**Презентация**

Добрый день, как вас зовут? Очень приятно познакомиться. Чем вы занимаетесь — учитесь или работаете? (Прим.: если учится,то на кого, нравится ли, планирует ли работать по специальности, возможно,уже успел где-то поработать, кем. Если работает,то кем, как давно, нравится ли работа/зарплата,чем планирует заниматься дальше). ВАЖНО: есть ли желание и время заниматься чем-то еще? И как относится к новому? Получив утвердительные ответы, переходим к рассказу о себе.

 Работала, жила, как все, от ЗП до ЗП, но уже через какое-то время стала понимать,что что-то идет не так, и тогда я задумалась — сколько вообще смогу заработать за жизнь, если все останется также. Задумывались когда-нибудь о таком? Давайте я поделюсь с вами своими расчетами. Я взяла за расчет среднюю зарплату в Кирове — 20 000руб и умножила на 12 месяцев и на 30 лет (с 25 лет и до 55, если останусь на этой ставке). Получилось 7 200 000р. Вроде немало, но учитывая расходы на бытовые нужды, одежду, продукты питания примерно 6 500 000р, у меня остается 700 000р. Что можно на них купить через 30 лет? Комнату в коммуналке,не более. Если же меня повысят и поднимут зарплату до 30 000р, то к 55 годам сумма составит 1 400 000р, уже лучше — как однокомнатная квартира в Чистых Прудах. Если же мне повезет или поеду работать в другой город и зарплата составит 40 000р — накоплю 2 100 000р, уже двухкомнатная квартира в Чистых Прудах. А что же хочется купить? Во-первых, это квартира стоимостью 3 000 000р, так как дети/семья, в однушке жить будет неудобно. Во-вторых, машину примерно за 2 000 000р, потому что на «Жигулях» ездить точно не хочется, да и не одна машина 30 лет не отъездит, правильно? В-третьих, все мы хотим хотя бы раз в год куда-то ездить отдыхать,верно? Приблизительно, отдых на двоих стоит 100 000р в год, на 30 лет это 3 000 000р. Ну и всем хочется свой домик за городом, примерная стоимость с постройкой дома составляет сейчас 4 000 000р. Как вы видите,здесь нет яхт, каких-то зАмков, вилл, всё как у всех. Суммарная стоимость составила 12 000 000. Первое, что мне не понравилось, так это то, что суммы моих накоплений даже при зарплате в 40 000 не сходятся с целями. А во-вторых, мне потребуется 3 жизни на реализацию этих самых целей, а хотелось бы уже лет через 5 хотя бы.

 Тогда я и задумалась, что же можно изменить и как зарабатывать больше. Порылась в интернете, поизучала этот вопрос, и выяснилось, что заработать можно 4 путями: 1) работать по найму, 2)работать на себя, 3)бизнес, 4)инвестирование.

Инвестировать десяти миллионов нет, да и как это делается мало кто знает, отпадает сразу.

 С работой по найму только что посчитали,что не вариант, правильно? Рассматривала вариант работы на себя. Сейчас те, у кого есть машина, идут таксовать, девочки наращивать ногти, волосы и прочее. Но у такого вида дохода как минимум 2 недостатка: это постоянный поиск клиентов, и это ограничение самой себя часами в сутках. Я не смогу принять клиентов больше,чем часов в сутки. Если я заболею, уеду куда-нибудь, то все мои клиенты разбегутся, нужно будет по новой собирать базу. Поэтому тоже нет.

 Еще был вариант собственного бизнеса. Но и тут есть свои тонкости. Чтобы открыть бизнес, нужен начальный капитал от 500 000р, а лучше 1 000 000р. И вероятность прогореть в первый же год составляет примерно 95%. Риск большой, идеи для старта нет, поэтому стала искать другие варианты.

