

Tekst reklamowy napisany przez agencję reklamową Ententa ([www.ententa.pl](http://www.ententa.pl))

dla firmy Intelweb:

### **Dołącz do internetowej rodziny**

Szukasz dodatkowych dochodów?

Zostań naszym partnerem biznesowym.

Nazywam się Tomasz Hamerski. Jestem inżynierem. Wraz z bratem Łukaszem Hamerskim prowadzimy Intelweb.

Jesteśmy wyłącznym dystrybutorem na całą Polskę urządzeń umożliwiających dostęp do Internetu. Nasz automat nazywa się Web@Way i przypomina bankomat. Ustawia się go w miejscach publicznych jak obiekty turystyczne, restauracje, urzędy, targi, lotniska, szkoły, centra handlowe. Każdy przechodzień może za pomocą Web@Way uzyskać pełny dostęp do Internetu. Nasz automat – podobnie jak budka telefoniczna – działa po wrzuceniu monety. Jest więc źródłem dochodu dla swego posiadacza.

Poszukujemy partnerów handlowych, którzy w zamian za prowizję będą znajdować firmy chętne do zakupu Web@Way i sprzedawać im automat w naszym imieniu. Urządzenia podobne do Web@Way spotyka się na każdym kroku w krajach rozwiniętych, w Europie Zachodniej, w USA, w Japonii. Jest wyłącznie kwestią czasu, gdy i w naszym kraju te tak zwane terminale lub kioski internetowe (bo tak fachowo określa się Web@Way) rozmnożą się jak grzyby po deszczu. Dotychczasowe, kilkuletnie opóźnienie Polski w stosunku do krajów zachodnich wynikało z ceny podobnych urządzeń zachodniej produkcji, która przekraczała możliwości polskich małych firm oraz rządów państwowych.

W zeszłym roku polskie przedsiębiorstwo skonstruowało Web@Way, czyli polski terminal internetowy w cenie znacznie niższej niż automaty angielskie i austriackie. Zakup urządzenia stał się dla firm niewielką inwestycją, która zwraca się w krótkim okresie czasu.

Zgodnie z prawami wolnego rynku, producent Web@Way większość produkcji skierował na eksport na Zachód, pokonując tamtejszą konkurencję ceną.

Nam – firmie Intelweb – udało się zdobyć wyłączność na sprzedaż Web@Way w całej Polsce.

Przed Tobą pojawia się ogromna szansa wejścia z poszukiwanym produktem na rynek nasycony zaledwie w 0,1—0,2%

W tej chwili w Polsce działa około trzydziestu takich maszyn. Dla porównania w Paryżu jest takich urządzeń kilkadziesiąt tysięcy, a w całej Francji kilkaset tysięcy. Za rok Web@Way będzie stał w

setkach polskich kin, salonów samochodowych, banków, prywatnych uczelni, lotnisk, sanatoriów, urzędów. Za 2-3 lata posiadanie Web@Way stanie się standardem wszędzie tam, gdzie bezpośrednio obsługuje się klienta. Za 5 lat możemy zbliżyć się do poziomu Francji, czyli do kilkuset tysięcy maszyn w Polsce.

Web@Way czeka podobny los jak automaty, które wydają napoje po wrzuceniu monety. Kilkanaście lat temu ich w Polsce nie było. Obecnie stoją one praktycznie w każdym szpitalu, w każdej szkole, na każdym dworcu, ponieważ nawet tak niedofinansowane instytucje jak szpital, uczelnia czy PKP stać na ich zakup, a inwestycja zwraca się szybko i przynosi zyski przez lata.

Logiczne jest więc, że na podobny zastrzyk dodatkowych zysków stać praktycznie wszystkie restauracje czy hotele i tysiące z nich zakupią Web@Way. Web@Way w Polsce jest wyczekiwany jak automat z zimną colą pod piramidami na pustyni. Kto pierwszy go przywiezie do Polski, ma szansę na zyski jak szejk.

