

Tratto dal sito web di DEBORA BETTI

Network Marketing e SDL Centrostudi – Parte 2

Publicato il **21 ottobre 2015** da **Deborah Betti** – **4 Commenti &darr**

Allegato Contrattuale: Quadro generale Provvigioni

VENDITA PERSONALE		BONUS "RENDITA A RIEMPIMENTO" (TRANNE GLI OMOLOGHI)	
30%	+ 8% sul 25% di SDL	D.A. 48 Perizie V.P. 480 Perizie Rete	30% Su R.A. → 3% Su M.D.S. → 7% Su M.D. → 10% Su C.A.-C.A.S. → 15%
27%	+ 8% sul 25% di SDL	R.A. 24 Perizie V.P. 240 Perizie Rete	27% Su M.D.S. → 4% Su M.D. → 7% Su C.A.-C.A.S. → 12%
23%	+ 8% sul 25% di SDL	M.D. Senior M.D. con 2 M.D. diretti	23% Su M.D. → 3% Su C.A.-C.A.S. → 8%
20%	+ 8% sul 25% di SDL	M.D. 12 Perizie	20% Su C.A.-C.A.S. → 5% di tutta la rete
15%	+ 8% sul 25% di SDL	C.A Senior 5 Perizie	3% sulla produzione dei propri diretti
	+ 8% sul 25% di SDL	C.A Firma Contratto	3% sulla produzione dei propri diretti

Sarebbe interessante dare un significato a questa foto che mi è stata inviata.

Chi ha voglia di darci spiegazioni sulla divisione del tipo di vendita, sulla classificazione delle persone, sulle percentuali di guadagno, spese da sostenere e tasse da pagare ad integrazione dell'articolo precedente?

Erano le 12.19 di oggi quando ho pubblicato questa foto con il lancio in rete di un appello per una spiegazione da parte di chi se ne intende o meglio magari che ha frequentato direttamente l'ambiente gestito in Multilevel Marketing.

Ore 21.26 comincio con il pubblicarvi un paio di informazioni che mi sono pervenute partendo dalla base della **Piramide**:

C.A.: **COLLABORATORE AZIENDALE** è la 1° qualifica a Firma Contratto

Profitto: il **15%** sulle **vendite personali di perizie;**

l'**8%** del 25% (richiesto da SDL su recuperato o mediato)

l' **3%** sulle **vendite perizie** della sua rete diretta

C.A Senior: **COLLABORATORE AZIENDALE SENIOR** qualifica acquisita solo dopo la **vendita personale di 5 perizie** (inizio carriera MLM)

Profitto: il **15%** sulle **vendite personali di perizie;**

l' **8%** del 25% (richiesto da SDL su recuperato o mediato)

l' **3%** sulle **vendite perizie** della sua rete diretta

2° FASE Inizio percorso formativo per ampliare la propria rete e capire come spronare i collaboratori – **PERCORSO FORMATIVO**

M.D.: **MANAGER DIRECTOR** qualifica acquisita solo dopo la vendita personale di **12 Perizie**

Profitto: il **20%** sulle **vendite personali di perizie;**

l' **8%** del 25% (richiesto da SDL su recuperato o mediato)

l' **5%** sulle **vendite perizie** di tutta la rete dei suoi C.A. e C.A.S.

M.D Senior: **MANAGER DIRECTOR SENIOR** qualifica acquisita solo dopo la creazione di 2 M.D diretti nella propria rete Commerciale

Profitto: il **23%** sulle vendite personali di perizie;

l' **8%** del 25% (richiesto da SDL su recuperato o mediato)

l' **3%** sulle **vendite perizie** di tutta la rete dei suoi M.D

3° FASE Inizio **Percorso Formativo Universitario**

R.A.: **RESPONSABILE AZIENDALE** qualifica acquisita solo dopo la **vendita personale di 24 Perizie e 240 di rete**

Profitto: il **27%** sulle **vendite personali di perizie;**

l' **8%** del 25% (richiesto da SDL su recuperato o mediato)

l' **4%** sulle **vendite perizie di tutta la rete dei suoi M.D Senior**

l' **7%** sulle **vendite perizie di tutta la rete dei suoi M.D**

l' **12%** sulle **vendite perizie di tutta la rete dei suoi C.A e C.A Senior**

D.A.: **DIRETTORE AZIENDALE** qualifica acquisita solo dopo la creazione di 2 M.D. diretti nella propria rete commerciale

Profitto: il **30%** sulle **vendite personali di perizie;**

l' **8%** del 25% (richiesto da SDL su recuperato o mediato)

l' **3%** sulle **vendite perizie di tutta la rete dei suoi R.A.**

l' **7%** sulle **vendite perizie di tutta la rete dei suoi M.D. Senior**

l' 10% sulle **vendite perizie di tutta la rete dei suoi M.D.**

l' 15% sulle **vendite perizie di tutta la rete dei suoi C.A e C.A Senior**

E finalmente adesso ci vedo! Ora capisco esattamente cos'è un C.A, un M.D. Senior, un R.A. ecc. C'è stato un momento in cui mi sono sentita persa e anche stupida, non so se a voi è capitato di sentirvi stupidi quando tutti intorno ti parlano strano, citazioni in latino (tra l'altro a caso e spesso fuori contesto) o sigle incomprensibili per accorgerti poi che l'uso semplice di una sola parola corretta e nel giusto contesto non ha normalmente MAI necessità di spiegazioni aggiuntive.

Sarebbe tutto semplice se ci si parlasse con chiarezza e con la stessa trasparenza si trattassero anche i temi come profitti e tasse... si perchè una volta capito la faccenda sigle ora vorrei andare oltre e capire: ma sti ragazzi, sigle a perte alla fine con semplicità sono "*agenti di commercio*"? Quindi quali obblighi normativi hanno gli "*agenti di commercio*"? (cliccando trovate un paio di interessanti informazioni aggiornate al 20 gennaio 2015) Esiste ancora l'obbligo di iscrizione [ENASARCO](#)? Da questo link pare di sì! Da chi sono tutelati? Con che contratto tipo lavorano?

Ma che è il percorso formativo e il percorso formativo universitario? Saranno a pagamento?

Spero di avere presto altre notizie da inserire in risposta ai quesiti sopra o, perchè no, anche altre nuove domande di approfondimento sull'argomento...