 Именно тогда я и поняла,что заработать хорошие деньги можно на чем-то новом. Эти же мобильные операторы, например «Билайн». Кто был в самом начале, тот и заработал,потому что при входе в новый город компания платила по 1000р за каждую проданную сим-карту, а сейчас попробуйте продать хоть несколько. Они есть на каждом шагу и уже не принесут желаемой прибыли.

(Дополнительно пример: примерно 8-10 лет назад на рынке появились пластиковые окна. Это было инновационно, настоящий фурор. Люди ставили их себе независимо от социального статуса, дохода и места жительства. Именно в тот момент компании, которые делали эти самые окна, заработали большие деньги. Сейчас же этим никого не удивишь, )

А где сейчас 90% нового? В Интернете. Именно на него направлено наше с вами будущее, 21 век- век технологий.

 В тот момент я познакомилась с компанией СитиЛайф. Может быть слышали? Компания основана в 2014 году в Санкт-Петербурге, 2 года потратила на разработку продукта, и в феврале 2016 начала активное масштабирование в другие города. На сегодня компания имеет представителей более чем в 30 городах по России, а также в Белоруссии, Казахстане, в ближайшее время присоединяются страны в Европе и в Азии. То есть, за год проделана колоссальная работа.

 Какой же продукт предлагает компания? Она предлагает универсальную дисконтную карту, которая объединять в себе все основные сферы жизни человека. У всех нас есть различные дисконтные карты магазинов, носим с собой, покупаем для них специальные книжки, или просто оставляем дома и в самый нужный момент подходящей карты не оказывается. А СитиЛайф решает эту проблему, разработав не просто карту, а целую интеллектуальную эко-систему. Сама по себе идея универсальной смарт-карты в мире не новая, в США, Великобритании и странах Европы она существует уже более 8 лет наравне с банковскими картами и сим-картами. Давайте я вам включу видеоролик, в котором кратко как раз будет рассказано (смотрим видеоролик).

 Что же карта умеет уже сегодня. Во-первых, это скидка и кешбек в физических заведениях города. Кешбек — это не какие-то бонусы или баллы, как у Сбербанка, а реальные рубли, которые вы можете вывести на банковскую карту, обналичить и потратить на ваше усмотрение. В Кирове уже подключены физические заведения разного профиля: спортзалы, стоматологии, автомойки, магазины автозапчастей, салоны красоты, кафе и рестораны. Таким образом, охвачены все основные сферы жизни, где люди в определенной периодичностью бывают. А теперь еще и могут экономить на своих обычных покупках. Но физические заведения все больше уходят на задний план, все больше покупок совершается в интернете. Сами в интернете когда-нибудь покупали? Где? (Прим.: если нет, то почему?) Действительно, сейчас магазинам выгоднее продавать именно через интеренет, так как не нужно платить за аренду помещения, зарплату продавцам и прочее. Да и покупателю удобно — находясь дома, выбрал товар на сайте, заказал, его доставили на почту или прямо на дом.

 Сразу скажу, что карта платная, на сайте она стоит 2 000р, а через дистрибуцию, то есть через нас, 1 250р. НО она не имеет абонентской платы и не имеет срока годности. Человек приобретает ее раз и экономит всю жизнь. (Прим.: в случае возникновения вопроса о стоимости: карта платная не потому, что компания хочет на вас разбогатеть, а чтобы вы начали ей пользоваться. Если я вам сейчас подарю карту просто так, то, скорее всего, вы оставите ее дома на полочке с остальными картами и забудете. Если же вы за нее заплатили даже небольшую сумму из своего кошелька, то естественно появляется желание ее попробовать и окупить как минимум).

 На сегодня с нами сотрудничают более 520 онлайн-магазинов, среди них и Алиэкспресс, Найк, Адидас, Связной, Мвидео, Ламода и многие другие. Слышали о сайте Ламода? … Я вообще считаю,что это магазин будущего. Вы выбираете себе,например, 5 пар обуви/платьев/рубашек и т.д., курьер их вам доставляет домой, примеряете,что понравилось, за то курьеру и платите. Если ничего не понравилось, то отправляете курьера обратно.

