

# Jak vydělat první miliardu

*/autor: Ing. Václav /*

*/věnováno Ing. Rudolfovi Stolejdovi za vše, co pro mne v životě udělal /*

## Kapitola 1

Všechno začalo na srazu třídy. Kdy Ruda pronesl tu pamětnou větu, že už člověk neřeší, jak vydělat první milión, ale jak vydělat první miliardu.

Už v roce 2007, na podzim, kdy byla vyhlášena soutěž nějakými organizacemi o nejlepší podnikatelský plán, přitom jako předloha byla dávána osnova, že se má vytvořit určitá síť odběratelů a ta síť prodat.

Tak to udělalo třeba HBO (dostalo asi 30 mil. Kč). A následoval Paegas, Eurotel a jiní.

A pan Kelner, ten prodal síť jménem Česká Pojišťovna a.s.

Prodávát a.s., družstva nebo s.r.o. je prostě business.

Vienna insurance group koupila Kooperativu (to je také družstvo).

Tedy: plán je takový, založit družstvo, mít obchodní zástupce, mít síť platících lidí a to celé prodat.

Obchodní cena je 7x tolik, kolik to vydělá za 1 rok. To je celosvětový vyvážený vzoreček.

Za méně to nemá cenu prodávat, to není dobrý obchod a víc nikdo nedá, protože m nevyjdou čísla v ekonomických tabulkách.

Ještě k tématu patří něco o knížce Bohatý táta, chudý táta, od Roberta T. Kyosakiho.

A také něco z knížky – inetrneotvé – PRAVDA NATVRDO ( stránky 3w. pravda.blatna.cz )

/Píšu záměrně 3w, ale dej www protože mně by to systém nevezal – pozn. autora/

No a tam se dozvíš něco, co nám zapomínali ve škole říkat. Že jedna banka financovala za 2. světové války Hitlera i USA. A že patřila předkům G. Bushe.

Ale konstatování faktu nám peníze nevydělá. Myslím si, že první miliardu sám nevyděláš, ale můžeme se o to pokusit společně a v týmu třeba 6-ti lidí.

To máš jako s auditem. To je dějepis obchodu, co se stalo, to Ti také dopředu finanční toky neovlivní. Proto mají v Kanadě tzv. Dohledovou organizaci, která na to dohlíží, co bude, protože zabývat se inventurou toho, co bylo, už transfer odešlých peněz neovlivní.

Co k realizaci budeme potřebovat:

Jen 2 věci:

1. JAK
2. CO

Můžeš si to klidně přehodit, pak by to vypadalo takto:

1. CO
2. JAK

A at' si vybereš jednu či druhou variantu potřebných věcí, vždycky musíš vědět JAK a CO. No, a Ty to třeba víš, třeba ne, ale jsou lidé, kteří zrovna nevědí JAK (to udělat, aby vydělali miliardu) a CO (co mají dělat, aby ta miliarda vůbec byla).

Pan Passer prodal za 2 miliardy to, co pořídil za 1 miliardu. To jsi říkal.

## MULTILEVEL. A FRANCHISA

V r. 2007 jsem si našel na netu, co to přesně franchisa je. Je to vlastně manželství, kdy jeden dělá to a ona (druhá strana) dělá ono. V postatě oba dohromady dělají „to či ono“ a hospodaří na jeden účet (když se rozvedou, tak se dlí na půl o to, co tam zbylo).

Je to jednoduché, kvůli pochopení. Taky se dá říkat o MacDonaldu a 1860 pobočkách, kam jedna strana dováží své drahé housky a druhá strana mu na to loví odběratele.

A tam je také ta miliarda...

Multilevel je zase už životem daná struktura 8 stupňů, kdy každý stupeň má pod sebou asi tak 5 pramenů a ti také.

Není to letadlo, letadlo nikdy nekončí.

