

Put karijere  
za partnere od

# TWINTOP

Organizacije



Učiti



Sudjelovati



Biti uspješan.

Što prije počnete biti uspješni u svom poslu, to ćete prije biti na „Putu pobjednika“. K tome su često potrebni poneki poticaji kako bi pripadali onim stvarno uspješnim. Tu informaciju, kako može funkcionirati, Vam rado dajemo.

Prije svega, TWINTOP posao je uporediv sa jednim vrhunskim sportistom. I ova poslovna grupa mora svaki dan naporno trenirati kako bi pripadala uspješnima. A kada postanu uspješni onda ne smiju počinuti tu grešku i opet prestati sa treningom.

Činjenica je i to da uspjeh znači još više imati uspjeha. Taj osjećaj će se kod Vas automatski uspostaviti kada savladate prve prečanice uspjeha. Ali oprez: biće i nazadovanja koje morate pretrpjeti. Ako Vi budete sve radili što je udobno ili sve to izostavite što Vam tobože prije svega ne pričinjava zadovoljstvo, onda Vi sigurno nećete uspjeti. Sa ovom malom uputom Vam želimo prikazati mogućnosti daljeg napredovanja u karijeri kod Twintop organizacije.

Počnite danas sa treningom i ostanite pri lopti. Sigurni smo da će ovo biti jedan od najboljih uspjeha u Vašem poslovnom životu. Puno uspjeha.

Počnimo odmah sa **prvim korakom:**

**Pređite preko svojih zapreka, tako što ćete redovno stjecati nove stalne mušterije.**



Previše ljudi vjeruje da se ova vrsta djelatnosti može zapostaviti. Tu leži prva velika greška. Pogrešno je vjerovati da upravo kod ove djelatnosti, - koju ćete uostalom naučiti kod nas u tjednu mentora i upoznavanja, - nakon prijema se neće moći zabilježiti vidljivi uspjesi. Akviza u poslu stalnih mušterija Vas čini poznatim u okolini kroz Vašu osobnu nazočnost. Niti jedan oglas, niti mailing, niti telefonska akcija nije tako uspješna kao Vaš osobni razgovor sa jednom budućom mušterijom. Demonstracije Vas drže u zanosu, pitanja mušterija su Vaš izazov da naučite nove stvari.

Osnovna formula: tjedno 20 demonstracionih razgovora, 10 čišćenja su Vaš prvi korak za dugoročni uspjeh. Te djelatnosti ne biste smjeli prekinuti ni u kom slučaju u prvih 15 tjedana Vaše djelatnosti. U tih 15 tjedana ste vodili najmanje 300 demonstracionih razgovora i sproveli 150 čišćenja.

**Sada je postavljen kamen temeljac za dalji uspjeh.**

Ako ste propustili da učinite ovaj prvi korak, preporučujemo Vam da isti obavezno **sada** ponovite.

Da nije jednostavno nadvladati „unutarnjeg krmka“ je jasno. Ali nema ni jedne druge uspješne dugoročne alternative.

## Korak 2: Počnite da radite zajedno sa drugim partnerima.



Ni jedan čovjek nerado radi ili je stalno sam. To sigurno niste ni u prošlosti u svom poslovnom životu bili. Razračunavanje sa drugim kolegama, ali i na drugoj strani zajedno preživljavati uspjehe i neuspjehe, daje snagu.

Dodatno k tome jača Vašu svijest odgovornosti i pokazuje Vama i Vasim kolegama koliko ste uopće pouzdani. Ako ste duže sami za sebe onda je jednostavno "zaboraviti" termine ili pomjeriti ih. Ako ste se pak sa drugim kolegama dogovorili za rad, a opet termine stalno ne poštujete, onda će Vas Vaše kolege "potjerati" ili će se pak od Vas odvratiti. Onda se u miru može razmišljati o svom ponašanju.

Ali sa druge strane ćete ipak i Vi, ako su svi uključujući i Vašu ličnost pouzdani, a samo jedan jedini kolega nije, njemu jasno reći svoje mišljenje, ili?