Zostań przedstawicielem handlowym firmy Intelweb i stań się bez żadnego wkładu finansowego z Twojej strony udziałowcem sukcesu Web@Way. Przy prowizji rzędu 710 PLN od sprzedanej sztuki, przy sprzedaży 30 sztuk miesięcznie, możesz zarobić ponad 21.000 PLN miesięcznie. Wydaje Ci się to zbyt piękne, by mogło być prawdziwe?

Zastanawiasz się, gdzie tkwi haczyk? Tkwi on w tym, że wszystko zależy od Twojej operatywności. Przy realistycznej umiarkowanej sprzedaży rzędu 7 sztuk miesięcznie, zarobisz „tylko” 5600 PLN miesięcznie (przy piątej sztuce dostajesz dodatkową premię prowizyjną, dlatego powyższa kwota wynosi więcej niż 7 razy 710 zł).

Jeśli potrafisz sprzedać jeszcze więcej maszyn niż jedną dziennie (bo przecież wiele dużych instytucji, np. lotnisko, miasto czy metro kupi od razu kilkanaście lub kilkadziesiąt Web@Way), zarobisz wielokrotnie więcej.

Nikt nie zabrania Ci również zorganizować pod swoim kierownictwem grupy handlowców, którzy będą w Twoim imieniu sprzedawali Web@Way. Wtedy możesz sprzedawać nawet setki maszyn miesięcznie i zarabiać jak średniej wielkości przedsiębiorstwo. Pamiętaj, że polski rynek potrzebuje kilkaset tysięcy tych maszyn, bo jest ich tu 30, a potrzeba przynajmniej 100.000.

Konstruktor Web@Way wpadł na pomysł wyprodukowania polskiej wersji kiosku internetowego, gdy jego przyjaciel z Niemiec opowiedział mu, że produkuje podobne automaty i nie nadąża z realizowaniem zamówień na miejscowy rynek.

Ja z kolei po raz pierwszy z kioskiem internetowym spotkałem się w centrum handlowym w Irlandii, gdzie po kilku nieudanych próbach spytania się miejscowych o drogę do portu, zobaczyłem kolorowy ekran z angielskimi napisami (Web@Way „mówi” w 40 językach).

Dzięki kioskowi internetowemu nie tylko stworzyłem sobie mapkę dojścia do portu, ale od razu poznałem rozkład rejsów.

Z doświadczeń zachodnich przedsiębiorców wynika, że kiosk internetowy przyciąga klientów. Gdy pojawia się on np. w jednym pubie, ilość jego klientów wzrasta, co powoduje, że sąsiednie puby wkrótce też zakupują urządzenie. Działa efekt kuli śniegowej. Maszyna, która na początku podnosi standard usług, po jakimś czasie sama staje się standardem – po prostu trzeba ją mieć – tak jak fax w biurze.

### **Jak uzyskać w Polsce zachodnią pensję?**

Najtrudniej jest sprzedać pierwsze egzemplarze nowatorskiego produktu. Tak było na przykład z faxem. Tak jest z każdą – choćby genialną – nowością. I tak będzie z Web@Way. Jednak zgodnie z prawami marketingu i zdrowym rozsądkiem, ci którzy zostaną naszymi partnerami handlowymi jako pierwsi, jako pierwsi też zdobędą doświadczenia w tej pracy, jako pierwsi wyrobią sobie kontakty wśród klientów i to oni staną się po roku elitą finansową wśród naszych handlowców.

Naprawdę szkoda przegapiać takiej szansy, bo podobnych okazji trafia się w życiu dwie, trzy i szkoda potem – chodząc po swojej ulicy i widząc w sklepiku czy na stacji benzynowej Web@Way, na sprzedaży których zarobili inni – pluć sobie w brodę, że nie napisało się do Intelweb choćby emaila z podchwytliwymi pytaniami.

Ostatecznie... jak często zdarza Ci się trafić na propozycję taką jak ta – od firmy, która nie ukrywa niczego o sobie, która przedstawia uczciwie swój biznesplan, produkt oraz wyliczenia, które możesz samodzielnie zweryfikować, a z których wynika, że na sprzedaży Web@Way da się zarabiać pieniądze, wystarczające na kredyt na domek, samochód i życie z rodziną na zachodnim poziomie.

