

System

Vážení obchodní partneři, rozhodli jste se pro spolupráci s naší společností a proto vás chceme podrobně seznámit s celým systémem a předat vám tím podrobný návod na podnikání ve spolupráci s námi. Ulehčí vám první kroky.

Výhody „malé“ franšízy

Nemáte pevnou pracovní dobu a nemáte šéfa. Jste samostatný a svobodný podnikatel s vlastní odpovědností za vlastní výsledky. Nemáte stanovenou žádnou povinnou osobní produkci a není vaší povinností každý měsíc zprostředkovat prodej našich produktů. Za svou kariéru jste v plné míře zodpovědní sami.

Za běžné podnikání v rámci franšízy platíte vždy vysoké peníze, za které si kupujete fungující systém, ale také přesné instrukce, jak má být přesně vybavena Vaše provozovna, jak má který zaměstnanec vypadat i další detaily. Příkladem takových podniků je např. KFC, McDonald, Shell, OMV.

Malá franšíza si více zakládá na kvalitních a pozitivních referencích spotřebitele. Je vyzkoušené, že pokud se někomu produkt líbí a je s ním spokojený, řekne o něm dalším lidem ve svém okolí. Např. když jdete do kina na skvělý film, nebo navštívíte báječnou restauraci, zcela přirozeně se s přáteli podělíte o svůj zážitek a doporučíte jim návštěvu stejného podniku. Nicméně pokud oni navštíví film, restauraci, nebo si pořídí stejný výrobek jako jste jim doporučili, dostanete od obchodníka, kina, restaurace nějakou odměnu? Odměnu za to, že jste jim přivedli nového zákazníka a ten jim zvýšil obrát? Pravděpodobně ne. V našem systému jsme si tohoto vědomi, a právě proto se s vámi za takové doporučení rozdělíme o část naší marže, protože si vážíme vašeho dobrého slova na adresu našich produktů. A tím vyděláme všichni – váš známý využívá skvělých produktů stejně jako vy, my máme co

prodávat a vy získáváte odměnu za každý nákup takového člověka. A to i v případě, že si nakupuje sám, bez vaší přítomnosti.

Podnikání bez rizika

Protože nemusíte vlastnit kapitál na to, abyste mohli začít podnikat, jak je tomu v běžných případech (např. zařízení provozovny, nebo výrobní linky), může se do spolupráce s námi vrhnout skutečně každý – tedy pokud se vám líbí a chutnají vám naše produkty. To je zcela zásadní a naprosto nezbytný, ale zároveň jediný předpoklad pro úspěch.

Navíc s námi můžete začít podnikat i vedle toho, co v současnosti děláte. Můžete nadále dělat své a jen sem tam, čas od času, někomu doporučit třeba dobré víno a něco k němu. I tímto způsobem můžete začít generovat pro sebe i své blízké další zdroj pravidelného příjmu, bez toho abyste ohrozili ty příjmy, které právě máte.

Nebudete sami, protože od nás máte vždy pomocnou ruku. Od prvního momentu vašeho podnikání. Máte svého manažera, v referenčním marketingu se nazývá sponzorem. Nikoli snad proto, že bude platit vaše účty, ale protože nese závazek poskytování opory ve vašich krocích, bude vám radit a pomáhat, abyste od prvního okamžiku zvládli všechny kroky systému. Zpravidla je to člověk na vyšší pozici, zvládá všechny kroky systému a je schopný řídit a vést větší skupinu partnerů. Pokud právě tomuto člověku prokážete, že to se spoluprací myslíte vážně, což dokážete svou vlastní aktivitou, garantujeme vám, že právě od něj se vám dostane nejlepší pomoci. Proč? Protože odměňování je geniálně postavené tak, že každý manažer je finančně zainteresován na vašem výsledku díky systému meziprovizí. Proto se bude snažit vám co nejrychleji předat své znalosti a dovednosti a pomoci k rychlému růstu, a to minimálně na stejnou pozici, jako je on sám. To je pravý opak konkurence. Zkuste si představit, že ve svém zaměstnání zajdete za svým nadřízeným a řeknete mu: „Pane řediteli, Vy jste tak zkušený a úspěšný, pomůžete mi prosím, abych se co nejdříve dostal na vaši pozici?“ Asi tušíte, co by se stalo. U nás je tomu ale jinak. Manažer zajásá a vrhne se s vámi do práce ještě intenzivněji – pokud to skutečně myslíte vážně.