 Дополнительно пример сайта ОГО.ру: сайт ОГО — это один из самых дешевых онлайн-магазинов электроники. Я вам расскажу пример, как мой друг делал себе покупку. Он пришел в Мвидео, выбрал для себя телевизор Samsung с выгнутым экраном стоимостью 68 900р. Затем ради интереса нашел ту же модель на сайте ОГО.ру, там стоимость уже была 59 900р. Уже дешевле на 8 000р. По карте СL кешбек составил еще примерно 8 000р. С учетом доставки друг сэкономил на покупке телевизора порядка 15 000р и окупил карту 4-5 раз.

 Для путешественников у нас есть свои предложения. Во-первых, это заказ авиабилетов по всему миру с кешбеком - Aviasales, Booking.com – бронирование отелей по всему миру, Rentalcars – бронирование автомобилей, также есть бронирование автобусов и покупка ЖД билетов ( в разделе онлайн-магазинов).

 Компания CL сотрудничает с туристическим агентством Level Travel, и предоставляет туры по самым выгодным ценам. Чтобы вы понимали — в Грецию за 5 400р, включен перелет туда и обратно, трансфер до отеля/гостиницы, проживание, условия отеля (завтрак, Спа и т. д., то, что может предложить отель) и медстраховка. Представлены туры в различные направления и на любой вкус — по России и за рубеж. С ними можно ознакомиться на сайте. Со всех туров 4% кешбеком вы получаете.

 Новый раздел — это Индивидуальные туры. Часто мы сталкиваемся с тем,что при выборе места отдыха не знаем, куда можно сходить и что посмотреть. Компания берет все заботы на себя, вы только предоставляете информацию о своих предпочтениях и рассчитываемой сумме, а маршруты, бронирование гостиниц и прочее сделают за вас. (пример: например, вы решили лететь в Доминикану. Самое дорогое в данном случае — это перелет. Так почему бы не заехать в соседнюю Кубу, пуэрто-Рико или Ямайку? За один отпуск можно посетить множество мест, наша компания как раз поможет это грамотно организовать.) С него 2% в виде кешбека получаете.

 Еще один новый раздел — это экскурсии. По всему миру, куда бы вы не захотели — удобно, что все собраны в одном месте, указана цена, время старта, длительность и описание. С них вы также получаете 2% кешбеком.

 Что же еще есть интересного — это транспортная карта. Заключен договор с администрацией города Кирова, наша карта действует как транспортная в автобусах и троллейбусах.

 Также есть контракт с компанией Яндекс — это крупнейшая IT-компания в странах СНГ, и для нас она выпускает свою банковскую кобрендинговую карту. В нее уже включены скидки и привилегии банковской карты Яндекс, а также все скидки и кешбеки СL. После приобретения первые 3 года она не имеет абонентской платы и снятие во всех банкоматах от 3000р без комиссий.

 Каждая крупная компания имеет свою корпоративную связь. Когда выбирали, свои предложения давали и МТС, и Билайн, но остановились на МегаФон, так как самое качественное покрытие и самый быстрый интернет. МегаФон дает нам скидки на сотовую связь от 20% до 50%. Чтобы вы понимали, тариф стоимостью 750р для клинтов CL будет стоить 250р. На данный момент охвачен северо-западный округ, но в ближайшее время этот сервис будет доступен и в Кировской области.

 И, разумеется, если у нас IT-продукт, то должно быть и мобильное приложение. В нем вы отслеживаете физических партнеров в городе, их местоположение, транзакции личного кабинета и самое инересное, что можно получать скидку и кешбек по экрану мобильного телефона, в котором отображаются штрих-код и QR-код. Поэтому карту вы можете отдать кому-то из домашних, а сами пользоваться мобильным приложением.