Kto jeszcze nie lubi akwizycji?

Dawno temu, zanim założyłem Intelweb, zdarzało mi się raz czy dwa trafić na oferty pracy, które dopiero podczas rozmowy kwalifikacyjnej okazywały się akwizycją. Takie oferty łatwo poznać – zawsze są niejasne. Moja oferta jest jasna. Ja poszukuję partnerów handlowych. Możesz ich nazwać też handlowcami, przedstawicielami handlowymi, account managerami, kierownikami sprzedaży, dyrektorami handlowymi, ale zaraz wyjaśnię Ci różnicę.

Mój brat do niedawna pracował w dużej firmie handlowej w Irlandii. W jej głównym biurze siedzieli z nogami na stołach handlowcy po menedżerskich studiach i sprzedawali hurtownikom przez telefon wagony towaru, zarabiając po parę tysięcy euro prowizji od każdej transakcji. Ich też możesz nazwać akwizytorami. Ja jednak widzę różnicę pomiędzy kolędowaniem od drzwi do drzwi i wciskaniem ludziom jakichś niepotrzebnych im bubli z odpustu, a rozsyłaniem przedsiębiorcom przygotowanych przez nas listów i zdjęć reklamowych, umawianiem się na spotkania wyłącznie z

zainteresowanymi i zarabianiem po przynajmniej 710 PLN na każdej udanej transakcji. To jest biznes.

Oferuję prowizję tym, którzy potrafią sprzedać produkt Intelweb. Produkt, na który jest zapotrzebowanie wśród firm, bo można zarobić na nim typowo osiem razy tyle, ile się zainwestowało.

Są osoby, które chcą i potrafią sprzedawać, są osoby które nie lubią, są osoby które nie potrafią. Ja szukam tych pierwszych i dlatego na końcu tego tekstu znajduje się ankieta, której wypełnienie jest warunkiem przyjęcia na rozmowę kwalifikacyjną.

Podobnie jak Ty, ja też nie cierpie spamu i gwarantuję, że nie udostępnię Twojego adresu, telefonu, emaila osobom trzecim. Szanuję Twoją prywatność. Szukam partnerów biznesowych, a nie danych osobowych, więc NIE musisz podpisywać żadnego oświadczenia, że zgadzasz się na ich przetwarzanie. Przeciwnie, możesz napisać, że NIE wyrażasz na to zgody, dla naszej firmy to obojętne.

Ankieta, znajdująca się na końcu tego tekstu, służy do sprawdzenia, czy kandydat posiada oczekiwane cechy oraz czy przeczytał i zrozumiał ten tekst. Proszę, zanim zaczniesz wypełniać aplikację, uważnie przeczytaj informacje o Web@Way, bo w aplikacji będą pytania o urządzenie.

Aby zostać moim partnerem handlowym, trzeba zainwestować 0,00 PLN  
Powtarzam. Zero wkładu finansowego z Twojej strony! Wspólnika już mam – brata. Od Ciebie oczekuję wyłącznie talentu, operatywności i iskry bożej. Wielkim plusem będzie, jeśli już znasz jakichś drobnych przedsiębiorców, którzy mają lokal, a w nim wystarczająco dużo klientów, by postawić Web@Way. Nie jest to jednak wymagane – wystarczą mi Twoje pomysły.

Szukam partnerów, czyli osób i firm, które wraz ze mną poświęcą trochę swojego czasu na sprzedawanie produktu, który według wszelkich prognoz sprzeda się w setkach tysięcy sztuk.

Szukam partnerów, czyli osób i firm, które mają odwagę zaryzykować wraz z Intelweb i w razie niesprzedania niczego, stracą tylko czas. Bo pieniądze stracić mogą tylko ja. Jedyną wymaganą inwestycją jest inwencja.