Kdo jsme

Zakladatelé společnosti jsou lidé, které svedl dohromady společný pohled na svět. Milujeme Španělsko, tamější mentalitu, v širším pohledu pak středomoří vůbec, pohodový styl života a považujeme stejné věci za důležité. Třeba dobré jídlo, pití a

nedocenitelnou hodnotu času, kdy je vám dobře. Mnozí z nás mají za sebou zkušenosti z vyššího korporátního managementu a jednoho dne jsme si řekli, že by bylo dobré využít svůj čas k něčemu, co nás baví, co máme rádi a čemu opravdu věříme. Chceme také vám pomoci udělat první malý, ale velmi důležitý krůček na této náročné, ale krásné a smysluplné cestě.

Máme rádi přirozený běh věcí, a tak vybíráme jen ty produkty, jejichž výrobci se nenechali strhnout trendem různých chemických dochucovadel, barviv, éček, u sušených šunek třeba uměle klimatizovanými sklepy, u vinařů např. chemickými hnojivy atd. zkrátka nepřirozenými aditivy, která věci urychlují nepřirozeným způsobem. To sice snižuje náklady, ale zároveň také kvalitu. Jsou totiž věci, které se uspěchat nedají.

Výsledkem kombinace našich odborných znalostí, mnohaletých zkušeností, pečlivého výběru a osobní znalosti všech dodavatelů (vinařů, výrobců jamonu, sýrů, oliv atd.), pro něž jsou tradiční po generace předávané zkušenosti a postupy svaté, je zřetelně vyprofilovaná nabídka vín a dalších delikates s jasnou filozofií.

Základní přidanou hodnotou a jedinečností je pak vlastní skladba a kombinace jednotlivých produktů, který vychází jednak z konzultací se znalci v jednotlivých oborech (sommeliéri, cortadoři, znalci oliv a olivových olejů atd.), naše vlastní chuťové zážitky a více než 2 roky testování ladění v našem Tapas baru Café Jamón v Dolních Břežanech. Proto naše motto „Dokonalý chuťový akord“. Totiž teprve ve spojení a sladění těchto jedinečných produktů je kouzlo gastronomického zážitku, o který se chceme také Vaším prostřednictvím podělit s co největším počtem lidí.

Proč jsme se rozhodli pro tento způsob prodeje?

Prodejních metod existují spousty. Jedna z nejpoužívanějších je dnes (s rozvojem sociálních sítí a IT technologií) pomocí sofistikovaných reklamních kampaní (PPC, Google, Sklik, Facebook, Instagram...). Určitě se i Vám stalo, že jste se na něco na internetu podívali a v následujících dnech na Vás všude možně „vyskakovali“ reklamy právě na to, co jste před nedávnem hledali. Inteligentní retargetingové reklamní systémy tohle umějí velmi dobře. A při dobře nastavených kampaních se tak dá prodat bez osobního kontaktu prakticky cokoliv.

Jenomže my neprodáváme „cokoliv“, ale výsledek práce a srdce spousty lidí a to si zaslouží přece jen „o něco“ osobnější přístup od lidí, kteří vědí co nabízejí a mají k tomu sami vztah.

Náš produkt = Váš úspěch

Abyste byli úspěšní je nutné získat jistotu a přesvědčení v souvislosti nejen s produkty a naší společností.

Španělská vína, sušené šunky Jamón a další speciality

Některé zdroje uvádějí původ zpracování vinné révy z doby 5000 – 6000 let př.n.l. na území dnešního Řecka, jiné dokonce 8000 př.n.l. na území dnešní Gruzie. Víno každopádně patří k lidské kultuře po tisíce let. Naléval ho Ježíš svým apoštolům v předvečer svého zatčení, pili ho antičtí filozofové Sokrates, Archimedes, nebo Dionýsos ... Prakticky můžeme říct, že víno jde se vzdělaným člověkem téměř od počátku jeho existence.