**Uspješni ljudi rade zajedno sa drugim uspješnim ljudima, sam covjek još nikad nije mogao biti dugoročno uspješan. Ali i kako?**

## Korak 3: Planirajte na početnom seminaru Vašu budućnost:



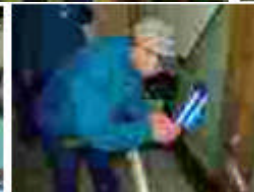
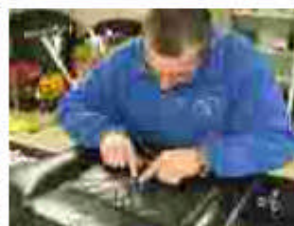
Svaki partner će najkasnije 2 mjeseca nakon početka licence učestvovati na 4-dnevnoj početnoj edukaciji. Ovaj seminar služi pronalaženju Vaših osobnih ciljeva. Tokom seminara će Vam se objasniti i predočiti mogućnosti Smart- Repair – obrta. Tump Ltd. & Co. KG će Vam tokom ovog seminara objasniti troškove i mogućnosti za državnim mogućnostima unapređivanja. Ukoliko postoji, molimo da na ovaj seminar ponesete laptop ili jedan računar. Prije početka seminara od nas će Vam kao partneru biti dostavljen CD, koji ćete moći prema priloženim uputama instalirati. Tokom seminara ćete dobiti objašnjenja za ovaj software, koji Vam prikazuje mnogo mogućnosti, kako bi sa njim u budućnosti radili. Pored software-a za kalkulacije, kojim Vi možete istražiti svoje vlastite cijene na osnovu Vaših vlastitih troškova, postoje i oblici računa sa Vašim nazivom poduzeća, kao i

pregledi termina kod Vaših musterija, karte vozila i mnogo toga. Dodatno Vam pokazujemo kako ćete koristiti mnoge mogućnosti sa TWINTOP-om, počev od besplatne Homepage i Email adrese do ponude za grupno i zdravstveno osiguranje.

#### Korak 4: Sada slijeda dalja izobrazba

U narednih 6 mjeseci nakon početnog seminara trebali biste početi sa mjerama dalje izobrazbe. One su tako raznolike da će Vam izbor sigurno teško pasti.

1. Seminar strojarstva
2. Seminar izmjene vjetrobranskog stakla
3. Seminar popravke vjetrobranskog stakla
4. Seminar popravke kože
5. Seminar tapetarenja
6. Seminar popravke umjetne materije
7. Seminar tehnike izbočenja
8. Seminar za ispravku laka
9. Seminar kvalitete



**Najkasnije nakon 12 mjeseci trebali biste sve gore navedene Stručno-zanatske edukacije svršiti.**

Za sve stručne zanate su potrebni strojevi i alati. Trump Ltd. & Co. KG kao savjetodavno poduzeće za TWINTOP GmbH će Vam pokazati mogućnosti kojima ćete moći, strojeve i alate ne kupiti, već uzeti u zakup. To čuva Vašu lisnicu i sprječava otpise u Vašem mladom poduzeću. Bliže informacije o običajima jednog Leasing ugovora daće Vam i Vaš porezni savjetnik.

#### Korak 5: Učešće na karavanskim sajmovima

U prvih 12 mjeseci trebate i Vi učestvovati na raznim zajedničkim aktivnostima organizacije. Twintop čisti za različite proizvođače i trgovce u karavanskoj i putnoj branši godišnje na najmanje 16 sajmova u Njemačkoj i Evropskim karavanima i putnim vozilima. Svi sajmovi, broj vozila za čišćenje kao i mjesta i termini se objavljuju na Partner- Forumu. Trebali biste se ovdje prijaviti i namanje 1 x na jednom takvom sajmu učestvovati. Na svakom sajmu je najmanje jedan sposoban partner kao vođa ekipe postavljen koji Vam zajedno sa već iskusnim partnerima na sajmovima pokazuje čišćenje u dijelu putnih vozila i Vas uvodi. Učešćem na ovim sajmovima ne učite samo mnogo toga već i pri tome zarađujete novac. U zatvorenom dijelu za partnere ćete naći "Messe ABG (ABG=opći poslovni uvjeti za sajam)" koji Vam objašnjava dalje pojedinosti o poslovanju na sajmu i prikazuje preduvjete za učešće. Jednom godišnje smo i mi na najvećem karavanskom sajmu na svijetu koji se trenutno održava u Düsseldorf-u. Tamo naše partnerke i partneri čine istinski sjajne stvari. U toku 3-4 dana tamo zajedničkim radom očiste između 400-600 vozila.