Kioski internetowe są powszechne na Zachodzie, ale u nas w Polsce są nowością. Skoro chcesz być moim partnerem handlowym, na pewno chcesz dowiedzieć się o nich jak najwięcej. Na niuanse technologiczne urządzenia (typu rodzaj zainstalowanego procesora) przyjdzie czas, gdy do mnie napiszesz. W ramach tej oferty przedstawiam poniżej tylko najważniejsze dane.

Web@Way przypomina bankomat. Ustawia się go w miejscach publicznych, np.

1. Hotele, ośrodki wczasowe, biura podróży, punkty informacji turystycznej i inne obiekty turystyczne oraz sanatoria i szpitale

**Dzięki Web@Way każdy turysta lub pacjent zyskuje:**

- możliwość rezerwacji pokoi i biletów
- mapę, na której można znaleźć atrakcje turystyczne, hotele w okolicy itp.
- informacje o pogodzie
- kontakt z całym światem przez GaduGadu i Skype, np. może wysłać do rodziny zdjęcia
- możliwość przesłania dokumentów, dostęp do poczty email i możliwość podłączenia drukarki i skanera. W pamięci Web@Way znajdują się cenniki hoteli, trasy i terminy wycieczek itp).

2. Restauracje, puby

**Dzięki Web@Way każdy konsument zyskuje:**

- ciekawy sposób sprawdzenia jadłospisu
- dostęp do Internetu z własnego laptopa za pośrednictwem nadajnika wifi w Web@Way
- dodatkową rozrywkę, w praktyce dodając do usług kawiarenkę internetową

3. Lotniska, dworce, porty, stacje metra, przystanki komunikacji

**Dzięki Web@Way każdy podróżny zyskuje:**

- możliwość sprawdzenia rozkładu jazdy i połączeń
- możliwość rezerwacji biletów

4. Centra handlowe i biurowce

**Dzięki Web@Way każdy klient zyskuje:**

- plan obiektu, dzięki któremu znajdzie, gdzie są interesujące go sklepy czy firmy możliwość zapoznania się z ich ofertą
- sposób na zdobywanie wiedzy o klientach i tym, co oni lubią, dzięki konkursom, ankietom, grom zainstalowanym na Web@Way
- możliwość przesłania materiałów reklamowych, dostęp do poczty email. W pamięci Web@Way znajdują się cenniki, oferty, formularze zamówień itp.

5. Kina (multipleksy)

**Dzięki Web@Way każdy widz zyskuje:**

- możliwość sprawdzenia, co grają
- możliwość zarezerwowania biletu

6. Targi

**Dzięki Web@Way organizator targów i każdy wystawca (lub reprezentująca go agencja reklamowa) zyskuje:**

- punkt informacyjny przyciągający zainteresowanie klientów, ponieważ Web@Way jest w Polsce czymś nowym i daje każdemu klientowi możliwość samodzielnego szukania informacji i wypowiedzania swoich opinii w duchu Web 2,0
- miejsce do umieszczenia reklamy (automat Web@Way nasza firma może

