2400 Gauss en zijn bedoeld om slechts tijdelijk extra effect geven. Uw consulent geeft u hierover advies.

### **10- Hoe kan ik mijn koperarmband reinigen?**

Verkleuring die aan de huid wordt afgegeven kunt u eenvoudig met warm water en zeep of met citroensap verwijderen. Wanneer u deze verkleuring niet mooi vindt dan kunt u het oppervlak met doorzichtige nagellak bewerken. Zo geeft het koper niet meer af en u behoudt de werking van de magneten.



**ENERGETIX**