 Вот это по продукту. Как вам? Нравится? Может есть вопросы? (отвечаем на вопросы, если есть. Потом переходим к основному)

 Понятное дело, что … (имя партнера) пригласил вас не карту продать, а зарабатывать. Вообще у нас существует 2 типа распространения карт: это корпоративные сделки, когда мы заключаем договор с каким-то крупным профсоюзом или организацией и продаем им оптом от 1 000 карт, так как она может быть дополнительно еще пропуском на предприятие.

 Второй тип — это партнерская программа. Может уже слышали или сталкивались с ними? … Сейчас все больше компаний активно используют партнерские программы, например, Теле2 тариф «Твой+» - пригласи друга и получай 10% от пополнения его баланса. У такси «Яндекс» и «Uber» - пригласи друга, и оба получите бонусы на бесплатные поездки. Aliexpress — пригласи друга, получите сертификаты на 250р, многие спортзалы — пригласи друга, получи скидку. Почему это работает? Да потому что если я знаю своего друга фактически всю жизнь, я доверяю ему больше, чем рекламе по телевизору, правильно? Если по телевизору рекламируют порошок «Тайд», а друг говорит,что «Дося» лучше, то я послушаю друга и возьму себе «Досю». Но «Дося» другу за рекомендацию не заплатит, а наша компания как раз предлагает за это платить.

 Вообще в компании существует 11 различных видов выплат. Мы разберем сегодня 5, чтобы не перегружать большим объемом информации, и это займет много времени. Поэтому нам понадобится вторая встреча, чтобы разобрать остальные виды и ответить на вопросы (назначаем встречу на ближайшие 48 часов, чем дальше оттягиваем вторую встречу, тем меньше вероятность того,что она вообще состоится).

 Давайте начнем.

Первый самый простой вид выплат — это рекомендация самой карты. Как вы думаете, сколько компания заплатит вам за рекомендацию карты стоимостью 1250р? (Прим. для сравнения: у меня знакомый работал в «Связном», им за продажу телефона платили 1%. Продал телефон за 30 000р, получил 300р.) Вам за реализацию карты компания заплатит 800р (65% от стоимости самой карты).

Второй вид — это Cash back. Мы получаем 5% от кешбека всех наших клиентов. Как это выглядит: я продаю … (имя партнера) кастрюлю, и каждый раз, когда он/она варит борщ, я получаю деньги. Понятное дело, что с кастрюлей это невозможно, а с картой CL это реально. Сейчас в среднем с одного человека приходит 50р, это немного, а если у меня будет 1000 людей, то уже 50 000р в месяц я получу. Но продать 1000 карт очень сложно, компания это понимает, поэтому начисляет кешбек на 8 поколений. Как это выглядит: я рекомендую карту Оле (она мое 1 поколение), Оля рекомендует своему другу Леше ( он мое второе поколение), Леша — Васе (третье поколение), Вася — Пете ( он мое четвертое поколение) и так до восьмого. Петю я могу не знать, он может находиться в другом городе, он съездил на автомойку, помыл машину, я получаю 5% от его кешбека.

Как вы думаете, сможете ли вы порекомендовать 3 карты за всю жизнь? (ответ обычно больше 3) Почему спрашиваю про 3, просто посчитал(а) как-то: я рекомендую 3 карты, мои друзья по 3 — это уже 9, далее 27, 81...на 8 поколении будет 6561. И если с каждого придет по 50р, то доход за месяц составит 328 000р пассивного дохода. И мне не нужно за ними следить, заставлять их что-то покупать и прочее, люди сами будут искать возможности применения карты.

Разумеется,что 6 тысяч человек соберутся не за год или два, возможно,что потребуется 4-5 лет, но разве плохо даже через 5 лет выйти на доход в 328 000р?

