

ZA 2025
GODINU

JEDNOSTAVAN
NAČIN DA ZARADITE
VIŠE

ENERGETIXOV MARKETING PLAN



ENERGETIX

Sadržaj

Uvod	5
Izuzetna mogućnost izgradnje samostalnog preduzetništva!	6
Radom u Energetixu možete zaraditi na dva načina	7
Definicija pojmova koji se koriste u Marketing planu	8
Nivoi popusta za ličnu kupovinu	13
Viši statusi Marketing direktora	16
Nagrađivanje saradnika	20
Mesečni uslovi za obračun broja dubina strukturne provizije na koje Menadžer ima pravo	29
Opšti uslovi za isplatu provizija	32
Pravilnik o pravima i obavezama članova Energetixa	33

Pogledajte naš Marketing plan i upoznajte se sa osnovnim pojmovima kao i sistemom zarade koji nudimo u okviru naše kompanije.





Marketing plan

Energetix sistem nagrađivanja, koji zovemo Marketing plan, pruža Vam mogućnost izuzetne zarade u vrlo kratkom roku.

Kreiran je tako da Vas motiviše i za ličnu kupovinu/ prodaju i za građenje sopstvene prodajne strukture.



Izuzetna mogućnost izgradnje samostalnog preduzetništva!!!

Ako verujete u sebe i svoje sposobnosti, imate ambicije ali ne nalazite mogućnosti u okruženju, ako vredite više nego što ste plaćeni, želite da zauzmete na društvenoj lestvici mesto koje po svojim sposobnostima zaslužujete i da pri tom živite životom dostojnim čoveka sa primanjima koja će Vam obezbediti materijalnu sigurnost i standard iznad proseka, onda nam se pridružite. Prihvatite naš plan i sistem obuke kojim sa velikim uspehom pomažemo naše saradnike da postiču neverovatne poslovne uspehe.

Energetix Vam nudi neverovatnu mogućnost zarade distribucijom jedinstvenog magnetno-terapeutskog nakita, detoxamin proizvoda koji su jedini na našem tržištu registrovani kod Agencije za lekove kao medicinski dodaci ishrani, te priliku da svoju sudbinu uzmete u sopstvene ruke. **Energetixov sistem provizija (Marketing plan), omogućava Vam postizanje finansijskog uspeha u vrlo kratkom roku.**

Kreiran je tako da će Vas motivisati za građenje sopstvene saradničke strukture ali posebno za ličnu prodaju. Radom u Energetixu Vaš trud će se višestruko isplatiti jer Vaša zarada zavisi isključivo od ličnog uspeha i ničim nije limitirana. Učlanjenjem u Energetix napravićete prvi korak ka uspešnom životu i visokim primanjima koja su njegova osnova, ali ćete takođe uraditi mnogo na svojoj afirmaciji, kako pred drugima tako i pred samim sobom.

Marketing plan je jedinstveni dokument kojim se definišu uslovi nagrađivanja menadžmenta.

Radom u Energetixu možete zaraditi na dva načina

1. **Direktnom prodajom prelepih i zdravstveno-korisnih proizvoda** uz korišćenje 3 nivoa popusta pri njihovoj kupovini.
2. **Izgradnjom saradničke strukture formiranjem i osposobljavanjem saradničkih timova koji samostalno funkcionišu**, koji ne samo da će Vam doneti izvanrednu proviziju, nego će Vam osloboditi i vreme. To vreme utrošićete da pokrećete nove saradničke strukture, ili da prosto putujete ili na drugi način uživete u plodovima svog uspeha.

Definicija pojmova koji se koriste u Marketing planu

Saradnik

Ovaj pojam uopšteno označava svaku osobu koja se registrovala na sajtu energetixbalkan.com. Vaš saradnik je svaki saradnik koji je registrovan bilo gde u Vašoj strukturi.