Multilevel je takto:

0. schůdek .... 1 (sám)

1. schůdek... . 4 lidí pod sebou

2. schůdek .... 4 lidí pod sebou (co každý splnil a má pod sebou 4 lidí) ..  $4 + 12 = 16$

3. schůdek .... 4 lidí pod sebou (co každý splnil a má pod sebou 9 lidí)  $4 + 4 \times 12 = 40$

4. schůdek .... 4 lidí pod sebou (co každý splnil a má pod sebou 27 lidí)  $4 + 4 \times 36 = 148$

5. schůdek .... 4 lidí pod sebou (co každý splnil a má pod sebou 144 lidí)  $4 + 4 \times 144 = 580$

6. schůdek .... 4 lidí pod sebou (co každý splnil a má pod sebou 576 lidí)  $4 + 4 \times 576 = 2.308$

7. schůdek .. 4 lidí pod sebou (co každý splnil a má pod sebou 2304 lidí)  $4 + 4 \times 2.304 = 9.212$

8. schůdek .. 4 lidí pod sebou (co každý splnil a má pod sebou 9208 lidí)  $4 + 4 \times 9.208 = 36864$

A když Ti každý z 36 864 zaměstnanců vydělává asi tak 20 000 Kč měsíčně, tak si to spočítejme:

$$20\,000 \times 36\,864 = 737\,280\,000 \text{ měsíčně}$$

Rok má 12 měsíců.

To by Ti to vydělávalo 8 847 360 000 Kč ročně.

To jsme napočítali trochu hodně. Ty chceš 1 miliardu. To je asi 8, 847 x méně.

Tak ne 20 000 Kč ale:

$$20\,000 : 8,847 = 2.260$$

Tak opravený propočet: Kdyby Ti každý vydělával jen 2. 260 Kč měsíčně a měl jsi 36 864 pod sebou, tak by jsi měl za rok asi tu 1 miliardu.

Komu by se to nelíbilo, že..

A v multilevelu funguje, to, že každý na vyšší schůdku má stejné odměny z toho nultém schůdku. Odměny se tedy počítají: jedna polovina pro toho, kdo obchod na nultém schůzku udělal (třeba pro najatého operátora, nebo operátorku), tak pro 8 ostatních nad ním. Druhá polovina odměny se tedy dělí 8.

Příklad:

Operátor udělá náběr třeba spoření za 100 Kč měsíčně.

Celkem je odměna asi 300 Kč, z toho půlku, tedy 100 Kč dostane operátor, část „rentiér“, co půjčil na jeho výplatu (40 Kč) a 160 Kč jde do multilevelu do 8 řad.

Tak si spočítejme, kolik lidí by muselo uprat takové spoření za 100 Kč:

Když je pro 8 stupňů 160 Kč, tak je pro jeden stupeň 20 Kč.

Na 2 260 Kč by to muselo být asi

$2\ 260 : 20 = 113$  lidí měsíčně.

Takže 1 operátorka by musela upsat měsíčně 113 lidí. Měsíc má 20 pracovních dní.

$113 : 20 = 5,65$

Takže 1 operátorka by musela upsat asi 6 lidí denně, kteří by spořili 100 Kč měs.

A nebo 1 spořínka (spořicího člověka) denně, který by spořil 600 Kč měsíčně.

A nebo cca 1 spořínka (spořicího člověka) za 2 dny práce, který by spořil 1400 Kč měsíčně

\*) spoření na 17% úroků ročně vynese po 5-ti letech při částce 1400 Kč měs. asi 122.403 Kč.  
Dobrý obchod.

## EVIDENČNÍ SYSTÉM

Aby Ti lidi mohli každý pod sebe shánět další, musíš mít systém na přidělování ID čísel. Musí se lidi evidovat, a to řádně.

Ty takový systém nemáš, ale já ano, a klidně Ti ho v rámci franchisingu pronajmu. A nebo si ho kup jinde, nebo vytvoř, ale to tě vyjde draž. A na začátku potřebuješ vydělávat a ne utrácet. Také potřebuješ opsat vzorový registrační formulář, abys ho nemusel vymýšlet.

## VYMYŠLENÍ JAK ZAINETERESOVAT LIDI

No a hlavně, musíš si zvolit funkci, nazvěme ji třeba „PODFRANCHISA“ pro člověka pod Tebou, to může být i více lidí, co kdyby jedna síla byla marod.

Jak mít 70.000 měsíčně III. – článek Eva 3

Eva jako podfranchisantka bude na 4. pozici v multilevelu.

A bude mít pod sebou 150 operátorek (lidí na spolupráci).

Z upsaného člověka má asi 20 Kč (za každou upsanou stokorunu)

Jak to bude s penězi:

Musí se to nastavit tak, aby Eva měla 70.000 měsíčně.