Po celá tisíciletí se víno vyrábělo čistě přírodními postupy, chemický průmysl se svými „zlepšováky“ existuje jen posledních asi 200 let. Co z toho vyplývá? Že to jde i bez chemie.

Nabídka naší vinotéky je výsledkem mnoha let pečlivého výběru z produkce malých a středních především španělských vinařství. V průběhu podrobného seznamování Vás čeká krásná cesta objevování lidského umu, tradice, vztahu k přírodě, rodině, rodné zemi a půdě. Poznáte organická vína mistrů svého řemesla a jejich krásné příběhy. Věděli jste např. že biodynamické zemědělství (ve světě vinařů světově velmi ceněný certifikát Demeter, jehož získání trvá minimálně 5 let) znamená například to, že čas na sázení vinice a sklizeň hroznů se řídí také polohou hvězd a měsíce? Výsledkem jsou neuvěřitelně krásná dobrá a zajímavá vína, která spolu s ostatními delikatesami stejné filozofie tvoří nekonečný a nádherný chuťový akord.

SUŠENÉ ŠUNKY JAMÓN

Sušení masa je jedním z nejstarších způsobů konzervace potravin vůbec. Historické prameny se různí, nicméně spolehlivě lze první zmínky o tomto způsobu úpravy nalézt v pramenech z doby Catón el Censora za dob Říše římské již ve 3. století př.n.l. Kolem roku 300 n.l. již byly sušené jamony jedním z nejdůležitějších vývozních artiklů tehdejší Hispánie. A stejně jako u vín i zde se proces sušení téměř 2000 let obešel bez chemie a další urychlovačů. Těchto tradičních metod se drží naši dodavatelé dodnes. Čas zkrátka neošidíte. Naši dodavatelé patří mezi špičky světové

produkce od „základního“ Jamónu Serrano až po špičkové Jamóny Ibérico de Bellota, které patří k tomu vůbec nejlepšímu, co lze v oblasti sušeného masa na světě pořídit. Výsledkem původních, po mnoho generací předávaných postupů bez klimatizovaných chladíren, éček či barviv je těžko popsateľná chuť, aroma, barva a konzistence tenkého plátku sušené šunky, který se na jazyku rozplývá podobně, jako třeba uzený losos. A přitom je to v podstatě velmi jednoduché: jen maso, trocha soli a čas. Nic víc. Se základními informacemi o jednotlivých druzích, názvosloví a typech Jamónu Vás postupně seznámíme, a i tady Vás čeká dlouhá krásná cesta objevování a poznávání. Absolutní dokonalost je pak ve vhodné kombinaci s vínem a dalšími specialitami.

Vína, sušené šunky a ostatní delikatesy v naší nabídce nekoupíte ve velkých retailových řetězcích, které nabízejí širokou škálu produktů. S kvalitou je to již horší, protože zde jde zejména o cenu a z hlediska poskytované informace a souvislostí je to již úplná nula. Ne vždy je možné k takovému produktu něco kloudného dohledat ani na internetu. A to je závazek naší společnosti. Chceme nejen na český trh dodávat kvalitní vína, která potěší znalce i laika, a to nejen chutí, vůní a barvou, ale také souvisejícími informacemi, příběhem a možností spojení s dalšími produkty tak, že vzniká harmonický celek a jedinečný gastronomický zážitek – a to i z pohodlí vašeho domova, nebo domova vašich zákazníků. To samozřejmě klade vysoké nároky na výběr špičkových produktů. Ovšem ani zde neplatí, že kvalitu poznáte podle ceny. Všechny produkty podléhají před jejich uvedením do oběhu podrobným testům našich sommelierů i majitele společnosti. A to nejen z hlediska krátkodobých ochutnávek několika doušek. Testujeme i dlouhodobé účinky. Prostě chceme zajistit, aby vás po požití třeba celé lahve u příležitosti nějaké význačné události ve vaší rodině, na druhý den nebolela hlava a mohli jste normálně fungovat. I takový detail je pro nás důležitý.