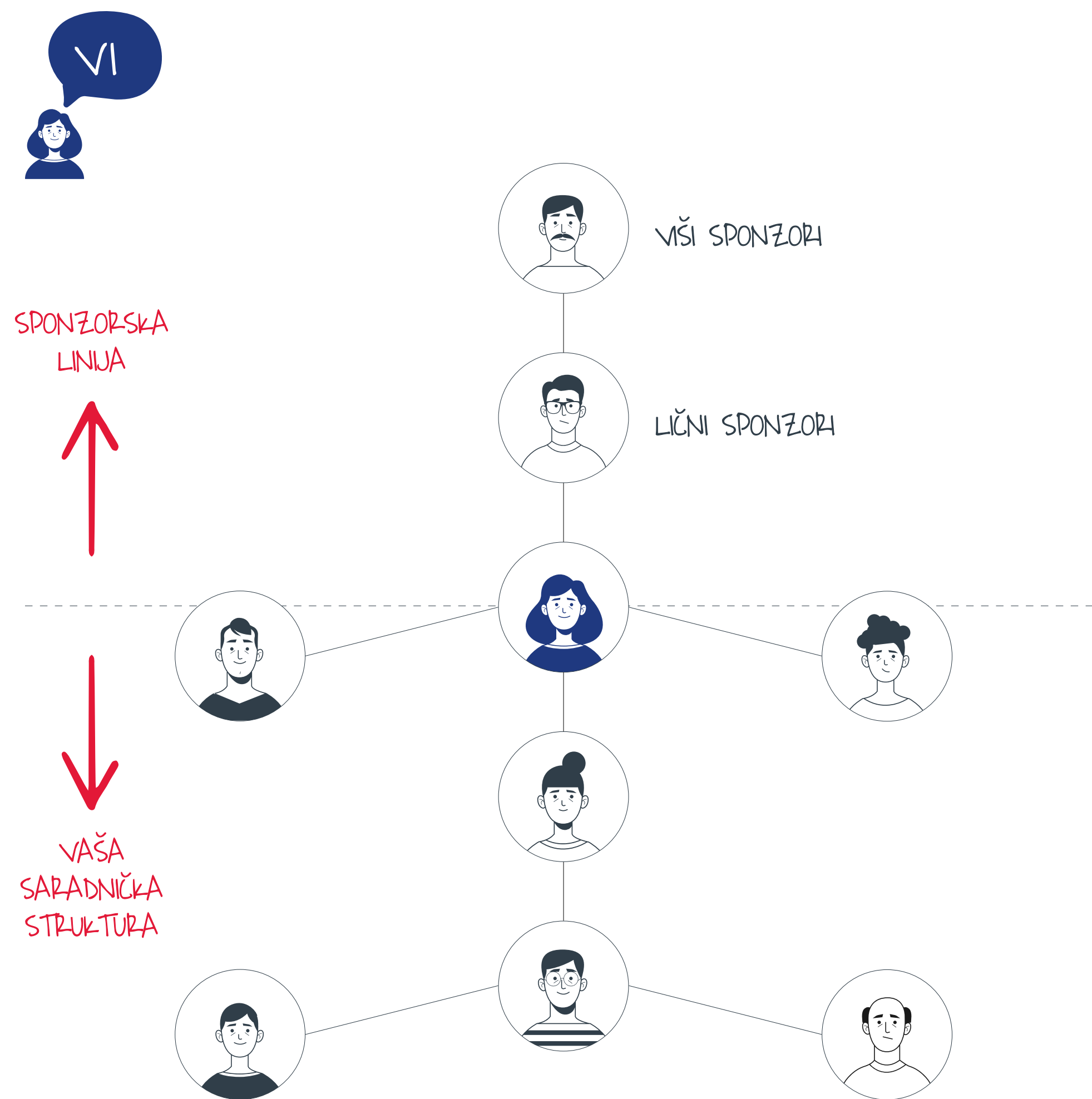
Pod pojmom novi saradnik (NS) smatra se isključivo saradnik koji se po prvi put registruje na sajtu firme.



Sponzor

Svi saradnici u strukturi koji su iznad Vas, počev od saradnika koji je Vas lično preporučio (sponzorisao), pa sve do onog koji je direktno kao saradnik registrovan na firmu. Tako svaki saradnik Energetixove strukture ima svog direktnog ili ličnog sponzora, i nekoliko viših sponzora, koje tako nazivamo jer su u Vašoj sponzorskoj liniji registrovani negde iznad Vašeg ličnog, tj. direktnog sponzora.

U terminologiji koristimo i izraz **radni sponzor**. Iako se svi članovi u Vašoj gornjoj sponzorskoj liniji zbog svoje pozicije nazivaju Vašim sponzorima, kroz saradnju u izgradnji strukture pokazaće se koji će sa Vama najviše sarađivati, i to će biti Vaš **radni sponzor**.

