

Архитектура на успеха

От **VIP** клиент към **бизнес
бизнес партньор** в клуба
на Балевски и Киров



Еволюцията на вашето членство



За да осъществите тази цел, е необходимо да формирате екип.

Фундамент на системата: Основни условия



Лични покупки

- **Условие:** Пазаруване от сайта на VIP Клуб
- **Предимство:** 15 % търговска отстъпка



Комисиона

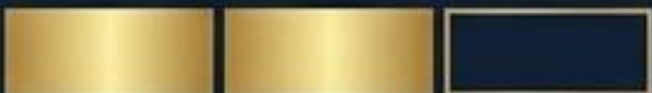
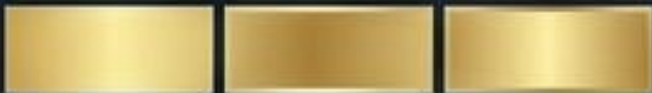
- **Условие:** Изпълнение на условията на системата
- **Предимство:** От 10 % до 25 % (върху цената без ДДС)



Точки за растеж

- **Условие:** Натрупват се автоматично във времето
- **Предимство:** Не се нулират ежемесечно. Определят нивото на вашата комисиона.

Трите вектора на доходност

Лични продажби	Източник: Вашите собствени поръчки	Потенциал: Базов (Отстъпка + Комисиона върху личен обем)	Скалируемост: Ниска 
Доходи от клиенти	Източник: Изпращане на „Референтен линк“	Потенциал: Висок (Пълен размер на комисионата 10-25%)	Скалируемост: Средна 
Доходи от екип	Източник: Мрежа от регистрирани партньори	Потенциал: Експоненциален (Разлика в нивата)	Скалируемост: Максимална 

Механика на екипната печалба: Разлика в нивата

Вашето ниво:
21 %

Ниво на партньор от
първа линия: **12 %**

Печелите разликата:

$$21 \% - 12 \% = 9 \%$$

Колкото по-високо е вашето ниво спрямо това на партньора ви,
толкова по-голям е вашият марж от техния оборот.

Стратегическото предимство на „Референтния линк“

Екипна поръчка

Клиент чрез линк

Получавате само разликата в процентите (напр. 9%).