**Bolje ne možete naučiti nego učešćem na najvećem karavanskom sajmu na svijetu.**



## Korak 6: Učešće na grupnom priučavanju

Ovdje počinje Vaš stvarni start u regije jednog poduzetnika. I ovo učešće biste trebali u prvih 12 mjeseci obaviti. Trump Ltd. & Co. KG kao i svi trgovački edukatori i partneri redovno organiziraju pojedinačno ili pak grupno priučavanje. Termini i mjesto grupnog priučavanja će biti raspisani u forumu od strane trgovačkih edukatora, a i Vi možete na tome učestvovati. Na forumu će biti objavljene okvirne informacije kao što su datum prijave, datum predstavljanja, termin za 3-dnevno uvođenje, edukacija za mentora i završni razgovori. Dodatno će se priopćiti troškovnik za oglase, prenoćišta u hotelima, troškovima za seminarske prostorije itd.

Ukoliko želite početi, pored aktivnih primanja, sa stvaranjem pasivne dobiti, trebali biste učestvovati na ovom grupnom priučavanju i to isključivo prije svega samo u okviru 3-dnevnog uvođenja. Vi ćete onda sa drugim partnerima uvoditi nove učesnike 3 dana prema smjernicama "pranje automobila bez vode". Za ovo grupno priučavanje odabrani partneri će sa trgovačkim partnerom dijeliti ukupne troškove. Trgovački partner preuzima ukupno odvijanje kao i unovčenje i ispostavlja partnerima odgovarajući dionički račun. Na raspisivanju za učešće na ovom grupnom priučavanju može svaki partner učestvovati. Ako se prijave više partnerki odn. partnera nego što je potrebno onda se partnerima za učešće daju prednost prema sljedećim kriterijima:

1. Edukator sa svih 9 zanata

2. PG 4 partnera sa 9 zanata

3. Svi partneri sa najviše završenih zanata. Ako je više partnera sa istim brojem zanata nazočan, prednost se daje onim partnerima koji imaju veći PG stupanj.



Na pobudu trgovačkog edukatora grupa za uvođenje dobija početno ime, npr. "Hannover Januar 2006". Kao Upliner za ovaj sabirni račun uvijek će se postaviti trgovački edukator. Sve nove partnerke i novi partneri će se 100 % pod ovim početnim imenom sponzorirati. Sve provizije teku na ovaj sabirni račun i obračunavaju se od strane Twintop GmbH četvrtgodišnje kvartalno sa svim učesnicima. Sabirni račun dobiva od početka status PG4 kao osnovicu za obračun. Preko ovog računa se ne mogu odvijati narudžbe za robu. Isključi li se jedan partner iz službe Twintop GmbH, od tog momenta otpada njegovo pravo na dalje isplate provizija sa ovog računa. Mogući dodatni bonus poeni, npr. poeni za natječaj će se na kraju jednog natječaja u jednakim dijelovima dodijeliti učesnicima na vlastite račune za natječaj.



Sve partnerke i partneri koji žele uznapredovati u trgovačkog edukatora, mogu pored učešća kao partneri na grupnim uvođenjima, učestvovati i na drugim predodžbenim razgovorima, edukacijama za mentore i zaključnim razgovorima, koje svaki trgovački edukator u okviru ove akcije svrši. Kako bi edukator mogao dobiti dozvolu za trgovačkog edukatora, on mora kod najmanje 50 osoba sudjelovati na predodžbenim razgovorima, od toga kod 10 osoba biti nazočan pri uspješnim zaključnim razgovorima, 2 x skupa doživjeti edukaciju za mentora i zaključni grupni razgovor, i isto sam sprovesti najmanje po 1 x pod nadzorom. On mora dodatno najmanje 3 pojedinačna zaključna razgovora pod nadzorom sam uspješno svršiti.

## Korak 7: Ispit za edukatora

Došlo je vrijeme da položite ispit za edukatora u stručnom polju oba Twintop-a. Da se još jednom prisjetimo. Jeste li stekli sve potrebne kvalifikacije? Jeste li svršili svih 8 stručnih zanatskih izobrazbi i položili ispit kvalitete za najmanje 5 ovih stručnih zanata? Jeste li učestvovali na jednom karavanskom sajmu i na grupnim ili pojedinačnim uvođenjima u struku? Jeste li Vaš PG status zamjenili jednim od PG4 partnera? Onda više ništa ne stoji na putu Twintop vlastitom ispitu za edukatora. Prijavite se bezodložno. Prijavit ćete 2-dnevni ispit. Polaganjem ovog pismenog i usmenog ispita bićete primljeni u krug edukatora. Teme sadržaja za ispit su **poznavanja proizvoda, uslužne spremnosti, marketing, obaveze osoblja, sponzoring, kao i opće znanje o konceptu organizacije.**