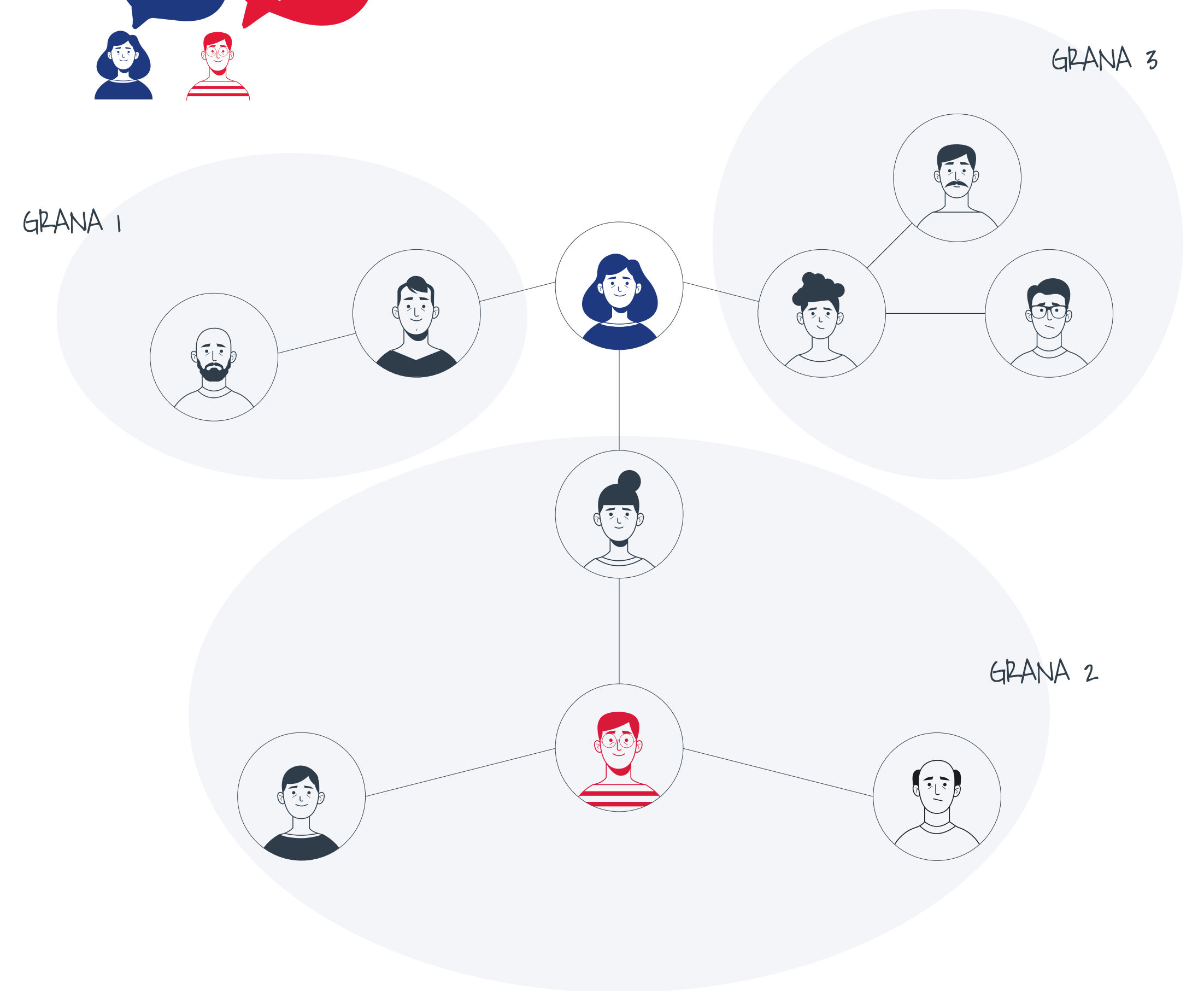
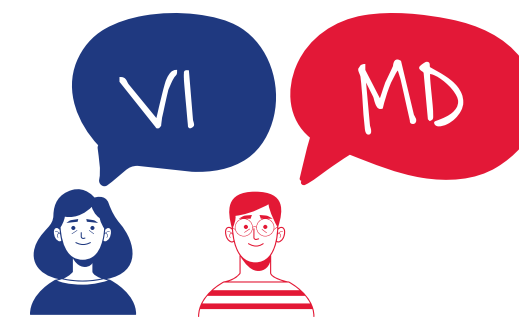


VLK – Vrednost lične kupovine

Vrednost lične kupovine (VLK), je vrednost **Vaše lične kupovine u toku jednog kalendarskog meseca**, računata po kataloškim maloprodajnim cenama iz zvaničnog cenovnika.

Grana

Grana je deo Vaše saradničke strukture koju čini Vaš direktni, neposredno registrovani saradnik, zajedno sa svojom strukturom.