- pomalować na zamówiony przez klienta kolor i umieścić na nim dowolne logo. Na ekranie Web@Way wystawca może umieścić swoje filmy reklamowe itp).
  - sposób na zdobywanie wiedzy o klientach i tym, co oni lubią, dzięki konkursom, ankietom, grom zainstalowanym na Web@Way
  - możliwość przesłania materiałów reklamowych, dostęp do poczty email. W pamięci Web@Way znajdują się cenniki hoteli, trasy i terminy wycieczek itp).
7. Salony samochodowe, stacje benzynowe, biura nieruchomości i wszelkie inne firmy, w których jest bezpośredni kontakt z klientem
- Dzięki Web@Way każdy klient zyskuje:**
- to samo, co na targach plus
  - możliwość realizowania programów lojalnościowych
8. Uczelnie i szkoły
- Dzięki Web@Way każdy uczeń, student, nauczyciel czy kandydat zyskuje:**
- mapę, dzięki której znajdzie wydziały, siedziby władz, zapozna się z zasadami przyjęć, historią itd.
  - dostęp do Internetu z każdego korytarza
  - możliwość przesłania książek i notatek, dostęp do poczty email.
9. Muzea i galerie
- Dzięki Web@Way każdy zwiedzający zyskuje:**
- plan obiektu, dzięki któremu łatwo znajdzie interesujące go wystaw
  - całodobową informację o tym co i kiedy można zobaczyć
  - możliwość obejrzenia zdjęć dzieł sztuki, ich wydrukowania lub wysłania pocztą email
10. Urzędy miejskie, ratusze i inne gmachy administracji publicznej i samorządowej.
- Dzięki Web@Way każdy petent zyskuje:**
- dostęp do archiwum urzędu i jego stron internetowych
  - mapę, dzięki której dowiaduje się, gdzie załatwić sprawę, jak nazywa się urzędnik, który ją załatwia i jak dojechać do jego biura
  - możliwość załatwienia wielu spraw bezpośrednio przez Web@Way bez wizyty w biurze urzędnika, czekania w kolejce itp.
  - możliwość zadawania urzędnikom pytań przez Skype lub GaduGadu
  - możliwość skorzystania z usług bankowych przez Internet
  - możliwość przesłania dokumentów, dostęp do poczty email. W pamięci Web@Way znajdują się gotowe do wypełnienia wzory podań, pism itp.
11. Rynki, place, ulice jako tzw. publiczne punkty dostępu do Internetu
- Dzięki Web@Way każdy przechodzień zyskuje:**
- dostęp do Internetu
  - mapę miasta
  - informację turystyczną
  - pomoc w odnalezieniu poszukiwanego miejsca itd.

To tylko kilka przykładów miejsc, w które nasi partnerzy handlowi powinni udać się z ofertą. Liczymy na to, że najlepsi partnerzy rozszerzą tę listę o następne miejsca. Dobre pomysły są warte dobrej prowizji. A na dobry pomysł można wpaść niezależnie od wykształcenia, doświadczenia zawodowego, czy majątku.

Korzystnym dla Intelweb jest dać szansę jak największej liczbie osób przedsiębiorczych, pełnych inwencji i wiary we wspólny sukces; także tym, którzy byli dotąd nieaktywni (lub mało aktywni) zawodowo i w naszej ofercie dostrzegają dla siebie długo wyczekiwaną szansę na godne życie. Właśnie dlatego staramy się z tą ofertą dotrzeć do jak największej liczby ludzi.

### **Jak zarabia się na Web@Way?**

#### **Na Web@Way zarabia się na trzy sposoby:**

**1**

Web@Way działa podobnie jak budka telefoniczna, czyli włącza się, po wrzuceniu monety. Jest więc źródłem dochodu dla swego posiadacza. To właśnie on sam nastawia w swoim automacie:

- które strony są dostępne za darmo, a za dostęp do których trzeba płacić
- ile klient płaci za każdą minutę

Najniższa przyjmowana moneta to 10 gr lub 10 eurocentów (Web@Way przyjmuje obie waluty). Standardowo godzina dostępu do Internetu kosztuje 6 PLN, ale jak powiedziałem, posiadacz Web@Way może ustawić tam dowolną sumę w obu walutach.

#### **PRZYKŁADOWA KALKULACJA ZYSKÓW**

Zakładając, że 20 minut będzie kosztować 2 złote i dziennie skorzysta z kiosku 20 osób, zysk wyniesie 40 złotych. W skali miesiąca będzie to 1240 złotych. Koszty jakie ponosi posiadacz Web@Way to 20 złotych za prąd i około 50 złotych miesięcznie za połączenie internetowe. W skali roku można zarobić na Web@Way około 13 000 PLN. Przy 10 sztukach liczba ta wzrasta do 130 000 PLN.

**2.**

Web@Way umożliwia dostęp do Internetu. Jest więc po prostu kolejną dodatkową usługą, jaką firma może zaproponować swoim klientom. Tak samo jak automat do gier, automat do napojów, barek, czyli usługi, które cieszą się powszechną akceptacją właścicieli hoteli, pubów, dworców, centrów handlowych, kin, hal targowych, hal wystawowych, szkół, muzeów czy urzędów. Niektóre z nich trudno wręcz wyobrazić sobie bez podobnych udogodnień dla klienta. I nikomu nie przeszkadza, że te „udogodnienia” przynoszą zysk właścicielowi.