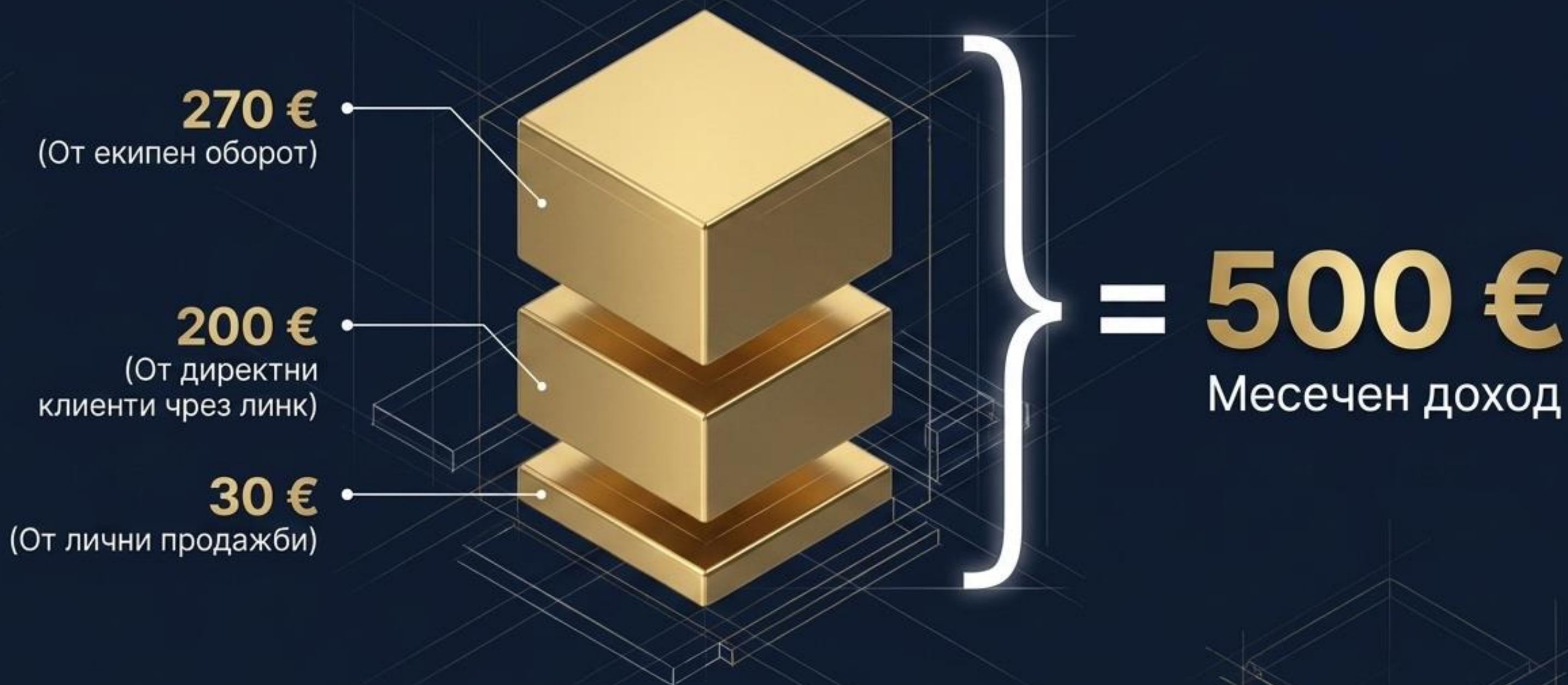


Получавате комисиона в пълен размер.

Най-голяма е печалбата при покупка от клиент чрез изпратен „Референтен линк“. Вие **запазвате пълните 21%** (за разглеждания пример), докато едновременно с това трупате точки за следващо ниво **без нулиране!**

Важен етап 1: Конструирание на 500 € месечен доход

Как точно се формират тези цифри? Да разглобим всяко ниво.



Деконструкция на дохода: Лични и Клиентски продажби

150–200 € месечни лични поръчки



Генерират **~30 €** комисиона

- Споделяне на линк през ден = 15 поръчки месечно
- 15 поръчки $\times$ 70 € = 1 050 € оборот
- 1 050 € оборот при 21% ниво



Генерират
~200 €
КОМИСИОНА

Постоянното използване на **референтния линк**
е най-бързият път към базовия капитал.

Деконструкция на дохода: **Екипен оборот**

Средна разлика в нивата:

5–6 %

Необходим екип:

60–70 партньори

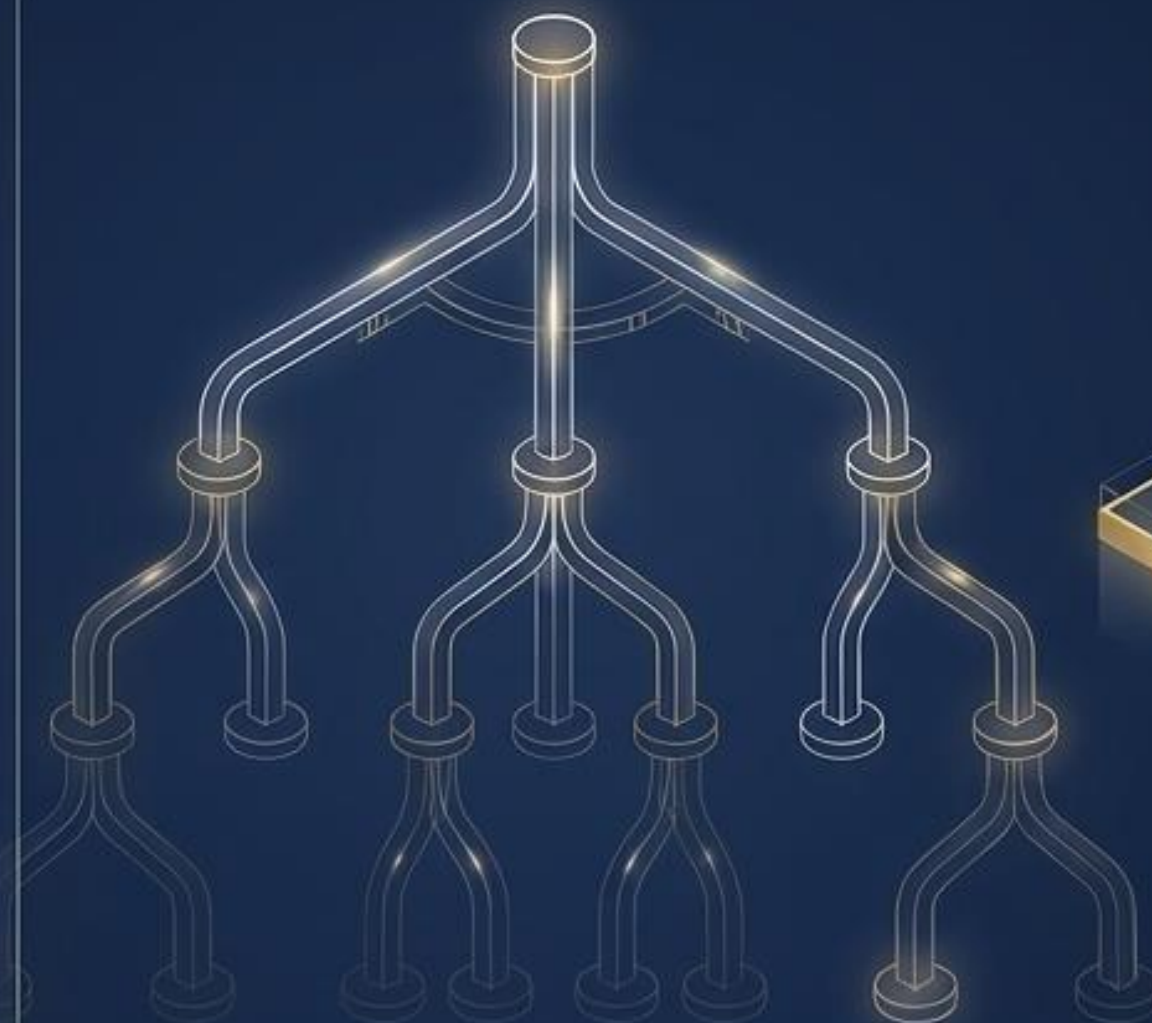
(пазаруващи само за себе си)