PRIMER

Ako imate saradničku strukturu čija se formacija može prikazati navedenim crtežom, onda Vašu saradničku strukturu čine tri grane kao Vaše zasebne saradničke strukture koje su nastale preko Vaših lično sponzoriranih saradnika.



Nivoi popusta za ličnu kupovinu

U zavisnosti od ostvarenog statusa koji je član Energetixa dostigao zavisi nivo popusta koji ostvaruje na svoju ličnu kupovinu.

1. Distributer

Čim se registrujete na sajtu energetixbalkan.com i jednokratno kupite proizvode u minimalnoj vrednosti od 40 bodova, odmah dostižete status **Distributera** i nivo popusta od 20% na tu i sve **Vaše buduće lične kupovine**. Npr. ukoliko je kataloška, na sajtu deklarirana maloprodajna cena proizvoda koje želite da kupite 40 bodova, Vi ih kupujete za 32 boda. Trenutna vrednost jednog boda je 120 dinara, a njegova vrednost se usklađuje ukoliko se kurs eura prema dinaru znatno promeni.

Registracija i ostvareni nivo popusta su trajne kategorije za sve statuse.

2. Senior distributer

Čim se registrujete na sajtu energetixbalkan.com, ili bilo kada kasnije pošto ste se registrovali, ako jednokratno kupite proizvode u minimalnoj vrednosti od 200 bodova odmah dostižete status **Senior distributera** i nivo popusta od 30% na tu kao i na sve **Vašu buduće lične kupovine**. Npr. ukoliko je kataloška vrednost proizvoda koje želite lično da kupite 200 bodova, Vi ih kupujete za 140 bodova. Trenutna vrednost jednog boda je 120 dinara, a njegova vrednost se usklađuje ukoliko se kurs eura prema dinaru znatno promeni.

Jednom ostvareni nivo popusta od 30% je trajna kategorija, a dostignuta pozicija Senior distributera Vam omogućava da od svoje podređene strukture saradnika dobijate jednu vrstu provizije, kako je objašnjeno u odeljku koji definiše vrste provizija i uslove za njihovo dobijanje.

3. Marketing direktor (MD)

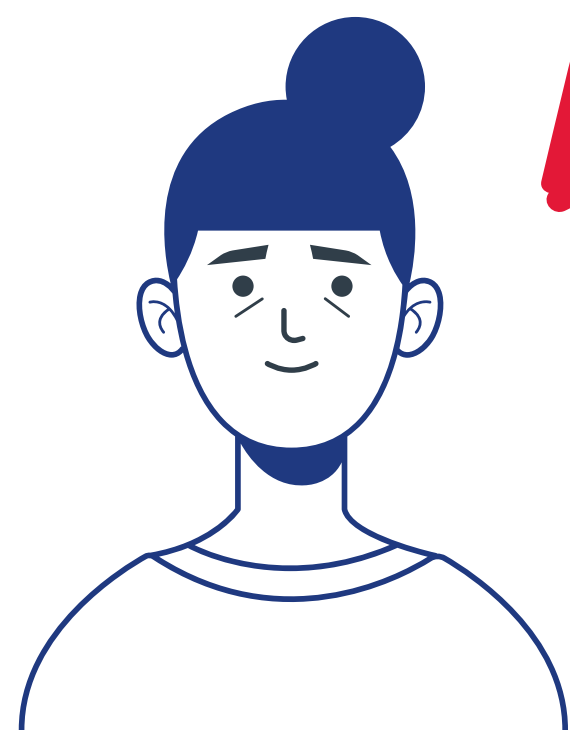
Kada se registrujete na sajtu energetixbalkan.com, ili kasnije pošto ste se registrovali, ako jednokratno kupite proizvode u minimalnoj vrednosti od 400 bodova od prvog u narednom kalendarskom mesecu dostižete status Marketing direktora i nivo popusta od 40% na sve Vašu buduće lične kupovine. Na jednokratnu kupovinu koja je uslov da od prvog u sledećem kalendarskom mesecu steknete status Marketing direktora, ostvarujete popust od 30%. Npr. ukoliko je kataloška vrednost proizvoda koje želite lično da kupite 400 bodova, Vi ih kupujete za 280 bodova ali već od prvog u sledećem kalendarskom mesecu stičete status Marketing direktora i trajni popust na sve Vaše buduće kupovine od 40%. Trenutna vrednost jednog boda je 120 dinara, a njegova vrednost se usklađuje ukoliko se kurs eura prema dinaru znatno promeni.

