

Mit
Raumreinigungs-Systemen
Geld verdienen -
PRO-AQUA
macht's möglich

Ein Geschäft mit Spaß, Freude und ohne finanzielles Risiko



Sie sind mit Ihrer finanziellen Situation unzufrieden und auf der Suche nach einem lukrativen Zusatzverdienst – oder orientieren sich gerade beruflich völlig neu? Dann könnte die Tätigkeit als selbständiger Vertriebspartner oder selbständige Vertriebspartnerin des im fränkischen Ansbach ansässigen Unternehmens PRO-AQUA International interessant für Sie sein. Pro-AQUA ist spezialisiert auf den Vertrieb hochwertiger, selbst entwickelter und produzierter Raumreinigungs-Systeme, seit knapp 15 Jahren nicht nur in Deutschland erfolgreich am Markt, sondern inzwischen in über 30 Ländern dieser Erde präsent. Wir haben die wesentlichen Fakten zu diesem „sauberen“ Business für Sie zusammengestellt und zeigen Ihnen, wie es funktioniert – und vor allem, was Sie damit verdienen können.

Für wen eignet sich das PRO-AQUA-Geschäft?

Es eignet sich für alle Männer und Frauen ab 18 Jahren, die eine haupt- oder nebenberufliche selbständige Tätigkeit suchen, welche...

- finanziell lukrativ ist
- auf dem direkten Kontakt mit Menschen basiert
- rundum „frei“ ist, jeden Vertriebspartner nach persönlichem Gusto arbeiten und agieren lässt
- keine finanziellen Investitionen nötig macht
- frei von Risiko, logistischem und administrativem Aufwand ist

Das bietet PRO-AQUA

- eine durch hohe Gewinn-Margen finanziell profitable Tätigkeit, welche durch das so genannte Passiv-Einkommen (*Anteil am Verdienst jener Vertriebspartner, die man selbst akquiriert und für das Unternehmen gewonnen hat*) noch profitabler wird
- eine interessante Tätigkeit, für die keinerlei Vorkenntnisse oder Qualifikationen nötig sind
- eine flexible Tätigkeit, in der jeder sein eigener Chef sein – sich die Zeit frei einteilen, seine individuellen Ziele verfolgen und sich frei entfalten kann
- die Möglichkeit zum Aufbau einer

langfristigen stabilen Existenz und Karriere

- einen transparenten Vergütungsplan, der jeden Vertriebspartner vorab erkennen lässt, wie welche Leistung honoriert wird und wie viel er verdienen kann
- Aufstiegsmöglichkeiten (4 verschiedene Karrierestufen, Rückstufungen sind ausgeschlossen), von Stufe zu Stufe um 5% gesteigerte Gewinn-Margen (30, 35, 40 bzw. 45 % des Verkaufspreises)
- ein selbständiges Business ohne Mindestumsätze, Gebietsschutz oder Lagerhaltung

- einen völlig kostenlosen Start
- vielfältige Förderung und Unterstützung beim Start ins Business. Neben einem Gratis-Handbuch und Gratis-CDs, die alles Wissenswerte zusammenfassen (im Herbst 2015 wird noch ein Trainings-Video hinzukommen), erhält jeder neue Berater eine kostenlose Einstiegs-Schulung in der Ansbacher Zentrale. Außerdem werden alle Neueinsteiger bei ihren ersten Schritten begleitet – entweder durch jenen PRO-AQUA-Vertriebspartner, welcher den neuen Berater akquiriert hat und als sein Mentor fungiert oder auch durch die Schulungsleiter selbst
- eine Produktpalette, die sich auf nur zwei vom Unternehmen selbst entwickelte und produzierte Raumreinigungs-Systeme inklusive Zubehör beschränkt. Diese bieten aufgrund ihrer Top-Qualität und -Funktionalität und eines hervorragenden Preis-Leistungsverhältnisses eine gute Verkaufsbasis
- täglich zuverlässige und kostenlose Auslieferung der PRO-AQUA-Produkte durch das Unternehmen selbst
- ein attraktives „Empfehlungs-Programm“ – Zubehörteile etc., welche die Vertriebspartner ihren Kunden als Geschenk überreichen können
- attraktive Incentives (Reisen, zuletzt nach Brasilien) und Sachpreise (von Beats-Kopfhörern über Bose Soundsysteme, iPads, Kindles bis zum Plasma-TV) als Anerkennung und Belohnung für besondere Vertriebs-Erfolge

So können Sie bei PRO-AQUA starten

- Die Registrierung erfolgt nicht über die Unternehmens-Webseite, sondern über einen „Sponsor“ – einen PRO-AQUA-Vertriebspartner, der dem Neueinsteiger das Business empfohlen und ihn zur Registrierung bewogen hat.
- Der Start ist jederzeit möglich, unkompliziert und völlig kostenlos. Der neue Vertriebspartner registriert sich durch Ausfüllen eines Antrages, erhält seine Einstiegs-Schulung und kann anschließend gleich „loslegen“.