Web@Way początkowo stanie się ciekawostką, nowością, która będzie przyciągała do lokalu nowych klientów tak jak klimatyzacja. Po 3-5 latach i Web@Way i klimatyzacja staną się standardem takim jak dziś muzyka w pubie.

Z praktyki biur podróży wynika, że 60% turystów, wybierając hotel na wakacje, pyta o to, czy będzie tam dostęp do Internetu. Jest to zupełnie normalne w czasach, gdy Internet w domu jest normą, a ludzie są od niego tak uzależnieni, że nie wyobrażają sobie np. nieodbierania e-maili przez dwa tygodnie.

Na całym świecie istnieją kawiarenki internetowe, czyli punkty umożliwiające klientom skorzystanie z komputera za średnio 6 PLN za godzinę. Web@Way można porównać do takiej kawiarenki internetowej bez obsługi i przez to tańszej w eksploatacji. Automat do napojów jest tańszy niż bar. Web@Way jest tańszy niż kawiarenka z obsługą. Każdy obiekt, w którym znajdzie się Web@Way, będzie przez klientów traktowany dodatkowo jako kawiarenka internetowa. Dla młodzieży miejsca takie staną się kultowe. Dla starszych staną się symbolem nowoczesności.

### PRZYKŁADOWA KALKULACJA ZYSKÓW

Założmy, że Web-Terminal postawiono w pubie. Od tego czasu codziennie odwiedza go dodatkowo dziesięcioro młodych ludzi, którzy grają na nim w gry sieciowe (np. Warcraft), czy flirtują z przyjaciółmi za pomocą zainstalowanych wewnątrz komunikatorów Gadu- Gadu, Tlen czy Skype. Zakładając, że każde z nich kupi dwa piwa i kiełbasę z grilla, dziennie zysk wyniesie 20 złotych. W skali miesiąca będzie to 600 złotych. W skali roku można zarobić na Web@Way około 7200 PLN.

Należy pamiętać, że wyliczony tu zysk jest dodatkowy względem zysku z punktu 1. Jest dodatkiem do monet wrzucanych do Web@Way i bierze się wyłącznie z przyciągania nowych klientów do miejsca wyposażonego ciekawiej niż konkurencyjne. Nie ma tu również żadnych kosztów własnych, bo wszystkie zostały pokryte w punkcie 1.

### 3.

Trzecim źródłem dochodu są reklamy umieszczone na stojaku Web@Way, na wygaszaczu monitora wyświetlane przez oprogramowanie.

Intelweb:

- lakieruje gratis Web@Way na barwy zamówione przez klienta,
- na dużej metr na 50 centymetrów na 50 centymetrów płycie pod skryneką z komputerem umieszcza dostarczone przez niego logo,
- a jako wygaszacz ekranu, który wyświetla się zawsze, gdy Web@Way nie pracuje, umieszcza dostarczoną przez klienta grafikę (zwykle ruchome logo, animację lub filmik reklamowy).

Nikt nie zabrania jednak kupującemu Web@Way umieszczenia na automacie nie swoich własnych reklam, a reklam firmy zewnętrznej, która za to posiadaczowi Web@Way zapłaci.

W każdym barze i pubie są reklamy trunków, papierosów i coli. Dlaczego nie umieścić ich na

## Web@Way?

W hotelach, na dworcach, w centrach handlowych i kinach, w halach targowych reklamy są normą. A niezaprzeczalnie interaktywny Web@Way jest ciekawszy dla klienta niż plakat na ścianie.

Trudno jest dziś oszacować jak rozwinie się ten rynek, bo Internet jest najszybciej rozwijającym się rynkiem i środkiem przekazu współczesnego świata. Praktycznie każda inwestycja w Internet to dziś większa szansa na sukces niż zakup pomieszczeń, maszyn, czy nawet ziemi.