Jednom ostvareni nivo popusta od 40% je trajna kategorija, a dostignuta pozicija Marketing direktora Vam omogućuje da od svoje podređene strukture saradnika dobijate sve vrste provizija, kako je objašnjeno u odeljku koji definiše vrste provizija i uslove za njihovo dobijanje.

Viši statusi Marketing direktora

Kada jednom postanete Marketing direktor pred Vama je mogućnost napredovanja u više rangove tog statusa. **Sve Marketing direktore, bez obzira na njihov rang, opštim imenom nazivamo MENADŽERIMA, a njihove strukture saradnika MENADŽERSKIM STRUKTURAMA.**

Napredovanje MD-a je definisano kroz širenje njegove saradničke strukture povećanjem broja grana njegovog menadžmenta. Napredovanje je uslovljeno brojem stvorenih MD-ova u bilo kojoj njegovoj pojedinačnoj grani u bilo kojoj njenoj dubini. Da bude jasnije, pojedinačna grana pojedinog saradnika/menadžera počinje saradnikom u njegovoj prvoj liniji strukture. Stvaranjem novog MD-a u toj grani, u bilo kojoj njenoj dubini, računace se menadžeru kao ispunjenje uslova za postizanje određenog menadžerskog statusa.



Potrebni uslovi za promovisanje u neki rang MD-nalaze se u tabeli:

Status	Executive MD	Area MD	Regional MD	National MD	International MD	Rubin IMD	Safir IMD	Smaragd IMD	Dijamant IMD
*	1	2	3	5	8	12	17	25	40

Pri čemu je sa * označen broj grana u kojima postoji najmanje jedan saradnik koji ima status Marketing direktor.

Promovisanje u određeni rang MD-a se vrši onog momenta kada je ispunjen uslov broja MD-ova u ličnoj strukturi, u bilo kojem momentu u kojem je potreban uslov broja MD-ova ispunjen u toku kalendarskog meseca.

Dana 31. 10. 2023.g. biće posljednji put izvršena kompresija strukture po aktuelnim uslovima za njenu realizaciju, i posle toga struktura svakog saradnika će biti trajno zamrznuta jer se kompresija strukture zbog neaktivnosti saradnika više neće raditi.

Tog dana će se iz postojeće strukture brisati svi saradnici koji od 31.10.2022.g. nisu imali nikakvu kupovinu. Ukoliko izbrisani saradnik ponovo poželi da se registruje u mreži, da počne ponovo da radi, moraće da se registruje na sajtu energetixbalkan.com u strukturi u kojoj želi da bude, uz minimalnu kupovinu od 40 bodova po kataloškim cenama. Podrazumeva se da će na tu kupovinu ostvariti minimalni popust od 20% kao novoregistrovani saradnik. Po realizaciji te kupovine, na lični zahtev i pozivanju na ID-broj koji je imao pre brisanja, biće mu vraćen nivo popusta koji je imao u trenutku brisanja.

Nagrađivanje saradnika

Za svakog saradnika Energetixa mogućnost zarade ostvaruje se na jedan od sledeća 3 načina:

Prvi način – Lični popust

Svaki saradnik kupovinom Energetixovih proizvoda sa svojim ličnim popustom od 20-40%, te njihovoj prodaji krajnjim korisnicima po kataloškim cenama, može ostvariti zaradu od 20-40% od ukupne prodaje proizvoda krajnjim korisnicima.