Samozřejmě že se objem produkce některých – zejména těch nejlepších vín v limitovaných šaržích – v jednotlivých letech liší. Tím se vyvíjí i cena, a v některých případech se může měnit i vlivem klesajícího objemu dostupných lahví na trhu. Proto do naší nabídky zařazujeme nové produkty a některé, ty vyprodané a spotřebované (vypité) zase vyřazujeme. Ke každému novému vínu ovšem přistupujeme se stále stejnou péčí, láskou a odpovědností. Tím zachováváme stále funkční systém a pro vás možnost výděleku po dlouhá léta naší spolupráce.

Určitě souhlasíte, že k tomu, abyste zprostředkovali prodej vína, nemusíte být odborníky. Úplně stačí, když vám víno chutná. V mnoha ohledech tak místo sáhodlouhých popisů stačí říct: „Honzo, to je skvělé víno, to musíš ochutnat.“ A

pokud zachutná i Honzovi, je tu dost velký předpoklad, že nezůstane u jedné lahve. A pokud narazíte na někoho, kdo chce vědět víc, je tu naše podpora – v první řadě detailní informace o víně od sommeliéra, pohled našeho majitele, který každé víno osobně testuje na sobě, a to dokonce i několikrát, v některých případech i nezávislá hodnocení od různých organizací a spolků. A pokud by ani to nestačilo, můžete si objednat řízenou degustaci, kde se o vašeho klienta postará zkušený sommeliér.

Co se týká podrobných a odborných informací o vínech, jamonu a dalších specialitách je to jednoduché. Máte k dispozici kvalitní katalogy, webovou stránku, showroom (kavárnu), kde je možné produkty přímo zakoupit. Pokud jste kdekoliv v terénu stačí vyplnit objednávku přes e-shop.

Z HLEDISKA CENOTVORBY UPLATŇUJEME JEDNODUCHÉ PRINCIPY.

Každá věc má nějakou hodnotu. V oblasti potravinářství (nejen) bohužel tlak na cenu dovedl některé výrobce k používání různých „pomůcek“, která výrobu urychlí a tím pádem i zlevní, má však fatální dopady na kvalitu. Všichni tak máme k dispozici širokou nabídku velmi levných, ale vesměs také velmi nekvalitních potravin. Tohoto stavu využili někteří „obchodníci“, kteří pak z kvalitních potravin udělali něco exkluzivního a pro běžného spotřebitele prakticky nedostupného a nepřirozenými maržemi se tak snaží dosahovat rychlých, ale nepřirozených zisků. My ale považujeme kvalitní gastronomii za zcela přirozenou a tomu odpovídá i přirozená cena. Určitě najdete levnější víno nebo levnější jamón, ale běžně nenajdete levnější víno, sýry či olivy v takovéto kvalitě. Naším cílem je svého druhu misionářství v oblasti dobrého jídla. Neděláme to zadarmo a ani vy to nebudete dělat zadarmo, věříme na přirozenou odměnu za dobře odvedenou práci a kvalitu a to dlouhodobě, nikoliv na snadné, rychlé zbohatnutí.

Maloobchodní cena je stanovena tak, aby byla porovnatelná a zároveň konkurenceschopná v rámci jiných nabídek. Samozřejmě se může stát, že v rámci např. celoevropského porovnání někde narazíte na maličko lepší cenu. V takovém případě je dobré vědět, jak výslednou cenu navýší doprava ze zahraničí i to, zda se u prodejce aktuálně nejedná o tzv. ležák a vyprodává přebytečné zásoby pod maloobchodní cenou.

Maloobchodní ceny platí pro všechny zákazníky. Samozřejmě kromě partnerů naší společnosti. Vy jako partneři máte právo provizního zvýhodnění, a to na každé jednotlivé lahvi nebo jakémkoli dalším produktu. Toto zvýhodnění je závislé na kariérní pozici, jež je závislá jen na historické výši obrátu, který jste s naší společností uskutečnili.