Dla przykładu firma Google, która dziś zatrudnia 12.000 pracowników, warta jest 23 miliardy dolarów, powstała we wrześniu 1998 roku. Niecałe 9 lat temu! (na marginesie: Google też może być zainteresowane współtworzeniem kampanii reklamowych na Web@Way).

Zarówno posiadacze Web@Way, jak i nasi partnerzy, którzy zechcą sprzedawać reklamy tym samym firmom, którym poprzednio sprzedawały automaty, mogą stać się udziałowcami podobnego (oczywiście z zachowaniem proporcji), nieprzewidywalnie spektakularnego sukcesu.

## **Co partner handlowy Intelweb może zaproponować chętnym do posiadania Web@Way?**

W chwili obecnej Web@Way możesz „sprzedać” do każdego lokalu na dwa sposoby:

### **1.**

Sprzedaż. Najprostsza metoda. Ty znajdujesz lokal, w którym bywa dużo ludzi. Przedstawiasz jego właścicielowi przygotowane przez nas materiały. Przekonujesz go do inwestycji. On kupuje Web@Way za 8877 PLN. My dostarczamy mu automat i udzielamy rocznej gwarancji na podzespoły komputerowe oraz dwuletniej na stojak i elementy szklane. Ty dostajesz 8% prowizji od obrotu, czyli 710 PLN.

Dodatkowo klient docelowy może dokupić:

- port USB i kamerę,
- opiekę zespołu techników nad systemem operacyjnym,
- reklamę.

Od każdej rzeczy dodatkowo sprzedanej także masz 10% prowizji. Dodatkowo otrzymasz na początek 150 PLN miesięcznie zwrotu kosztów działalności (tu warunkiem jest przesłanie do naszej firmy raportu o swojej działalności. Ktoś, kto wykazał się operatywnością, nawet jeśli nie sprzedał ani sztuki, będzie mógł liczyć na kolejną szansę).

Dodatkowo, gdy sprzedasz więcej niż 5 sztuk, dostaniesz dodatkową premię prowizyjną. Szczegóły poznasz na spotkaniu z nami.

## 2.

Wynajem. Ty znajdujesz lokal, w którym bywa dużo ludzi. Przedstawiasz jego właścicielowi przygotowane przez nas materiały. Przekonujesz go do współpracy. On udostępnia nam (firmie Intelweb) metr kwadratowy swojego lokalu, podnosząc w ten sposób za darmo standard swoich usług. On też płaci rachunki za prąd i Internet (razem około 70 PLN miesięcznie). My stawiamy tam nasz (czyli firmy Intelweb) Web@Way i to my codziennie wyjmujemy monety wrzucone przez internautów oraz czerpiemy zyski z reklamy.

Właściciel lokalu po miesiącu okresu próbnego decyduje, czy:

- kupić od nas Web@Way,
- kazać nam zabrać go ze swojego lokalu,
- nadal wynajmować nam metr kwadratowy lokalu.

Ty dostajesz (Twój wybór):

- 50% zysku z Web@Way za drugi miesiąc jego użytkowania LUB
- 10% zysku z Web@Way od drugiego miesiąca przez 5 kolejnych miesięcy.

### **PRZYKŁADOWA KALKULACJA ZYSKÓW**

Zakładając, że 20 minut będzie kosztować 2 złote i dziennie skorzysta z kiosku 20 osób, zysk wyniesie 40 złotych. W skali miesiąca będzie to 1240 złotych. Koszty jakie ponosi posiadacz Web@Way to 20 złotych za prąd i około 50 złotych miesięcznie za połączenie internetowe.

Zasady współpracy z partnerami handlowymi

Firmom i osobom posiadającym działalność gospodarczą proponujemy umowę o współpracę między firmami. Osobom prywatnym proponujemy – najchętniej – umowę o dzieło, a także inne formy zatrudnienia. Zapraszamy do współpracy także sklepy internetowe.