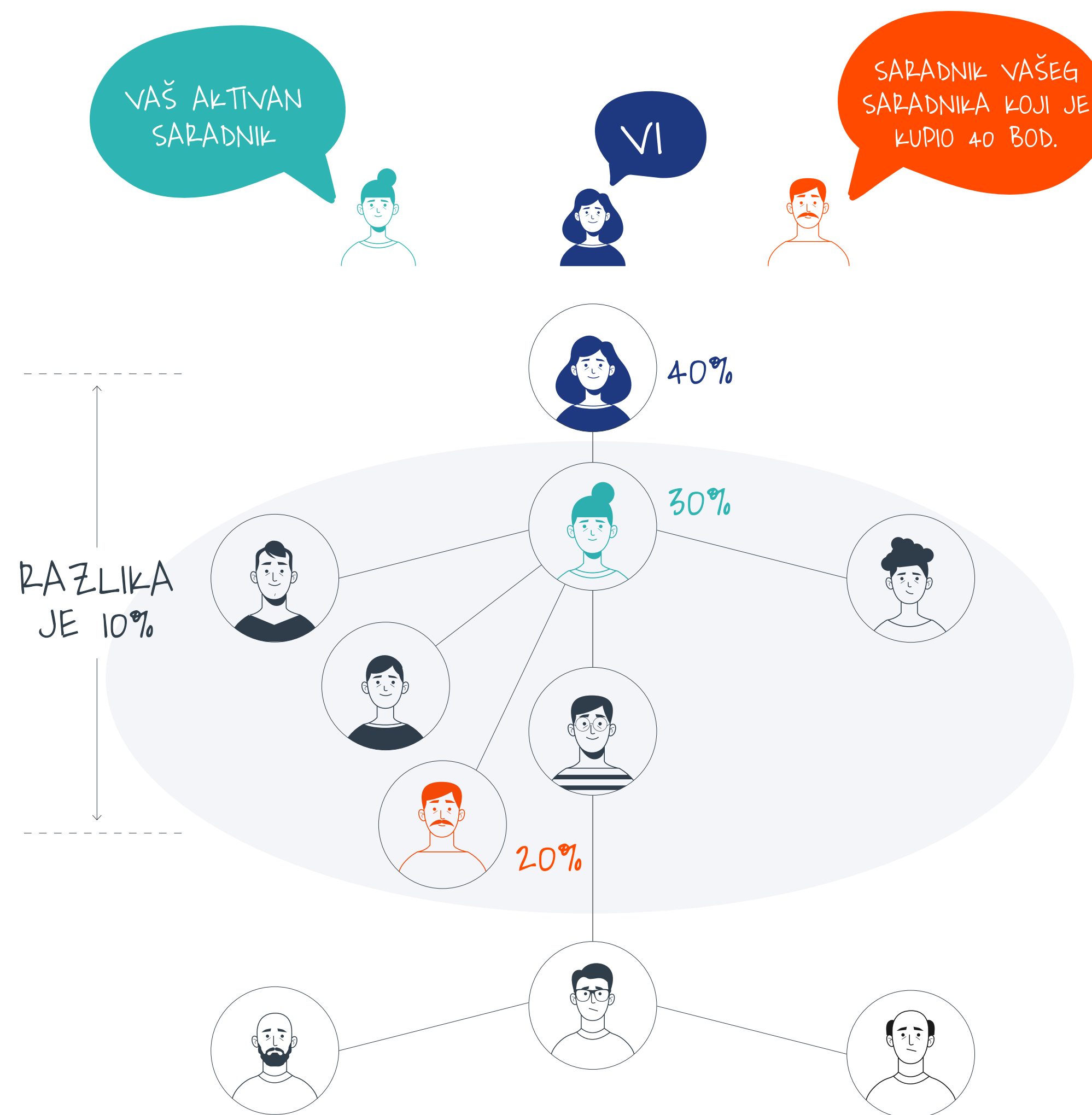
Ovaj vid zarade se takođe na neki način ostvaruje ukoliko saradnik lično koristi proizvode iz Energetixovog asortimana, jer te iste proizvode kupuje po znatno nižim cenama od onih po kojim ih kupuju krajnji korisnici.

Drugi način - Kvalifikacioni bonus

Kvalifikacioni bonus je provizija koja se isplaćuje po isteku meseca za koji se obračunava. To je nagrada za rad sponzora sa svojom grupom na uključivanju novih saradnika u grupu, njihovom obučavanju i osposobljavanju.

Kvalifikacioni bonus Vam se obračunava prilikom svake kupovine u Vašoj grupi. U trenutku kada bilo kakvu kupovinu komercijalnih proizvoda obavi član Vaše grupe Vama se tog trenutka pripisuje 10% ili 20% kvalifikacionog bonusa od te kupovine. Koji će se od ovih procenata u pojedinom slučaju obračunati, zavisi od razlike između Vašeg nivoa popusta i nivoa popusta svih članova u Vašoj strukturi, sve do člana koji ima status Marketing direktora.

Bitna napomena je da član na čiju ličnu kupovinu imate pravo na kvalifikacioni bonus ne mora biti u Vašoj prvoj liniji strukture, može biti u drugoj, trećoj ili n-toj, sve do člana koji ima status MD-a.



PRIMER

Prema crtežu Vaša zarada za prikazanu kupovinu saradnika Vašeg saradnika biće 4 boda (KVB = 40b x 10% = 4 boda).

Važno je znati da Vam se tokom meseca, prilikom svake kupovine Vaših saradnika, obračunava kvalifikacioni bonus i pripisuje sumi koja se na ovaj način do tog trenutka u mesecu sakupila na Vaše ime. Konačna visina ove vrste provizije se obračunava na kraju meseca i iskazuje na Vašem obračunu za svakog saradnika u Vašoj grupi pojedinačno.