A teď to nejdůležitější. Dokážete se na 8. pozici dostat jen přímým, tj. osobním zprostředkováním prodeje našich produktů? Ano. A pokud se tímto směrem budete ubírat, znamená to, že vyděláváte šestimístnou částku – možná každý měsíc, možná za rok. To záleží jen na vaší snaze. Když se ale zamyslíte pracujete sice jako partner, ale hlavně jako OSVČ. Když prodáváte, vyděláváte. Když jste na dovolené, váš výdělek je nula. Pokud půjdete pouze touto cestou, zbytečně se šidíte. Cílem našeho života přece není práce. Práce je jen prostředek na to, jak si splnit svoje cíle a vydělávat třeba na pláži, když ležíte, anebo si užíváte moře s rodinou. Partnerství a provize lze využít i jinak. Moudře.

Skutečné podnikání

Už víte, že partnerem naší společnosti se stáváte nákupem „startovacího balíčku“. Jeho cena se pohybuje v závislosti na aktuální nabídce v rozmezí 3.500,- až 4.500,- Kč a příliš často se nemění. Ve skutečnosti je to set vybraných vín, sýrů, sušených šunek Jamón atd., který si můžete otevřít, vypít a vychutnat sami, s rodinou nebo přáteli, tak abyste osobně poznali a objevili i své vlastní preference chuti, vůně a výrazu. Můžete je ale použít třeba i jako dárek. To záleží čistě na vás. V setu nejsou záměrně nejdražší vína, protože jakmile se stanete partnery, můžete si tato vína již pořídit za zvýhodněnou partnerskou cenu a okamžitě tak čerpat první provize, nebo chcete-li odměnu.

PROČ PŘÁVĚ TATO CENA ZA STARTOVACÍ BALÍČEK?

Zde dvou důvodů:

- 1) Za tuto cenu dostanete dostatečně reprezentativní vzorek nabídky proto, aby Vás Vaše práce chytla za srdce (i když v tomhle případě spíše za jazyk, ale to tak nezní!)
- 2) Částka není na jednu stranu tak vysoká, aby vytvořila pro většinu lidí nepřekonatelný vstupní práh, ale na druhá straně není zase úplně malá, aby ji využil každý, kdo to chce jen zkusit a nadále v práci nepokračovat. Máme prostě zájem o ty z Vás, kdo to myslí vážně.

Každé víno a každý produkt má svou bodovou hodnotu. Body se vám sčítají po celý život, nikdy neklesáte a není potřeba ani pozici obhajovat. Jednoduše v rámci bodů stále jen rostete.

Startovací balíček má „hodnotu“ 16 bodů a protože se může stát, že se někdo chce stát partnerem např. v rámci naší degustace, kde mu zachutnají třeba jen tři vína, je tu další možnost – jednorázovým nákupem libovolných vín a dalších specialit dle vlastního výběru v celkové hodnotě 16 bodů. Tím se stáváte vy, nebo někdo z vašich známých partnerem a můžete začít využívat výhody systému.

Provizní tabulka:

Úroveň	1	2	3	4	5	6	7	8
Počet bodů	0 - 60	61 - 120	121 - 300	301 - 750	751 - 2330	2331 - 7550	7551 - 12100	nad 12100
Hodnota bodu (Y)	12 Kč	15 Kč	20 Kč	24 Kč	28 Kč	31 Kč	34 Kč	37 Kč

Aktuální bodové hodnoty jednotlivých produktů jsou ke stažení na webových stránkách. Tabulku aktualizujeme průběžně s novými produkty v nabídce. Hodnoty bodu se zpravidla nemění (výjimečně při úpravě cen způsobenými například extrémními výkyvy kurzu koruny atp.), pro vyšší provize platí vždy aktuální hodnota k datu provedení transakce..