Средна лична покупка:

65–70 €

Общ екипен оборот:

4 000–5 000 €



От Първо ниво:

~100 €

От Второ ниво:

~170 €

(спадът в % се
компенсира от обема)



Общо от екип:

~270 €

Мултиплициращият ефект: От потребители към предприемачи

Ограничен модел



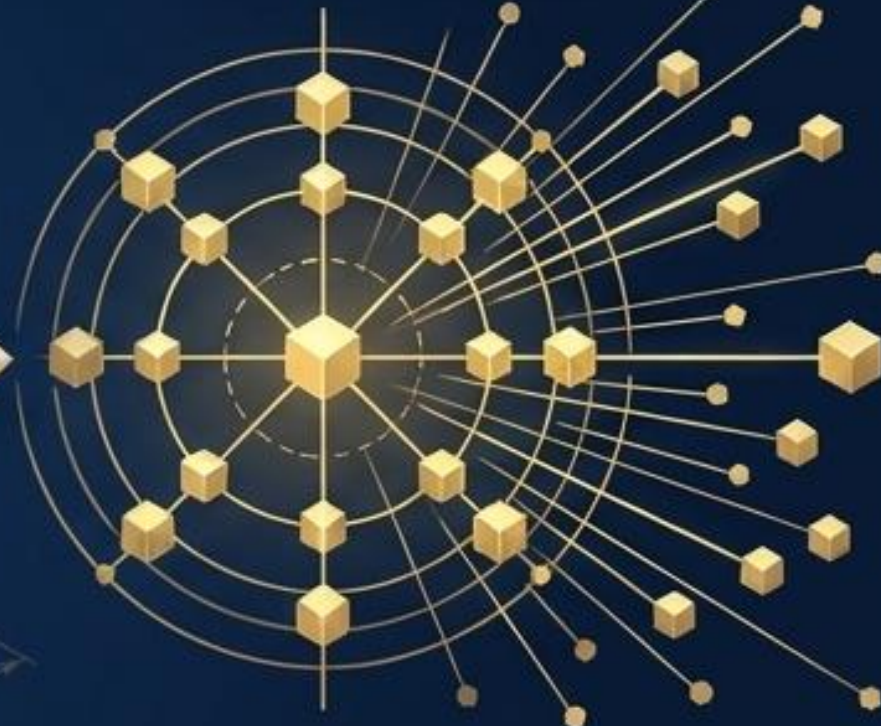
Партньорите пазаруват
само за себе си.

Оборот: **4 000 – 5 000 €.**

Обучение на екипа

(Всеки партньор генерира по
5–6 продажби чрез линк месечно)

Експоненциален модел



Екипът генерира продажби
навън. Оборотът скача на:

20 000 – 25 000 €.

Обучението превръща вашия екип от мрежа от потребители в търговска организация.

Крайната цел: 1 500 € Месечен доход

Когато екипът от 60-70 души е обучен да работи с клиенти, вие достигате пълния потенциал на VIP Клуба.

1 000 – 1 250 €

Пасивен доход от екип
(Генериран от 20 000–25 000 €
екипен оборот).

Лични и Клиентски продажби
(запазват своята база).



Цел:

1 200 – 1 500 €

Основен доход

Двата ключа към архитектурата на успеха

Изграждане на клиентска база

Ежедневно споделяне на „Референтен линк“. Увеличава максимално маржа (до 25%) и трупа точки за високи нива.



Обучение на партньорите

Дубликиране на успеха. Научете вашите 60-70 партньора да правят същото, за да умножите оборота петорно.

Успехът във VIP Клуб – Балевски и Киров не е случайност, а въпрос на **структура, постоянство и екипна работа.**