



# A Világ Első, Azonnali Kifizetést Nyújtó Kompenzációs Programja

TALK FUSION 

HATÁLYBA LÉPÉS DÁTUMA: 2018. Február 21



# Személyes Üzenete

Alapító-Vezérigazgató, Talk Fusion

A Talk Fusion újfajta vállalat, és a világ első azonnal fizető kompenzációs programja nem hasonlítható az iparág más kompenzációs programjaihoz. Nemcsak mi vagyunk az első és egyetlen vállalat a világon, amely azonnali kifizeti a jutalékot – mindössze három perccel az értékesítés után –, de ezenkívül világszínvonalú bónuszrendszerrel és lenyűgözően változatos jutalmakat is kínálunk a legjobbaknak.

A direktértékesítésnek köszönhetően kimutathatja belső tehetségét, és extra jövedelemre tehet szert a csapat erőfeszítéseiből. A siker az Ön elkötelezettségén és tettein múlik, és ez esélyt jelent az intellektuális, érzelmi és pénzügyi fejlődésre, miközben pozitívan járulhat hozzá mások életéhez. Ahogyan csapatát építi és Talk Fusion-vállalkozását fejleszti, még több lehetőséget fedhet fel, hogy elérje az elszántsága mögött meghúzódó álmokat.

Valamit biztosan tudok: nincs jobb hely a világon, mint itt a Talk Fusionnál, és nincs jobb alkalom, mint most azonnal. A Talk Fusion máris rengeteg ember életét örökre megváltoztatta szerte a világon, és ezzel együtt a barátaik, a családjuk és a közösségeik életét is. Most Önön a sor.

Tisztelettel:

Bob Reina

Alapító-Vezérigazgató, Talk Fusion



# TARTALOM

Vágjon Bele	4
1. Lépés: Csatlakozzon a Talk Fusion	5
Gyorskezdési bónuszok	6
2. Lépés: Építsen Csapatot	7
Csapatjutalékok	8
A csapatjutalékok kiszámítása	9
3. Lépés: Vezesse A Csapatot	10
Rangok és elismerések	11
Mega kiegészítő bónuszok	12
Mercedes – Benz autó bónusz	13
Ötcsillagos Vakációk	14
Ösztönző Rolex karóra	15
Jutalomgyűrűk	16
Fontos tudnivalók	17
Bob Reina alapító-vezérigazgató személyes üzenete	18
Jövedelmi tájékoztató nyilatkozat	20

# Vágjon Bele



## 1.Lépés

Csatlakozzon  
a Talk Fusion

## 2.Lépés

Építsen  
Csapatot

## 3.Lépés

Vezesse  
A Csapatot

---

Végezze el az 1–3. lépéseket, majd segítsen ugyanebben a csapattagjainak is.



# 1.Lépés

Csatlakozzon  
a Talk Fusion

Ha csatlakozik a Talk Fusionhoz, és aláírja a Megállapodást, jogosulttá válik, hogy részt vegyen a kompenzációs programban. Ez azt jelenti, hogy **10%-os gyorskezdési bónuszt** kaphat minden alkalommal, amikor személyesen értékesít egy termékcsomagot.

## *Hasznos tanácsok :*

- A legjobb módszer, hogy elindítsa és bővítse a vállalkozást, ha a termék termékévé válik!
- Válassza ki az Önnek megfelelő termékcsomagot, hogy díjnyertes videótermékeinkkel új ügyfeleket és csapattagokat szólíthasson meg.



# Gyorskezdési bónuszok

Minden alkalommal, amikor egy személyesen behozott ügyfele vagy partnere termékcsomagot vásárol, Ön 10%-ot kap a vásárlás összegéből:

- Minden eladott, 99 USD értékű Video Email csomag után 10 USD a keresete
- Minden eladott, 499 USD értékű Video Suite csomag után 50 USD a keresete
- Minden eladott, 1499 USD értékű Pro csomag után 150 USD a keresete USD.

*Minél több terméket vesznek meg, Ön annál többet keres.*

## **Gyorskezdési bónuszok:**

- Azonnali kifizetés
- *Nincs felső korlátja a keresetnek*
- Egyszerű és hatékony módszer, hogy lökést adjon a jövedelmének!