Это все есть, но зарабатывать мы хотим уже сейчас, верно? Поэтому компания разработала систему электронного франчайзинга. Может быть слышали «франчайзинг», «франшиза»? Приведу в качестве примера бренды, которые используют распространение с помощью франшиз: «Макдоналдс», «Адидас», «КFC», « Coffe Like» и другие. Как это происходит: я покупаю у «Макдоналдса» бренд стоимостью 10млн р, строю/арендую здание, нанимаю персонал, закупаю продукты и только тогда начинаю продавать бургеры и картошку. С «Адидасом» то же самое, единственное, что франшиза стоит 3,5млн р. Действия все те же самые. Когда же думали, какую стоимость франшизы установить для нашего бизнеса, то понимали, что даже за 100 000р не каждый согласится, а если стоимость будет примерно 1-2 зарплаты, то вполне реально. В соответствии с этим были разработаны 3 типа франшиз: discount, business и premium.

Пакет «discount» стоит 1250р, это обычная карта клиента со всеми скидками и привилегиями, за рекомендацию получаете 300р и кешбек начисляется только с первого поколения, то есть с тех, кого пригласили непосредственно вы. Для тех, кто хочет зарабатывать и получать серьезные деньги есть business и premium.

**Пакет «business» стоит 20 000р, в него входят:**

- своя карта за 1500р

- 15 физических и 15 виртуальных карт, за реализацию которых вы получаете 22 500р

- курсы от Грант Кордона стоимостью 20 000р. Это мировой бизнес-тренер, который обучает продажам персонал таких компаний как Майкрософт, Гугл, Инфинити, БМВ.

Таким образом, пакет «business» включает в себя товаров и услуг примерно на 42 000р.

**Пакет «premium» стоит 60 000р и включает в себя:**

- свою карту за 1500р.

- 30 физических и 30 виртуальных карт, за реализацию которых вы получаете 51 000р.

- спецпредложение стоимостью примерно 20 000р — 30 000р. Вы планировали съездить отдохнуть куда-нибудь в течение ближайших 3 лет? … Почему спрашиваю именно про 3, потому что данное туристическое предложение действует в течении трех лет, каждый месяц оно меняется, можно выбрать, куда и когда поехать. Туда включены перелет, проживание в гостинице на двоих, трансфер до гостиницы, условия гостиницы (завтрак, Спа и прочее) и медстраховка. Можно продать, подарить, в общем, распорядиться так,как считаете нужным.

Я сегодня расскажу вам по пакету premium, так как сам на нем нахожусь, если вам станет интересен пакет business, то на второй встрече его разберем. Почему выбрали именно его — различия по выплатам примерно в 4-5 раз + на business кешбэк начисляется на 4 поколения, а на premium — на 8 поколений.

Третий вид выплат — это личная рекомендация. Чем наша франшиза отличается от франшизы Макдональдса — так это тем, что я могу тиражировать ее раньше, не зависимо от города. Если ваша подруга начинает с пакета «business», то Вы получаете 10% = 1500р, есть с пакета «premium» - 5000р., с франшизы Тим = 20 000 руб.

Четвертый вид выплат — это командный бонус от 1200 до 24 000 руб. Это самый большой на сегодня вид выплат. Например, вы открыли свой магазин, как можно быстро увеличить прибыль? - Открыть еще один магазин. Так вот, при регистрации у вас появляется свой личный кабинет, и непосредственно под собой вы можете зарегистрировать всего 2 людей — Юля и Максим. НО у всех нас больше двух знакомых, есть еще доуг Олег, который узнал,чем я занимаюсь и сказал,что тоже хочет, но мои месте уже заняты, тогда я ставлю его,например, под Юлю, в таком случае зарабатывает и Юля, и я. Компания платит за соотношение баллов слева и справа — пакет business дает 12 баллов, premium — 40 баллов. Если я начинаю с premium, то и мои друзья начинают тоже с них, компьютер видит 40 баллов слева и 40 баллов справа и начисляет в мой личный кабинет 5 000р. Что происходит дальше — Юл приглашает одного, Максим — двух, эти ребята уже не мои лично приглашенные, я их могу не знать, они вообще могут находиться в другом городе, но компьютеру это не важно, он начисляет по 5 000р/6 000р за каждые 40 на 40 баллов. И так до бесконечности.