### **Jak zostać partnerem handlowym Intelweb?**

Aby zostać naszym partnerem handlowym, trzeba spełnić trzy warunki:

#### **1.**

Trzeba skontaktować się z nami.

Intelweb

ul. Boguchwały 24/7

71-531 Szczecin

tel. komórkowy: +48 694 311 140

email: [partner@intelweb.pl](mailto:partner@intelweb.pl)

Skype : intelweb.pl

Od osób prywatnych i osób prowadzących działalność gospodarczą oczekujemy na CV.

Od firm na ofertę.

Rekrutacja trwa do końca sierpnia. Ilość osób i firm, z którymi na początek podpiszemy umowy jest

ograniczona. Nie daj wyprzedzić się innym, by potem nie żałować straconej szansy na znaczne pieniądze.

## 2.

Trzeba wypełnić znajdującą się poniżej ankietę i wysłać ją na nasz adres emailowy lub pocztowy.

Dotyczy tylko osób prywatnych i osób prowadzących działalność gospodarczą. Nie dotyczy firm.

## 3.

Należy czekać, aż przedstawiciel Intelweb skontaktuje się z Tobą i zaproponuje rozmowę kwalifikacyjną przez telefon (na nasz koszt) lub Skype.

Tomasz Hamerski  
Szczecin, 15 lipca 2007

### Ankieta

Osoby prywatne i prowadzące działalność gospodarczą muszą wypełnić tę ankietę i wysłać ją na nasz adres e-mailowy lub pocztowy, by zakwalifikować się na rozmowę kwalifikacyjną. Firmy nie muszą wypełniać ankiety.

Postarasz się robić na kliencie wrażenie osoby:

- zadowolonej z siebie, człowieka sukcesu, by przekonać rozmówcę, że Web@Way to dobry interes
- niepewnej, zagubionej, nieśmiałej, by wymusić na rozmówcy pomaganie ci, w wyniku którego mimowolnie zaproponuje ustępstwa
- zniecierpliwionej, by odniósł wrażenie, że jeśli szybko nie kupi Web@Way, to uprzedzi go konkurencja

Jaką cenę na Web@Way zaproponujesz klientowi na początku rozmowy:

- Najwyższą. Jeśli będzie się wahał, powiesz, że w cenie jest serwis, malowanie, logo, wygaszacz ekranu, czy nawet drukarka.
- Rzeczywistą. Powiesz, że Intelweb zabronił ci negocjować ceny. Rzeczywistą. W razie potrzeby będziesz negocjował ceny i zadzwonisz skonsultować z Intelweb ewentualny upust.
- Najniższą. Web@Way jest i tak za drogi i nie wolno zrażać klienta na wstępie.

Od czego zaczynasz negocjacje z klientem:

- Od zrobienia na nim jak najlepszego pierwszego wrażenia
- Od ceny. Szkoda czasu na rozmowę z kimś, kogo po prostu nie stać na Web@Way
- Od „zaprzyjaźnienia się”. Najpierw skupię się na rozmówcy i jego biznesie, nawiążę do jego wypowiedzi, spróbuję znaleźć z nim wspólne zainteresowania

Gdybyś mógł wybrać, zostałbyś w Intelweb (możesz zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź):

- udziałowcem
- menedżerem

- partnerem handlowym

Czy znasz kogoś, kto wykonuje ten sam rodzaj pracy, którą chcesz wykonywać i mógłby Ci służyć radą?

- tak
- nie

Czy masz kontakty, które mogą być przydatne po objęciu tej posady?

- tak
- nie

Napisz w dwóch zdaniach, co w ciągu ostatnich 12 miesięcy uczyniłeś dobrowolnie w celu podniesienia swoich kwalifikacji zawodowych?

.....  
.....

Jakie Twoim zdaniem czynniki sprawiają, że jesteś idealnym kandydatem na naszego partnera handlowego?

.....  
.....

Dodaj swoje CV jako załącznik: .....

Dodaj swoje LM jako załącznik: .....

Ewentualna dodatkowa wiadomość:

.....

[wyślij]