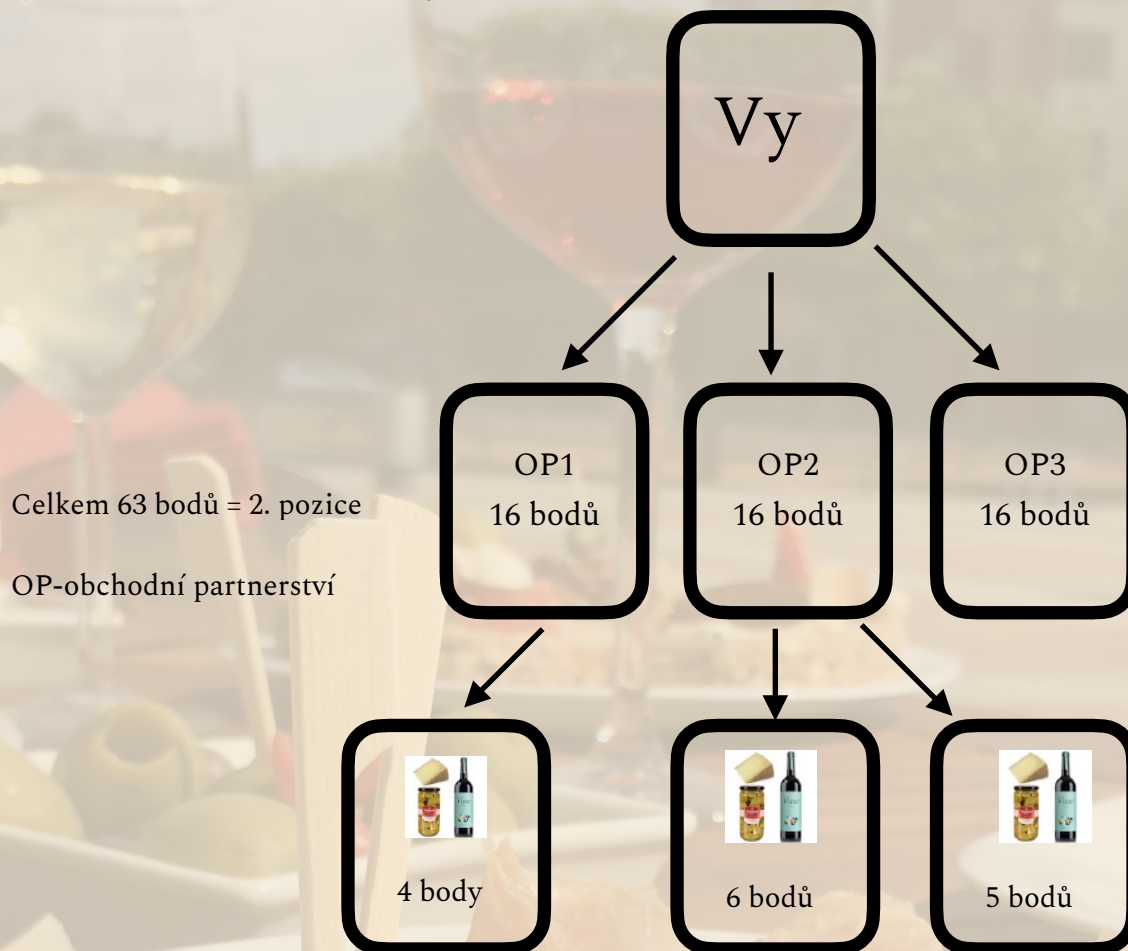
Za zprostředkování nového partnera tak získáváte 16 bodů a vaše provize je:

$$16 \times Y \text{ Kč} = Z \text{ Kč.}$$

Za jedno jediné doporučení.

Pokud je ale vaším cílem, abyste po kariérním žebříčku postupovali co nejrychleji, budete již od 2. pozice čerpat tzv. meziprovizí, protože z každého uzavřeného obchodu ve vaší obchodní skupině, tzn. i pokud byl obchod uskutečněn některým z partnerů „pod vámi“, získáváte body. V případě, že je mezi vámi a vašimi přímými obchodními partnery poziční rozdíl v aktuální kariéře, tak z každého jejich zprostředkovaného obchodu, a to i v případě, že jste u něj osobně nebyli, získáváte dílčí odměnu – meziprovizí.

Obrat obchodní skupiny:



Příklad z prvního měsíce spolupráce (obr. výše). Stáváte se naším obchodním partnerem (OP), jste na 1. pozici a v průběhu prvního měsíce řeknete o této příležitosti 3 svým známým, kteří se rovněž stanou partnery (OP1-3) a pořídí si vlastní sadu vín k ochutnávce, nebo objednájí v celkové bodové hodnotě 16 a více bodů. Tak jako tak to pro vás znamená 48 bodů. Dva z nich (OP1-2) otevřeli svá vína z balíčku s přáteli a díky tomu se uskutečnil další obchod. V jednom případě za 4 body, ve druhém případě za 6 a 5 bodů. Váš celkový bodový přírůstek je 63 bodů a od dalšího měsíce se dostáváte na 2. pozici kariéry.