## 2.Lépés

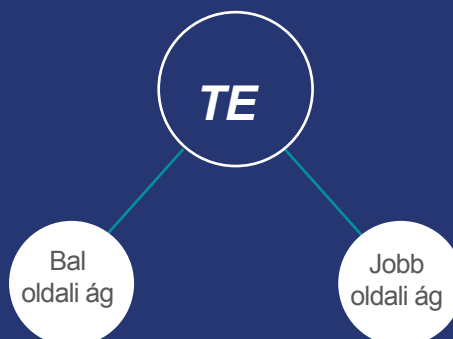
Építsen  
Csapatot

A Talk Fusion-vállalkozás felépítése egy **bináris fa**. Kezdetben két csapatot alakít ki, egyet a bal oldali és egyet a jobb oldali ágon.

Amikor személyesen elér két termékértékesítést (egyet balra, egyet jobbra), **csapatépítővé** válik. Ezzel lefektette a megfelelő alapot vállalkozása bővítéséhez, és mostantól jogosult a **csapatjutalékok** gyűjtésére is.

### *Hasznos tanácsok :*

- Válgjon csapatépítővé az első 72 órában!





# Csapatjutalékok

Minden termékcsomaghoz tartozik egy pontérték, amelynek az elnevezése **értékesítési volumen** (röviden SV, azaz „Sales Volume”). Minden alkalommal, amikor a szervezetén belül terméket értékesítenek vagy havi előfizetést vásárolnak, az SV-t termel a teljes upline-nak.

Ahogy ezek a pontok gyűlnek, Ön csapatjutalékot kap: ez a kisebb volument elérő csapat által elért értékesítési volumen bizonyos százaléka.

## Két módszer, hogy olyan gyorsan keressen 20%-ot a csapatjutalékokból, amilyen gyorsan csak tud!

Kezdetben minden partner 10%-os csapatjutalékot kap. Ha szeretné megduplázni a csapatjutalékokat 20%-ra, két lehetősége van.

Két lehetőség egyikét kell teljesítenie egyszeri alkalommal, hogy örökké 20%-ot keressen.

### 1. lehetőség: Érje el a 2 Star rangot

Ha a csapata 2000 GSV-t (csoportos értékesítési volument) ér el a kisebb volumenű ágon egy jutalékhéten, jogosulttá válik a 2 Star rangra, és ettől kezdve 20%-os csapatjutalékot kap.

### 2. lehetőség: Érjen el 400-400 PSV-t (személyes értékesítési volument)

A második lehetőség, hogy **400 PSV-t** ér el mindkét ágon, és **25 havi PSV-t** generál mindkét ágon. **40 PSV -t** kap, ha személyesen értékesíti a Video Email csomagot, **200 PSV -t** a Video Suite csomag személyes értékesítése után, és **600 PSV -t** a Pro csomag személyes értékesítésekor.

**1. példa:** Személyesen értékesített 1 Pro csomagot bal oldalon, és 1 Pro csomagot jobb oldalon. Mivel minden Pro Pack csomag értéke 600 PSV, már jogosult is a teljes, 20%-os csapatjutalékra. **Ennyire egyszerű!**

**2. példa:** A barátja, Máté, csak 200 PSV -vel rendelkezik bal és a jobb oldali ágon is. Máténak két lehetősége van: marad, ahol van, azaz csak 10%-ot keres a csapatjutalékokból. VAGY több személyes termékértékesítést ér el. Ha elérte a 400 PSV -t bal és jobb oldalon, onnantól kezdve Máté is 20%-ot keres.

1. lehetőség  
Érje el a 2 Star rangot



2. lehetőség		
Bal Csapat	Jobb Csapat	Csapatjutalékok %
Első termékértékesítés: <b>40 PSV</b> Havi előfizetés fizetési: <b>5 PSV</b>	Első termékértékesítés: <b>40 PSV</b> Havi előfizetés fizetési: <b>5 PSV</b>	10%
Első termékértékesítés: <b>400 PSV</b> Havi előfizetés fizetési: Legalább <b>25 PSV</b>	Első termékértékesítés: <b>400 PSV</b> Havi előfizetés fizetési: Legalább <b>25 PSV</b>	20%

## Csapatjutalékok:

- Azonnali kifizetés
- 150,000 USD hét kereset
- A keresetnek nincs felső korlátja, akár személyesen Ön értékesített, akár nem!