Ну и пятый вид выплат на сегодня — это бонус новичка/бонус быстрого старта. Что вам предлагает компания — за 30 календарных дней со дня регистрации пригласить всего четверых, и, если они выбирают для business, то вы получаете 15 000р, если же они выбирают premium или Team, то 50 000р плюсом ко всем выплатам.

 Как это выглядит на деле: вы начинаете с пакета premium, ваши друзья также начинают с него, потому что доверяют вам:

 20 000р — за личную рекомендацию 4 пакетов Премиум

 10 000р — два раза приходит командный бонус

 50 000р — вы получаете бонус новичка, за то что выполнили условие.

в итоге Ваш доход за первый месяц составит от 80 000 руб.
а так как вы можете успеть продать 8 или 12 франшиз, значит сумма может быть удвоена и утроена

 Можно рассмотреть самый медленный вариант, когда приглашаем не четырех, а двух (по месяцам):

в 1 мес. вы получите 15 000 руб. (10 000 за личную рекомендацию+ 5000 командный бонус)

16 000р (сами уже не приглашаем но наши друзья сюда не за путевком пришли,а зарабатывать,поэтому также межденно зовут всего по двое, получаем два ком.бонуса)

32 000р

64 000р

128 000р и так далее. Единственное ограничение — это 2 000 000р в неделю, но я думаю, что вы не расстроитесь, если к пятнице получите 2млн и в субботу и воскресенье отдохнете.

 Здесь важно понимать, что доход увеличивается в любом случае и даже при медленном развитии за 2,5 — 3 месяца вы все окупаете.

 Появились у вас еще вопросы? В таком случае, чтобы вы могли дома еще раз все обдумать, мы отправим вам видео, где еще рассказано о продукте и по выплатам. Все вопросы запишите себе в блокнот или в заметки на телефоне,чтобы не забыть, вторую встречу мы начнем как раз с ответов на вопросы, потом расскажем об остальных видах выплат и еще вариантах начала, потому пока что не зацикливайтесь на 15 000 и 50 000, а разберитесь в том,что компания вам предлагает.

 И пока вы принимаете решение, специалисты рекомендуют ответить самому себе на 3 вопроса:

- продукт (нравится ли вам продукт и стали бы вы им пользоваться,если бы не могли на нем зарабатывать?);

-доход (нравится ли вам доход, который предлагает компания?);

-перспектива (есть у компании перспектива?).

Какова же наша личная перспектива: возможно, что вы уже слышали про принцип 1-9-90? в любой компании он работает: есть 1% сверхбогатых людей, 9% - это просто богатые люди и 90% - это рядовые служащие и потребители. Вот например сейчас у нас: зарегистрировано порядка более 100 000 человек, на business, premium, neam и множество smart, которые получают скидки, путешествуют и так далее. Это число не в Кирове, а во всех городах и странах, где мы присутствуем. Если мы возьмем население России по последней переписи примерно 146 000 000 человек, то очевидно, что количество клиентов меньше 0.01% и сейчас есть реальная возможность попасть в самое начало и заработать самые большие деньги.

 Появились еще у вас вопросы?

В таком случае, мне было очень приятно познакомиться, посмотрите дома видео, и у меня будет небольшой совет для вас: новички часто совершают такую ошибку, что идут всем рассказывать, хотя получили всего 30% информации, запомнили 10%, а рассказали еще меньше. Потом приходится эти ошибки исправлять, поэтому пока что разбирайтесь сами, и уже после обучения пойдете к друзьям.