## Korak 8: Proširenje u stacionarnu njegu vozila

Vi ste sada postali stručnjak. Sada biste Vi trebali, ukoliko želite zaokružiti svoj skok u karijeri, iznajmiti odgovarajuću halu. Troškovi uključujući kiriju i prateće troškove hale trebali bi da iznose max. 10 % Vešeg prosječnog mjesečnog prometa. Počnite odmah s početka planirati fiksno radno vrijeme za Vašu halu i da iste ispoštujete. To radno vrijeme ne mjenjajte nipošto, jer u protivnom se Vaše mušterije ne mogu prilagoditi tom vremenu i dalje se izlažete opasnosti da sa Vašom stanicom propanete u „Kupusni dućan“. Kupusni dućani nazivaju se one radnje za koje vlasnik 2 mjeseca prije sam ne zna kad je kog dana u 2 mjeseca otvorio ili zatvorio.

Izbjegavajte “puno radno vrijeme” u hali, sve dok Vi sami tamo radite. U protivnom ćete Vi brzo izgubiti stalne mušterije, a Vi i sami znate koliko je trajala izgradnja toga, Ili? U Vašoj hali bi trebali odrađivati poslove koji su potrebni za Vaš Smart-Posao. Molimo Vas da ne čekate u Vašoj hali na to da će mušterije doći k Vama. Još uvijek vrijedi pravilo: Vaša nazočnost na licu mjesta je važnija od jedne zatvorene hale. Vi možete ako ustreba troškove hale dijeliti sa drugim partnerom, kako bi osigurali nazočnost od obe osobe na licu mjesta.

**Mislite na to: Vaša hala nije alternativna djelatnost za mobilnu njegu vozila, to je više jedno proširenje Vaše poduzetničke djelatnosti. Molimo Vas nemojte izigrati adute s tim što ćete prestati sa vježbanjem na licu mjesta.**

## Korak 9: Spajanje sa Twintop-om i Trump-om u jednu zajedničku firmu

Ako ste Vašu halu otvorili najmanje 6 mjeseci, trebali biste razmisliti, da li se Vama preporučuje spajanje sa Twintop-om. Vi ste u proteklim mjesecima naučili, da je Vaš uspjeh sve više bio vrijedan ako ste ga zajedno sa drugim partnerkama ili drugim partnerima ostvarili. Sada ste Vi stigli na cilj i put koji ste prešli se da pratiti, to jest:

# TWINTOP

## Od novog početka do

# Stanice



### Sažetak:

Twintop partner postaje "šef u ringu" jednog područja. Njegova djelatnost se svodi u osnovi više kao kod jednog edukatora nego kod jednog radnika. Uprkos k tome je naravno potrebno da je taj partner uzor u djelovanju i činu za sudione partnere i mušterije. On bi trebao biti sposoban (ili u najmanju ruku spreman da nauči) rukovati osobljem. On snosi odgovornost za najmanje 1 unutarnjeg službenika. Ako je taj unutarnji službenik još i učenik povećava se odgovornost. Twintop GmbH će u tom slučaju podržati partnera kako bi novi Ltd. vrlo uspješno profitirao od dosadašnjeg imidža organizacije. Trump Ltd. & Co. KG je garant za marketinški uspjeh nove firme. Tako će se vrlo brzo na licu mjesta dobiti veliki nalozi, koje partner sam nikada nebi mogao savladati. Utoliko je potrebno da novi partner pored svoje reprezentacije razumije ili nauči da razumije i planiranje, organizaciju, upravljanje i vođenje osoblja. Kako Twintop GmbH tako i Trump Ltd. & Co. KG su u prošlosti dokazali da se uspjesi daju planirati i te činjenice vlastitim rukovodjenjem i iz toga razultirajućim ishodima, izrazito stavlja kao dokaz.