# A csapatjutalékok kiszámítása

Az egyes termékcsomagokhoz tartozó értékesítési volumen kiszámítása az alábbiak szerint történik:

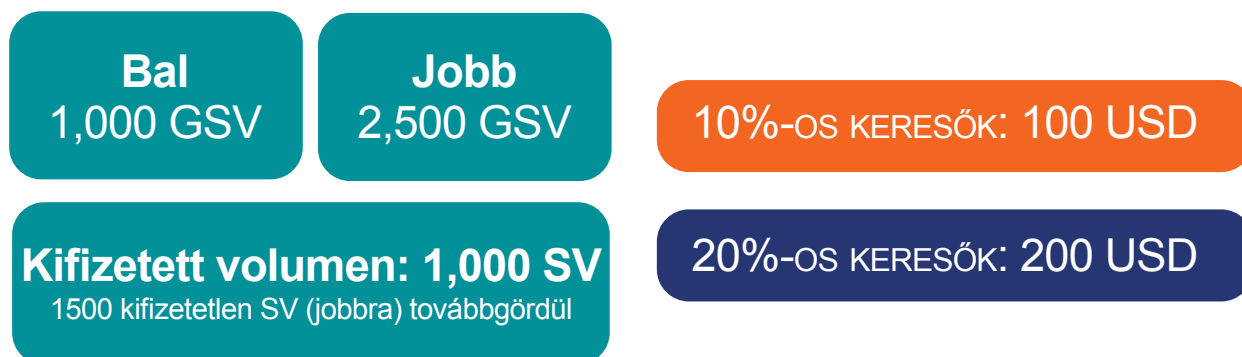
Video Email - **40 SV**

Video Suite - **200 SV**

Pro - **600 SV**

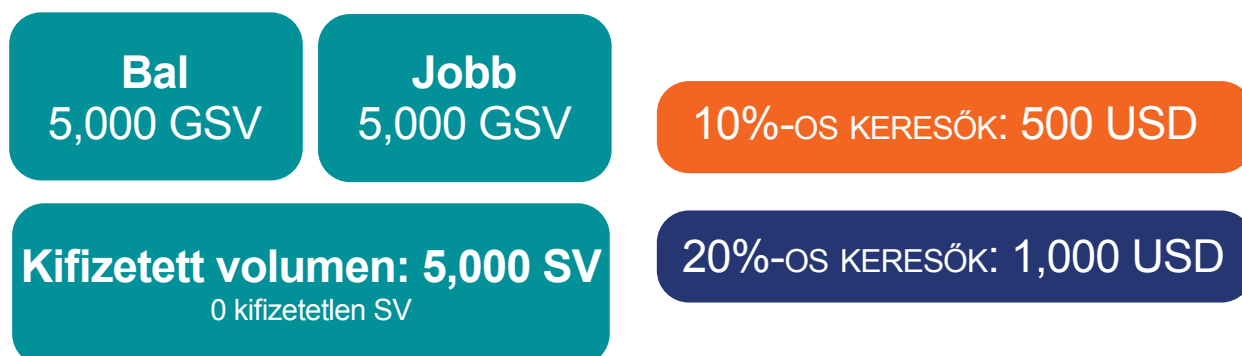
## 1. példa

---



## 2. példa

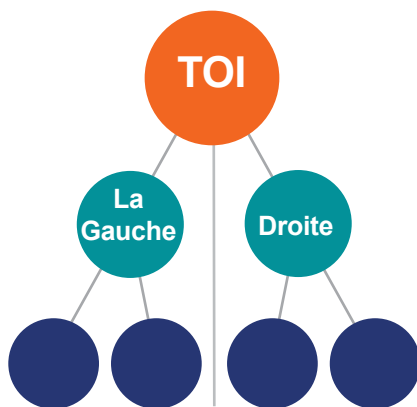
---





## 3.Lépés

Vezesse A  
Csapatot



A következő cél, hogy **csapatvezetővé** váljon. Ehhez tanítsa meg a két személyesen szponzorált emberét, hogy kiépítsék a jobb és a bal oldali ágat is, hogy Önhöz hasonlóan csapatépítővé válhassanak.