Kvalifikacioni bonus se isplaćuje samo saradnicima koji su u toku meseca imali najmanje **30 bodova lične kupovine (VLK)**. Ukoliko u posmatranom mesecu niste ispunili ovaj uslov, kvalifikacioni bonus koji se tokom meseca ostvario u Vašoj grupi pripašće prvom sponzoru iznad Vas koji je ovaj uslov ispunio. Na ovaj način kvalifikacioni bonus će uvek biti isplaćen u punom iznosu, ali uvek samo aktivnim saradnicima.

Treći način - Strukturna provizija

Strukturna provizija je, pored inicijalnog popusta i kvalifikacionog bonusa, još jedan od načina da zaradite u Energetixu.

Dostizanjem statusa Executive marketing direktor saradnik stiče pravo da primi strukturnu proviziju, ukoliko ispunni niže navedene uslove.

Za sve saradnike ranga Executive MD pa do najviših menadžerskih rangova, **uslov za dobijanje strukturne provizije je mesečna aktivnost koja je definisana visinom VLK od minimalno 60 bodova.**

Važna napomena je da će sav promet ostvaren u strukturama neaktivnih MD-a biti kompresovan (dodat) prometu aktivnih MD-a, te da će se na ukupan kompresovani promet obračunati provizija prema procentima iz niže navedene tabele. **Drugim rečima, za obračun strukturne provizije u tom mesecu biće izvršena kompresija prometa neaktivnih MD-a na promet strukture prvog aktivnog MD-a.** Kompresijom se postiže da se na sav promet ostvaren u strukturi određenog MD-a obračuna strukturna provizija, naravno u zavisnosti od broja njegovih aktivnih grana u tom mesecu.

Na taj način materijalno se nagrađuje Vaš trud i rad sa celom strukturom, bez obzira na njenu dubinu i širinu. Ta provizija Vas motiviše da radite sa svakim članom svoje strukture, bez obzira u kojoj dubini se on nalazio, te da pomažete svim svojim saradnicima koji imaju ambiciju da grade sopstvene strukture. **Strukturna provizija je takođe i nadoknada za Vaš minuli rad, angažovanje, požrtvovanje, troškove i vreme koje ste uložili u obuku i motivaciju članova iz svoje celokupne strukture kako bi što više njih postalo Marketing direktori.**

Osnovica za obračun strukturne provizije jednog MD-a je promet svih njegovih aktivnih MD-ova, tj. onih MD-ova koji ispunjavaju pravilo da imaju VLK minimalno 100 bodova u tom mesecu, uz primenu kompresije prometa onih MD-ova koji nisu aktivni na prvog nadređenog aktivnog MD-a bilo kojeg statusa.

Osnovica se računa po kataloškim cenama, ali se umanjuje za iznos poreza na dodatu vrednost (PDV-a). Na primer – ukoliko je promet Vašeg aktivnog MD-a 500 bodova a Vi imate pravo na 5% od njegovog VGK, pri stopi poreza na dodatu vrednost od 20%, računica je sledeća: $500 : 1,20 \times 0,05 = 20,83$.

Tabela za obračun strukturne provizije

	EXECUTIV MD	AREA MD	REGIONAL MD	NACIONAL MD	INTERNACIONAL MD	INTERNACIONAL RUBIN MD	INTERNACIONAL SAFIR MD	INTERNACIONAL SMARAGD MD	INTERNACIONAL DIJAMANT MD
1.	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2.		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
3.			3%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
4.				3%	3%	5%	5%	5%	5%
5.					1.5%	3%	5%	5%	5%
6.						1.5%	3%	5%	5%
7.							1,5%	3%	3%
8.								1,5%	1,5%
9.									1%

Mesečni uslovi za obračun broja dubina strukturne provizije na koje Menadžer ima pravo

Broj dubina u strukturi na koje će MD imati pravo na obračun strukturne provizije uslovljen je:

- Postojećim menadžerskim rangom koji je saradnik dosegao;
- Potvrđenim rangom za obračun provizije koji je uslovljen brojem aktivnih grana njegove strukture za svaki pojedinačni kalendarski mesec, odnosno brojem grana strukture koje u tom kalendarskom mesecu imaju barem jednog aktivnog MD-a bilo kojeg ranga u bilo kojoj njihovoj dubini.



Niže navedena tabela definiše broj aktivnih grana strukture određenog MD-a kao uslov da mu se strukturna provizija za taj mesec obračuna prema formalnom statusu koji ima.