A vaše provize v tomto případě?

$3 \times 16 \text{ bodů (za uzavřená partnerství)} \times 12 \text{ Kč/bod na 1. pozici} = 576 \text{ Kč}$

Není to sice nic moc, ale za to, že pár lidem řeknete o dobrém víně můžete jít třeba každý měsíc zdarma do kina.

Body za zprostředkované obchody OP1-2 se vám sice načítají do vaší kariéry, čímž se dostáváte od dalšího měsíce na 2. pozici, protože jste ale vy i OP1-2 na 1. pozici kariéry nevzniká rozdíl mezi pozicemi a tím nemáte ani nárok na meziprovizí.

V dalším měsíci to ale bude vypadat úplně jinak. Pro jednoduchost předpokládejme, stejný obrat jako na výše uvedeném obrázku, jen s tím rozdílem, že vy už jste na 2. pozici.

3x 16 bodů (za uzavřená partnerství) x 15 Kč/bod na 2. pozici = **720 Kč**

Meziprovize OP1: 4x (15 Kč/bod na 2. pozici - 12 Kč/bod na 1.pozici) = **12 Kč**

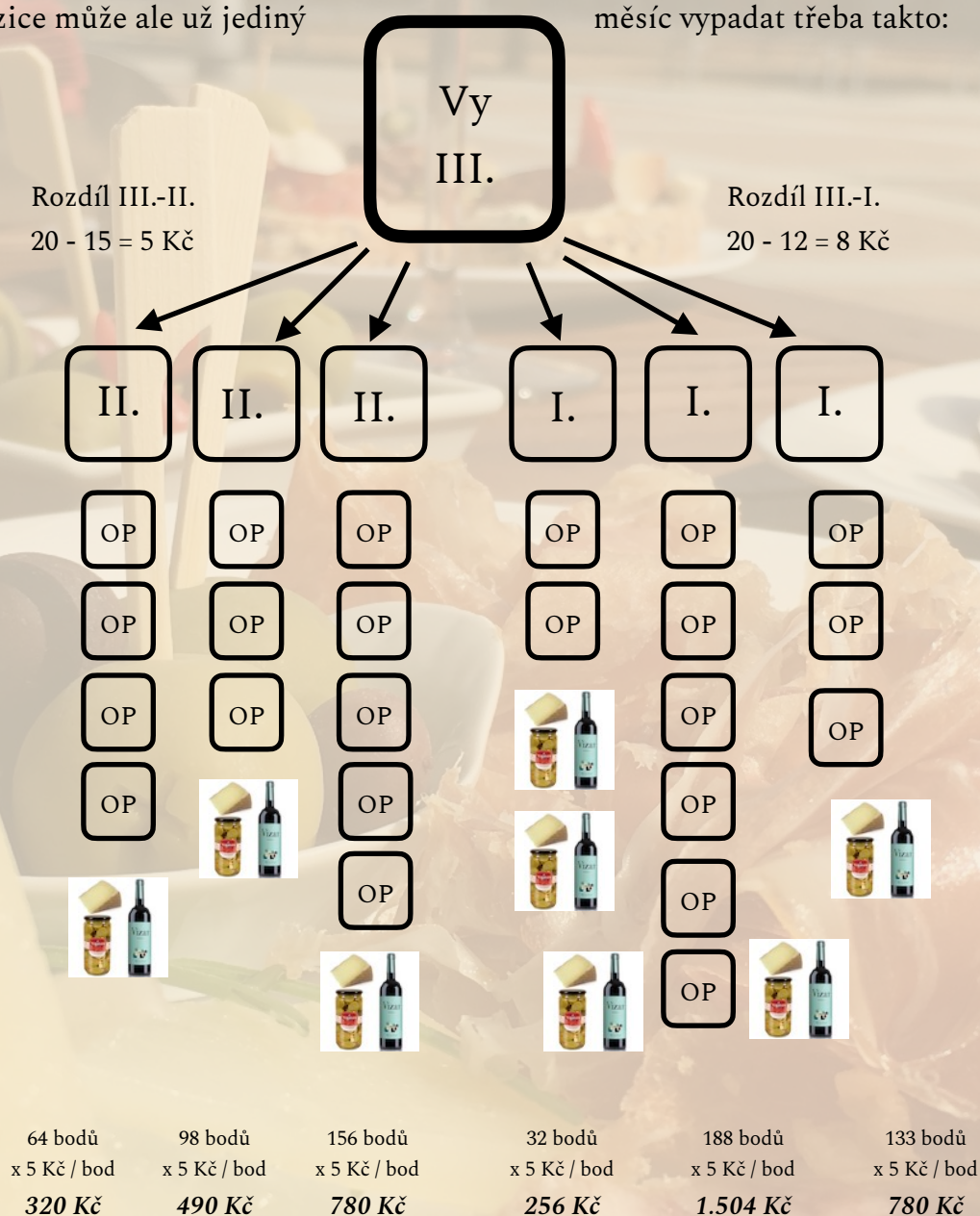
Meziprovize OP2: 11x (15 Kč/bod na 2. pozici - 12 Kč/bod na 1.pozici) = **33 Kč**