Csapatvezetőként az alábbi keresetre számíthat:

- ✓ Gyorskezdési bónuszok
- ✓ Mega kiegészítő bónuszok
- ✓ More Csapatjutalékok
- ✓ Mercedes – Benz autó bónusz
- ✓ Ötcsillagos Vakációk
- ✓ Ösztönző Rolex karóra
- ✓ Jutalomgyűrűk

### *Hasznos tanácsok :*

- Váljon csapatvezetővé az első héten.
- Ha valóban bővíteni szeretné a jövedelmét, egynél több csapatépítőt érdemes duplikálnia a jobb és a bal oldali ágon is!



# Rangok és elismerések

RANG	ÉRTÉKESÍTÉSI VOLUMEN (a kisebb volumennel bíró ág)
Gold	500
1 Star	1,000
2 Star	2,000
3 Star	3,000
Diamond	10,000
Double Diamond	20,000
Triple Diamond	30,000
Diamond Elite	40,000
Blue Diamond	50,000 (ezenkívül 2 személyesen szponzorált, legalább Double Diamond rangú partner kell bármely ágon)
Grand Blue Diamond	100,000 (ezenkívül 2 személyesen szponzorált, legalább Triple Diamond rangú partner kell bármely ágon)
Royal Blue Diamond	150,000 (ezenkívül 2 személyesen szponzorált, legalább Diamond Elite rangú partner kell bármely ágon)
Presidential Blue Diamond	250,000 (ezenkívül 2 személyesen szponzorált, legalább Blue Diamond rangú partner kell bármely ágon)
Ambassador Blue Diamond	500,000 (ezenkívül 2 személyesen szponzorált, legalább Grand Blue Diamond rangú partner kell bármely ágon)
Imperial Blue Diamond	750,000 (ezenkívül 2 személyesen szponzorált, legalább Royal Blue Diamond rangú partner kell bármely ágon)

## ELISMERÉSI RÁK

A legmagasabb rang, amelyet valaha elért. Az elismerési rangokat az éves vállalati rendezvényeken ünnepeljük meg.

## JUTALÉKRANG

A rang, amelynek megfelelően jelenleg kifizetést kap a bármely jutalékhéten elért értékesítési volumen (SV) alapján.



# Mega kiegészítő bónuszok

Váljon a lehető legkorábban csapatvezetővé, hogy elkezdhesse a **mega kiegészítő bónuszok** gyűjtését: ez a személyesen szponzorált partnerei által generált csapatjutalékok bizonyos százaléka (a 10. generációig). Minél nagyobb a jutalékrangja, annál több mega kiegészítő bónuszt kereshet!

A mega kiegészítő bónuszok lehetséges szintjét az a legmagasabb jutalékrang adja meg, amelyet az elmúlt négy hétben bármely két héten át fenntartott.

<b>RANG</b>	<b>1st Generációk</b>	<b>2nd Gen</b>	<b>3rd Gen</b>	<b>4th Gen</b>	<b>5th Gen</b>	<b>6th Gen</b>	<b>7th Gen</b>	<b>8th Gen</b>	<b>9th Gen</b>	<b>10th Gen</b>
<b>Gold</b>	<b>10%</b>									
<b>1 Star</b>	<b>10%</b>									
<b>2 Star</b>	<b>10%</b>									
<b>3 Star</b>	<b>10%</b>									
<b>Diamond</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>							
<b>Double Diamond</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>							
<b>Triple Diamond</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>							
<b>Diamond Elite</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>							
<b>Blue Diamond</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>						
<b>Grand Blue Diamond</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>					
<b>Royal Blue Diamond</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>				
<b>Presidential Blue Diamond</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>			
<b>Ambassador Blue Diamond</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>		
<b>Imperial Blue Diamond</b>	<b>10%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>5%</b>	<b>2.5%</b>	<b>2.5%</b>



# Mercedes – Benz autó bónusz



Ha modern és jelentőségteljes Mercedes-Benz autót vezet, azzal hatékonyan mutatja meg, hogyan érheti el ténylegesen az álmait a Talk Fusion segítségével.

Ha négy egymást követő héten át megőrzi a legalább Diamond jutalékrangot, 1000 dolláros autóbónuszt kap, amely beleszámít az alapkivitelű, irídiumezüst Mercedes-Benz C-osztály gépkocsi kifizetésébe az autó teljes értékéig vagy a 36 hónapos lízingidőszakig (amelyik előbb teljesül).

A Back Office-ban található szabályzat és megállapodás tartalmaz további információkat.