Tým pádem, denně 3.000 Kč denně. (z 10 až 150 operátorek-lidí pod sebou celkem)

Tým pádem 10 až 150 lidí musí denně v průměru upsat

$3.000 : 20 = 150$

a) 150 lidí po 100 Kč (z každého má 20 Kč) .....  $150 \times 20 = 3.000$

b) 30 lidí po 100 Kč (z každého má 100 Kč) .....  $30 \times 100 = 3.000$

c) 10 lidí po 300 Kč (z každého má 300 Kč) .....  $10 \times 300 = 3.000$

Návrh odměn – za upisování:

2% ..... operátorka – 100 Kč na „nultém stupni“ v multilevelu“

+ 20,- Kč..každý ve stupni v multilevelu

Ale:

Pokud nemá lidi na stupni č. 3, 2, a 1, tak bere za ně „provize“. Takže  $20 + 20 + 20 + 20$  svých. Celkem tedy 80 Kč.

Jakmile ale operátorka sežene 3 lidi na operátoroví pod sebe, už postupuje na 1 místo. A tím má paní Eva je  $20 + 20 + 20$  svých.

A jakmile operátorka postoupí na 2. místo, má paní Eva jen:

$20 + 20$  svých.

A jakmile operátorka postoupí na 3. místo, má paní Eva jen

$20$  svých.

Upisovací poplatky jsou 10%. Tedy za 6.000 Kč 600 Kč. Tedy ke spořicí částky 6000 Kč + 600 Kč. Měsíčně tedy upisovat 110 Kč.

**KDE SE PENÍZE VEZMOU:**

Připomeňme si, že máte RENTIÉRY (červené peníze). A z těch jsou vypláceny operátorky za získávání investorů.

**KDE SE VRACÍ PENÍZE RENTIÉRŮM:**

**ROZBOR:**

Rentiér skládá peníze na tzv., zhodnocení, kdy za investovaných 10.000 Kč (jako příklad) má 13.200 Kč za 4 měsíce. Tyto peníze se „berou“ z tzv.. upisovacích poplatků.

Jenomže, upisovací poplatky jsou lineární každý měsíc, a tak nestačí na pokrytí výplaty Rentiérům.

To znamená, že musí zákonitě dojít k půjčce z družstva, (ze zeleného) Rentiérovi (červenému), který „opět“ vloží peníze na získávání investorů s dalším zhodnocením pro něj výhodným, a z těchto peněz se vyplatí operátorky.

A tak pořád dokola..

A samozřejmě, ne všechny peníze se dají tak to napůjčovat, je malá část, podstatní většina musí jít do Zdravotního materiálu a do dalších věcí co vynášení peníze.

Jasně?

## **PRACOVNÍ SLOŽKY**

Pracovní složky potřebuješ dát do destiček. Potřebuješ si složky

a) vymyslet, co na nich bude

b) napsat a vyzkoušet na trhu, že fungují

c) nebo pracovat s těmi, co již fungují – říká se tomu FRANCHISA.

Co je rychlejší, zvol. Ale chodíš do práce na 12 hodin, vracíš se za tmy, vstáváš ráno, k tomu máš sport, pak péči o rodinu, zábavu atd, takže nemáš už na nic čas.

Proto si zvolíš Franchisu nebo nic. Jestli za den, za 2 dny, za 3 dny, to jen záleží, jestli máš potřebu peněz, nebo ne.

## GARANANCE

Lidem, co budou spořit peníze na 12% + 5% možný bonus, tedy na 17% ročně, musíš nabídnout garance. A jistotu:

- a) družstvo nesmí přijmout obchody pod 25%
- b) družstvo má kontrolní komisi
- c) družstvo má dohledovou mezinárodní organizace – viz Stanovy
- d) družstvo hospodaření s penězi je účelové a předepsané, a jako člen
- e) zodpovědnost mají všichni členové družstva jako kolektiv
- f) je přímá komunikace s dohledovou organizací – stále (dohledová organizace je přímo zodpovědná jednotlivým investorům a je na to pojištěná)

Banka dává garance, za to se platí.  
A úrok v bance zase není 17% ročně.

## DŮLEŽITOST ÚROKU

Úrok má být vyšší, než inflace, jinak peníze „hijí“.

Úroku 17% dosáhneš na páku, kdy vezmeš 1/5 penz a 4/5 dodáš bankovní půjčku za nízký úrok. A nakoupíš cokoli z USA a přivezeš do Čech, Vybavení domácností, třeba trouba, tam stojí 300 USD a v Česku jí prodávají lidem za 30.000 Kč.  
Kdo má rozdíl? Rakušani, kteří to dělají?