Celkem: 765 Kč

Opět tedy kino, nebo třeba večere pro 2 zcela zdarma?

Ze třetí pozice může ale už jediný

měsíc vypadat třeba takto:



Celkem meziprovize: 4 390 Kč

Zajímavostí výše uvedeného příkladu je, že vypočtená provize již vyplývá čistě z produkce obchodních partnerů pod vámi. Vy sami jste v daném měsíci nemuseli uzavřít jediný obchod. Ale pokud se tak stalo, máte nárok na přímou provizi z III. provize a tím vyděláte ještě víc.

Pokud bychom tedy připočetli vaši osobní produkci, která bude stejná jako v prvním příkladu, s tím rozdílem, že jste na III. pozici, tak bude vaše celková provize:

3x 16 bodů (za uzavřená partnerství) x 20 Kč/bod na 3. pozici = 960 Kč

Meziprovize OP1: 4x (20 Kč/bod na 3. pozici – 12 Kč/bod na 1.pozici) = 32 Kč

Meziprovize OP2: 11x (20 Kč/bod na 2. pozici – 12 Kč/bod na 1.pozici) = 88 Kč

Celkem osobní produkce: 1080 Kč

Celkem včetně meziprovize: 5470 Kč

Z příkladu je patrné, jak výhodné je budování obchodní skupiny, která vás nejen posouvá rychleji v kariéře, ale také díky meziprovizím začne časem vydělávat více, než jste schopni získat sami svou vlastní prací. A to je nejdůležitější výhoda. Kdysi jeden velký průmyslník prohlásil: „Raději budu mít 1 Kč z práce 100 lidí, než 100 Kč ze své vlastní práce“.

Je jasné, že výše uvedený výdělek je spíše zajímavým bonusem k běžné práci. Nicméně pokud to vezmete vážně, tak právě od 5. pozice začíná skutečný business a meziprovizně se posouváte o řád výš. Jen uvedený příklad ze 6. pozice znamená 13 511 Kč a to tak malou produkci na 6. pozici nelze ani předpokládat, protože je dobré mít na paměti, že obchodním partnerem se může stát úplně každý – jednotlivý spotřebitel, nebo třeba kavárna či restuarace.

Dovedete si představit, že pak čerpáte meziprovizi z každé prodané lahve, kterou číšníci nabídnou hostům? Restaurace přitom vůbec nemusí být vaše – jen jste se kdysi zmínili, že by bylo fajn, aby měli v nabídce naše vína a o zbytek se třeba již kompletně postaral manažer na vyšší pozici. Už vnímáte tu obrovskou příležitost, kterou máte před sebou?

Chcete se na něco zeptat? Jsme tu pro Vás na partner@jamonarna.cz