*A Mercedes-Benz® a Daimler Chrysler védjegye. Minden jog fenntartva. A Talk Fusion Mercedes Madness ösztönzőprogram nem áll kapcsolatban a Daimler Chrysler, a Mercedes-Benz, a Mercedes-Benz of North America cégekkel, sem azok kapcsolt vállalkozásaival, valamint a fentiek közül a programot egyik sem szponzorálja. A Mercedes-Benz szavakat kizárólag egy autómárka azonosítására használjuk, és nem járnak együtt, nem jeleznek semminemű összetartozást vagy kapcsolatot a gyártóval, sem annak viszonteladóival. Minden egyéb márkánév, bejegyzett védjegy és név azok adott tulajdonosaihoz tartozik.*



Mercedes-Benz



# Ötcsillagos Vakációk

Csomagoljon, és fogja az útlevelét – a Talk Fusion stílusosan ünnepli a sikert! A trópusi kiruccanásoktól a legfényűzőbb világvárosokig egzotikus helyszínekkel és lélegzetelállító úti célokkal jutalmazzuk a kemény munkát, és minden kiadást állunk. Ezek a felejthetetlen utak tökéletes lehetőséget nyújtanak a partnereknek, hogy valóra válthassák álmaikat, és legkiemelkedőbb vezetőink megosszák saját motivációikat.



Ezeket az exkluzív luxusnyaralásokat a legalább Diamond szintű partnereknek tartjuk fenn. A jogosultság részleteiről a Back Office-ban olvashat, az ösztönzők oldalán.





# Ösztönző Rolex Karóra

## ITT AZ IDEJE A SIKEREKNEK

A „Rolex” név 1905 óta a presztízs, a teljesítmény és az újítás szimbóluma. Ezért választotta a Talk Fusion a Rolex márkát, hogy munkatársai sikerének mérföldkövét jelképezze vele.



A külön férfi és női kivitelben elérhető Rolex karórák a stílus és a luxus végső megtestesülései. Azoknak a sikeres partnereknek jár, akik elérik a Diamond Elite szintet, majd azt legalább két egymást követő héten át meg is őrzik.

Kevés vállalat nevét azonosították annyira következetesen a kiválóság hajszolásával, mint a Rolexét. Stílszerű, hogy a sikeres Talk Fusion-partnerek Rolex luxuskarórárt kapjanak, miközben saját kiválóságukra törekszenek.



*A Rolex® a Rolex Watch U.S.A., Inc. bejegyzett védjegye. Minden szellemi tulajdonhoz fűződő jog, mint a védjegyek, kereskedelmi márkanevek, formatervezési minták, szerzői jogok, logók és bármely egyéb jellegzetes karakter fenntartott, és azok a Rolex kizárólagos tulajdonát képezik. Minden jog fenntartva.*



# Jutalomgyűrűk

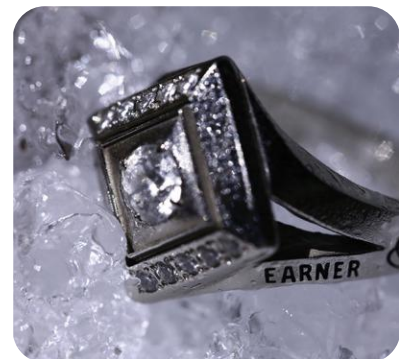
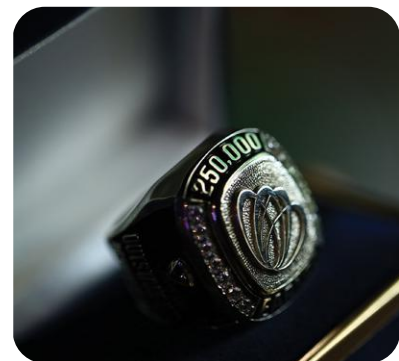
## A SIKER MÉRFÖLDKÖVEI



Régóta az arany a minőség és a kiválóság értékmérője. A gyémántok a tökéletesség magasfokát reprezentálják. Együtt a kettő valóban kiemelkedő jutalmat jelent a szenvedély, az elszántság és az ihletett munka elismeréseként.

A Talk Fusion egy pazar, gyémántokkal díszített fehérarany jutalomgyűrűt\* ad a legsikeresebb partnereknek.