Die Produkte – einzigartig und ästhetisch

Das Sortiment beschränkt sich auf zwei Raumreinigungs-Geräte plus umfangreichem Zubehör, mit denen sich der

Kunde ganz nach Wunsch sein persönliches Raumreinigungs-System zusammenstellt. Beide Systeme sind nicht nur „Made in Germany“, sondern zusätzlich „Invented and Made by PRO-AQUA“ und daher qualitativ ausgesprochen hochwertig und funktional und bieten zudem ein ausgesprochen gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Der Vertrieb – so verkauft man erfolgreich

- Man erzählt in seinem privaten wie auch beruflichen Umfeld (zum Beispiel der Familie und seinen Freunden, aber auch möglichst allen anderen Bekannten) von seinem Business und weist sie auf die Möglichkeit hin, die Raumreinigungs-Systeme inklusive Zubehör einmal „live“ zu erleben und auch selbst auszuprobieren, indem man sie völlig unverbindlich in deren Haus/Wohnung vorführt. Gefällt dem Kunden das Produkt und er möchte es erwerben, so bleibt das Gerät (möglicherweise inklusive der gewünschten Zubehör-Teile) gleich vor Ort stehen und kann von seinem neuen Besitzer sofort genutzt werden. Anschließend erhält der Vertriebspartner je nach erreichter Karrierestufe 30, 35, 40 bzw. 45% des Verkaufspreises als persönlichen Gewinn – und ordert beim Unternehmen sogleich das nächste Raumreinigungs-Gerät plus jeweiligem Zubehör, um das System beim nächsten Kunden präsentieren zu können.

- Der zeitliche Aufwand einer solchen Verkaufshandlung liegt bei durchschnittlich 90 Minuten, eine Vor- oder Nachbereitung ist jedoch nicht nötig.

Der Verdienst

- Nach Aussage der Unternehmensführung haben die Vorführungen eine 3:1-Erfolgsquote. Das heißt, jede dritte

Vorführung führt zu einem Verkauf. Etwa die Hälfte der PRO-AQUA-Vertriebspartner ist nebenberuflich tätig, verkaufen zwischen 2 und 4 Geräten (oft mit Zubehör) im Monat, verdienen je nach Karrierestufe zwischen 500 und 1.000 Euro und bessern damit ihre Haushaltskasse auf. Wer indessen hauptberuflich als PRO-AQUA-Vertriebspartner tätig ist, erzielt nicht selten ein monatliches Einkommen von 10.000 Euro.

- PRO-AQUA-Vertriebspartner, die für das Unternehmen weitere Berater akquiriert haben, erhalten zusätzlich zu jener Gewinn-Marge, die sich aus ihren persönlich getätigten Verkäufen ergibt, eine so genannte Differenzprovision auf die Umsätze der von ihnen geworbenen Vertriebspartner. (AP)



Kontakt:

PRO-AQUA International GmbH
Technologiepark 1
91522 Ansbach
Fon: +49 (0)981 – 48 788 0
Web: www.pro-aqua.com
Mail: office@pro-aqua.com



Fazit: 500 Euro als nebenberuflichen monatlichen Zusatzverdienst scheinen für fast jeden PRO-AQUA-Berater drin zu sein. Und wenn man bedenkt, dass zufriedene Kunden ein gutes Produkt und einen seriösen Berater/Verkäufer gern weiterempfehlen, so dürfte sich dessen Kontakt-Radius auf diesem Weg immer weiter vergrößern und so die Anzahl seiner Vorführungen Zug um Zug steigern, ihn mehr Geräte verkaufen und langfristig immer mehr – bei entsprechendem persönlichem Einsatz also auch mehr als 500 Euro – verdienen lassen. Kommt noch hinzu, dass der Start bei PRO-AQUA völlig kostenlos und damit risikofrei ist. Und die Produkte liegen absolut im Trend. Daher sagen wir: **Dieses Business ist empfehlenswert.**