Status	Executive MD	Area MD	Regional MD	National MD	International MD	International Rubin IMD	International Safir IMD	International Smaragd IMD	International Dijamant IMD
*	1	1	2	3	5	7	10	15	20

* minimalni potreban broj aktivnih grana u kojim postoji barem jedan aktivan MD bilo kojeg ranga;

Ukoliko pojedini aktivni MD bilo kojeg statusa u nekom mesecu ne ostvari minimalni uslov potrebnog broja aktivnih grana za svoj postojeći menadžerski status, a ima minimalni VLK od 100 bodova, strukturna provizija će mu za taj mesec biti obračunata po pravilu isplate za onaj status za koji je ispunio uslove iz prethodne tabele.

Da bude jasnije, pojedinačna grana pojedinog saradnika/menadžera počinje saradnikom u njegovoj prvoj liniji strukture. Aktivnost MD-a u toj grani, u bilo kojoj njenoj dubini, računaće se menadžeru kao ispunjenje uslova za obračun strukturne provizije kao aktivna grana. Ukoliko ima formalni rang International MD a ima samo 3 aktivne grane, strukturna provizija će mu biti obračunata za rang National MD, odnosno za 4 dubine strukture uz primenu kompresije prometa za njihov mesečni obračun.



Opšti uslovi za isplatu provizija

Sve vrste provizija obračunavaju se u bruto iznosima i isplaćuju jedanput mesečno, **i to od 10. do 15. u tekućem za protekli kalendarski mesec.**

Ukupna pojedinačna mesečna obračunata bruto provizija za pojedinog saradnika je ograničena na maksimalno 3,00% od prometa/prodaje u neto-iznosu, tj. računajući ga u naplaćenju vrednosti umanjenog za pripadajući PDV.



Pravilnik o pravima i obavezama članova Energetixa

Svaki saradnik Energetix mreže samom registracijom na sajtu energetixbalkan.com, a potom sticanjem statusa Marketing direktora (MD), ima određena prava i obaveze koje se u nastavku teksta predmetnog Pravilnika definišu u zavisnosti od ranga saradnika.

Porodično članstvo

Promovisanje u bilo koji status, kada su na jedan ID (broj ugovora) registrovani bračni drugovi ili neka druga dva člana uže porodice, vrši se za obe osobe istovremeno. Nagradni fond za obe osobe je jednak kao i kada je u pitanju jedna osoba na jednom ugovoru. Saradnik bilo kojeg statusa može da na svoj Ugovor pridruži svog supružnika ili člana uže porodice. Firma će kroz tekuće aktivnosti podržavati porodični posao.

Saradnici svih rangova

Podrazumeva se da će svi saradnici koji su se registrovali na sajtu energetixbalkan.rs poštovati opšteprihvaćene društvene etičke norme. Njihova je obaveza da dosledno predstavljaju posao i firmu shodno planu i programu firme, a u skladu sa važećim štampanim, audio i video materijalima. Saradnici imaju pravo da ukažu na žalbe, nepravilnosti ili eventualne manipulacije nesavesnih pojedinaca koji ne poštuju osnovna načela poslovne politike firme. Imaju pravo na lično korišćenje literature i svih štampanih, audio i video materijala koje firma preporučuje.

Saradnici imaju obavezu da se međusobno poštuju i uvažavaju, da poštuju osnovne principe kojim se definiše način rada u firmi, obavezu da se pridržavaju odredbi iz važećeg Marketing plana, odredbi ovog pravilnika kao i svih ostalih pravila i uslova poslovanja koji u pismenom obliku javno publikuje firma.

Marketing direktori svih rangova

MD bilo kojeg ranga, menadžer firme, obavezuje se da će strogo poštovati pisane obaveze koje se odnose na Menadžere firme. Marketing direktorima se strogo zabranjuje da, zlorabljavajući povlastice koje im nudi firma, kupuju robu po nižim cenama i nude je ili prodaju drugim saradnicima pod jednakim ili boljim uslovima od onih koje firma nudi. U slučaju da se utvrdi da je neki MD zlorabio svoje povlastice, firma će mu poništiti registraciju.

Firma će poništiti registraciju i MD-ima za koje se ustanovi da su fiktivni saradnici tj. da su njihova imena zlorabili drugi saradnici sa ciljem sticanja većih provizija ili drugih privilegija.



**Ovaj Marketing plan
stupa na snagu
01. 11. 2024. godine**



HVALA VAM NA
POVERENJU

DOBRODOŠLI