*\*A gyűrűket évente adjuk át azoknak, akik elérték bizonyos kereseti mérföldköveket: 250 000 USD, 500 000 USD és 1 000 000 USD.*







# Fontos Tudnivalók

## ÉRTÉKESÍTÉSI VOLUMEN (SV)

Az egyes termékcsomagokhoz rendelt pontérték; a Talk Fusion kompenzációs programjának alapja ezeknek a pontoknak a gyűjtése.

## SZEMÉLYES ÉRTÉKESÍTÉSI VOLUMEN (PSV)

A személyes termékeladásokból generált értékesítési volumen.

## CSOPORTOS ÉRTÉKESÍTÉSI VOLUMEN (GSV)

A downline szervezetben megvásárolt összes termék értékesítési volumene.

## JOGOSULT

A jogosultság megszerzése: egyszeri alkalommal érjen el legalább 40 PSV-t a bal és a jobb oldalon is.

A jogosultság megőrzése: havonta érjen el legalább 5 PSV-t a bal és a jobb oldalon.

Ha megőrzi jogosultságát, az alábbiakra jogosult:

- Csapatjutalékokat kaphat.
- Jogosult marad a mega kiegészítő bónuszokra.
- Világszínvonalú jutalmakat kaphat.

Ha már nem jogosult:

- A jutalékokat 7 napig tartjuk. Ha ebben az időszakban jogosulttá válik, megkapja a jutalékokot.

## GENERÁCIÓK

A szülő-gyerek (szponzor-ügyfél) kapcsolatra épülő fogalom a downline szervezetben.

Ha Ön szponzorálja Melindát, és Melinda szponzorálja Mátét, Melinda lesz az első generációja, Máté pedig a második generációja, függetlenül attól, hogy milyen szinten helyezkednek el a bináris fán.

## A CSAPATJUTALÉK SZÁZALÉKOS ÉRTÉKE

Legalább 40 PSV az első termékcsoomag-vásárlásokból a bal és a jobb oldali ágon, plusz legalább havi 5 PSV fenntartása mindkét ágon: 10% kereset a kisebb volumennel bíró ág GSV-jéből

Legalább 400 PSV az első termékcsoomag-vásárlásokból a bal és a jobb oldali ágon, plusz legalább havi 25 PSV fenntartása mindkét ágon: 20% kereset a kisebb volumennel bíró ág GSV-jéből

A kifizetés 100 SV-s lépésekben történik.

## KERESETI HATÁROK

*Csapatjutalékok:*

- Diamond Elite rangig: legfeljebb 10 000 USD hetente
- Blue Diamond rang: legfeljebb 15 000 USD hetente
- Grand Blue Diamond rang: legfeljebb 20 000 USD hetente
- Royal Blue Diamond rang: legfeljebb 25 000 USD hetente
- Presidential Blue Diamond rang: legfeljebb 50 000 USD hetente
- Ambassador Blue Diamond rang: legfeljebb 100 000 USD hetente
- Imperial Blue Diamond rang: legfeljebb 150 000 USD hetente

*Mega kiegészítő bónuszok:*

- A legmagasabb jutalékrang határozza meg, amelyet kétszer teljesített egy adott négyhetes időszakban.
- 3 csillagos szintig: legfeljebb 500 dollár hetente
- Legalább Diamond szint: nincs felső határ

*A gyorskezdési bónuszoknak nincs felső határa.*

## ÜGYFÉL

Olyan személy, aki megvásárolja a Talk Fusion egyik termékcsoomagját.

## Munkatársaink

Olyan személy, aki részt vesz a kompenzációs programban.

## HAVI ELŐFIZETÉS

Minden termékcsomaghoz tartozik egy havi előfizetés, amely SV-t termel.

- Video Email Package - 5 SV
- Video Suite - 25 SV
- Pro Package - 25 SV



# Zárólevél

Alapító-Vezérigazgató Személye Bob Reina

## Itt kemény munka szükséges

Gyakran teszik fel nekem a kérdést, hogy mi a siker kulcsa a direktértékesítésben, ám nem létezik pontos recept. Tudom, hogy a kitartó vágy, áldozat és kemény munka abszolút szükséges, ám mindezek sem garantálják a sikert.