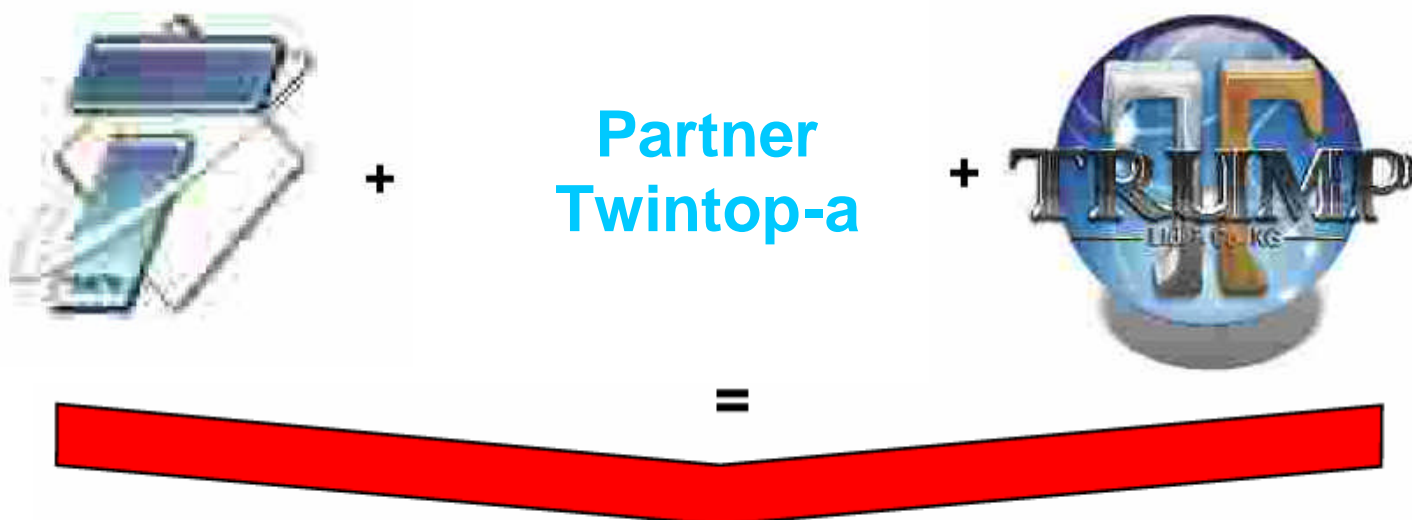
Sa Twintop GmbH i sa Trump Ltd. & Co. KG raditi zajedno u jednoj zajedničkoj novoj firmi kao kapitalno društvo u pravnom obliku kao Limited (Ltd.), za partnera znaci imati uspjeh i stvarati dobiti u firmi.



**Jamčimo svojim imenom.**



Twintop partneri dobivaju mogućnost, zajedno sa Twintop GmbH i sa Trump Ltd. & Co. KG da osnuju zajedničku firmu. Ta firma će dobiti ime Twintop.....(ime grada) Ltd.. Ltd. će zabilježiti jedan stalni kapital od 3000,00 Eura. Dijelovi kapitala će biti ravnomjerno potpisani od strane Twintop GmbH, Trump Ltd. i partnera. Svi sudionici su ortaci u jednakom dijelu, a partner se unosi kao rukovodilac Limited-a.



# TWINTOP

## Stanica.....Ltd.

### Zadaci jedne stanice

Jedna stanica Twintop partnera je jedan profitni centar i radi sa dobiti i uspjehom. Ona važi kao središte aplicirajućih firmi iz okoline. Dalje, stanica važi kao pristanište za nestalne mušterije. Osim toga će ta stanica biti edukativni centar za buduće Twintop partnere.

U stanici će biti uposlen jedan trgovački službenik ako uredba na pola radnog vremena ili jedan učenik za zvanje "trgovca za komunikacije ureda". Taj uredski službenik će pored dnevnog knjigovodstva (blagajna, bankovni odresci) sprovoditi i akviziciju prema brošuri "promidžbena brošura firme". Trump Ltd. & Co. KG će tog uredskog službenika (učenika) uvesti u telefonsku akviziciju i rukovodioca u djelotvorno polje njegove djelatnosti.

Nalozi na licu mjesta će biti odrađivani zajedno sa priključenim Twintop partnerima. Svi odresci kao i knjigovodstvo će sedmično biti dostavljeni Twintop GmbH/Trump Ltd. & Co. KG. Te firme preuzimaju knjigovodstvo i prosljeđuju iste na mjesečnu BWA-ocjenu i ustanovljenje preplate poreza na promet kao i svom poreznom uredu za ustanovljenje mjesečne dobiti.

Partner može pored svoje GF djelatnosti i dalje u pojedinačnim dijelovima svog zanata biti djelotvoran. Ti prihodi ne podliježu Ltd. prometu. Od mjesečne dobiti Ltd.-a partner dobiva 70 %. Ostatak dobiti ostaje u Ltd.-u za kasnije investicije. O njima odlučuju zajedno vlasnici Ltd.-a kao ortaci.