Amikor több mint 20 évvel ezelőtt megkezdtem karrieremet a direktértékesítésben, még rendőrként dolgoztam. A több mint 40 órás munkahetemen felül hosszú órákat töltöttem telefonálással és találkozókkal, hogy kiépítsek egy ügyfélbázist, új embereket vonjak be, és végül átadom nekik a tudást, amit én már megszereztem. Sok hibát vétettem, és rengeteg olyan hónap volt, amikor a telefonszámlám összege bőven meghaladta a jutalékot, amit megkerestem. De kitartottam, feláldozva az értékes szabad időt, mert láttam a potenciált abban, hogy egy egész csapat munkája után keressek pénzt, ne csak a saját munkám után. Ugyanakkor megértettem, hogy a direktértékesítés csupán egy lehetőséget jelentett. Hogy mit hozok ki belőle, az az elkötelezettségemen és a beleölt munkán múlik.

Ezt nagyon fontos szem előtt tartani bárkinek, aki szeretne csatlakozni a Talk Fusionhoz. A kiegészítő kereset lehetősége létezik, ám az, hogy ténylegesen mit hoz ki a Talk Fusion-vállalkozásból, teljes mértékben az értékesítési erőfeszítéseken múlik. Ehhez pedig kemény munka, szorgalom és vezetési készség szükséges, valamint mindezen készségek megfelelő végrehajtása. Időigényes feladat elsajátítani azt is, miként lehet önmaga főnöke, hogyan képezheti csapatát, és hogyan építheti ki a megfelelő infrastruktúrát.

A **direktértékesítés** 2–5 éves tervezést igényel. Nem tud 4–6 hónap múlva visszavonulni. LEGALÁBB egy éven át kell dolgoznia a vállalkozásán, hogy jó értékelési pontot érhessen el, ahonnan valóban lemérheti a sikerei mértékét. Őszintén hiszem azonban, hogy ha követi a rendszert, és következetesen beletesz 7–10 munkaórát hetente egy éven át, olyan pozícióba jut, ahol már nem szeretne megállni. Ám ehhez elkötelezettség szükséges, és fel kell áldoznia a saját kényelmi idejét és más tevékenységeit.



# A zárólevél folytatása

**Nincs garantált jövedelem.** Azt gondolom, hogy soha egy vállalatnak sem szabad gyors meggazdagodást ígérnie. Sajnos sok direktértékesítési vállalat utal arra, hogy bárki teljes munkaidős jövedelmet kereshet, sőt néha többet is, mindezt igen csekély munkával. Ez az egyik oka, hogy sok új próbálkozó válik hamar csalódottá, és aztán ki is lép.

A valóság azonban az, hogy a direktértékesítésben a legtöbb ember nem szerez „jelentős jövedelmet”, és a nagy többség egyáltalán nem keres semmit. Ez a Talk Fusion esetében is igaz. Néhányan csak azért csatlakoznak egy vállalathoz, hogy a kedvezményesen kapják meg a terméket, és sokan azért csatlakoznak, hogy a kedvezményes ár mellett kisebb mellékjövedelemre is szert tegyenek. Nagyon kevés ember keres annyi pénzt, ami a legtöbb ember szerint „teljes munkaidős” jövedelemnek számít, és – mint bármely más iparágban – csak nagyon kevesen szereznek kiemelkedő jövedelmet. Ezt azért mondjuk el, mert más vállalatokkal ellentétben mi azt szeretnénk, hogy minden információt megkapjon, és úgy tartjuk, hogy őszinte frissességet képviselünk az iparágban.

**MIÉRT?** A Talk Fusion belső vezetői magja tökéletesen érti, hogy a sikerhez olyan áldozat szükséges, amelyet nehéz szavakba önteni. Erről az áldozatról pedig Önnek kell döntenie. Mi minden tőlünk telhető megteszünk, hogy mindent megadjunk Önnek a sikerhez: a hihetetlen áron kínált világszínvonalú termékektől az azonnali jutalékfizetésig és a verhetetlen ügyfélszolgálatig és képzésig. Ám Önnek a saját szempontjai szerint kell akarnia a sikert. Ha úgy dönt, hogy egy képzési hívás helyett tévét néz, vagy ruhákat vásárolt egy Live Broadcast vagy egy potenciális partner utókövetése helyett, arról mi nem fogunk tudni. Szeretnénk, ha kihasználna mindent, amit a Talk Fusion nyújt Önnek, ám nem tudjuk jobban akarni a sikert, mint amennyire Ön akarja azt.

A Talk Fusion marketinganyagaiban feltüntetett keresetek nem feltétlenül tükrözik azt az esetleges jövedelmet, amelyet valaki potenciálisan vagy ténylegesen megkereshet a Talk Fusion azonnal fizető kompenzációs programjában való részvétel által. A Talk Fusion azonnal fizető kompenzációs programjában szereplő hivatkozások a beleértett vagy kimondott jövedelmekre csupán illusztrációs célokat szolgálnak. A számok nem jelentenek garanciát vagy előrejelzést a tényleges jövedelemre vagy nyereségre nézve. A Talk Fusion NEM garantál semmilyen jövedelemszintet senkinek. A keresetre vonatkozó bármely vállalás vagy garancia félrevezető lenne.

Az Ön sikere a mi sikerünk is, így természetesen szeretnénk, hogy a lehető legsikeresebb legyen. A többi csupán a beleölt munkán múlik. Ám ezt nem tudjuk átvállalni Öntől. Vállalnia kell azt az elkötelezettséget, amely a vágyai eléréséhez szükséges. Az igazság az, hogy a legtöbben egyszerűen nem szeretnék meghozni a szükséges áldozatokat, hogy elérhessék a kívánt eredményt. Azok, akik kiemelkedő sikereket érnek el a Talk Fusionnál vagy más direktértékesítési cégeknél, tisztában vannak vele, hogy ehhez a vállalkozáshoz sok éven át tartó elkötelezettség szükséges, és a szükséges munkamennyiséget is bele kell tenni.

Remélem, hogy a direktértékesítési akként a profi karrierként tekint, amivé mára vált. Más iparágakkal ellentétben a direktértékesítésben lehetősége van a belső tehetsége táplálására és megerősítésére, és ugyanez vonatkozik a teljes csapatára is. Ebben az iparágban a siker esélyt jelent az intellektuális, érzelmi és pénzügyi fejlődésre, miközben pozitívan járulhat hozzá mások életéhez.



# 2018-ös jövedelemsávok MINDEN partner tekintetében

SÁV (USD)	PARTNEREK %-OS ARÁNYA	Hónapok átlagos és medián száma a vállalkozásban	SÁV (USD)	PARTNEREK %-OS ARÁNYA	HÓNAPOK ÁTLAGOS ÉS MEDIÁN SZÁMA A VÁLLALKOZÁSBAN	SÁV (USD)	PARTNEREK %-OS ARÁNYA	HÓNAPOK ÁTLAGOS ÉS MEDIÁN SZÁMA A VÁLLALKOZÁSBAN
Nincs kereset	58.90%	4.98	\$2,500.01 - \$5,000.00	0.85%	18.10	\$30,000.01 - \$50,000.00	0.04%	42.08
\$0.01 - \$50.00	14.04%	5.21	\$5,000.01 - \$7,500.00	0.27%	22.32	\$50,000.01 - \$75,000.00	0.02%	51.02
\$50.01 - \$250.00	15.09%	6.34	\$7,500.01 - \$10,000.00	0.13%	25.05	\$75,000.01 - \$100,000.00	0.01%	56.35
\$250.01 - \$500.00	4.40%	9.07	\$10,000.01 - \$15,000.00	0.12%	27.60	\$100,000.01 - \$150,000.00	0.009%	56.65
\$500.01 - \$1,000.00	3.43%	11.11	\$15,000.01 - \$20,000.00	0.07%	34.28	\$150,000.01 - \$200,000.00	0.006%	57.78
\$1,000.01 - \$2,500.00	2.47%	13.89	\$20,000.01 - \$30,000.00	0.05%	36.85	\$200,000.01 +	0.015%	74.94

A számok nem jelentenek garanciát vagy előrejelzést a várt jövedelemre vagy nyereségre nézve. Nem tartalmazzák továbbá a partnerek kiadásait, amelyek az üzletmenet során merülnek fel. A Talk Fusion nem garantálja a pénzügyi sikert. A Talk Fusionnal elért siker kizárólag a sikeres értékesítés eredménye, amelyhez kemény munka, szorgalom, készség, kitartás, hozzáértés és vezetői képesség szükséges. Az Ön sikere attól függ, mennyire jól képviseli ezeket a tulajdonságokat.