## UKÁZKA VE VÚ BĚCHOVICÍCH

Když jsi za mnou byl ve VÚ v Běchovicích, tak jsem Ti to ukazoval, v těch dvou časopisech, co jsem napsal., Bylo tam takové schéma z Kanady, jak a kolik dávají investoři a kolik je bankovní kapitál. Evropa tohle nezná, to mi tam říkali.  
Jak pracovat s vybranými penězi, aby družstevníci dostali 17%. To už jsme probrali, to máme tedy už za sebou.

## OBCHODNÍ SÍŤ V DALŠÍCH ZEMÍCH EU

A tam musíš zákonitě dostat nápad, že chce obchodní síť i v ostatních zemích EU.

## ZAČÁTEK

Začátkem je objednávka od finančních poradců na domlouvání schůzek. Z toho jsou peníze. A pak se postupně, jako když leze mravenček, do lidí dostává, že by mohli mít více, kdyby měli 3 operátorky pod sebou. Používá se věta: lidí je dost, lidi Vám pomůžeme sehnat inzerátem. To zabere. Peníze chce každý a když na začátku nemusí nic dávat, tak mu to zní zajímavě. A zkusí to.  
Nejprve sám, jako operátorka. A když nějaké schůzky domluví, tak přemýšlí. A seznamuje se s dalšími věcmi. Propočítává, kontroluje, atd.  
Ale to dělají lidi sami, kdy Ty třeba sportuješ, užíváš si zábavy a nebo jsi v práci.  
A v tom je ten úžas.

## PRVNÍ KROK – registrační formulář

Pro vyplnění registračního formuláře se používají tyto přílohy:

Stanovy  
Pravidla na rozdělování peněz

## Registrační formulář

A až přijde registrační formulář vyplněný, seznamuje se registrovaná operátorka s dalšími informacemi:

Skript na získávání lidí na spoření na 100 Kč

Jak si vydělat až 70.000 Kč měs.

Investorské noviny

Tabulka Základní nabídka na zajištění družstevního důchodu

## DRUHÝ KROK – destičky

Složky pro registrovaného obsahují:

02-člen\_druzstva\_investoru\_provozuje\_3\_operatorky.doc

03-člen\_druzstva\_investoru\_inzeruje\_reality.doc

04a-nabídka\_bytu\_s\_pasivními\_příjmy.doc

04-člen\_druzstva\_investoru\_nabízí\_realitním\_makléřům.doc

05\_Stanovy.doc

06\_pravidla\_na\_rozdělování\_peněz.doc

07\_registrace\_bez\_zavazku\_do\_druzstva\_investoru-eva\_čeková.doc

08\_otázky\_pro\_nového\_člena\_druzstva\_investoru-věra\_sobotová.doc

09\_nabídka\_firmám\_na\_7\_oprátorek.doc

10-Rentiérská\_objednávka\_na\_získává\_investoru\_do\_druzstva.doc

11-analýza\_druzstva\_investoru\_verze\_1\_28.xls

Investorske\_noviny\_michaela\_frankova.pdf

## TŘETÍ KROK – lidi pod sebe

Lidí je jako sraček. Jestli pak Rudo víš, z kterého je to filmu? Z Černých baronů, a říkal to Jiří Schmitzer Kefalínovi, když mu argumentoval, že se starali o Jasánka, který si vyrazil krumpáčem zub.

A z toho Ti plyne poučení, že vždycky mezi známými, spolužáky a pod najdeš někoho, kdy by s Tebou šel do toho získat 1 miliardu.

A dáš mu registrák se svým ID.

A svůj registrák se svým ID získáš ode mě.

## KVĚTÁKY

Představ si asi 8 otočených květáků. Jak postupně narůstají jednotlivé bambulky. A když Ti náhodou jeden květák neroste, nevadí.

A to jsou zakládající členi dalšího družstva investorů. Logicky, tedy, nejprve musíš být v prvním družstvu, aby Ti mohlo vzniknout to další, Tvoje, s Tvými „květáky“.

Nejprve to musíš poznat na vlastní oči, na vlastní kůži i na vlastní peněženku.

## Kapitola 2

Ještě život nekončí, tak jde dál.

Existuje společnost INSIA, která má smlouvy se všemi 26 pojišťovny.

A u normálních multilevelů je 1/3 pro vedení, a 2/3 jsou do multilevelu do 8 řad.

A společnost INSIA si bere 15%, tedy polovinu z té první 1/3.

Když teda bude družstvo mít smlouvu s INSIA, a bude mít multilevel, tak zřizovatel takového družstva (dohledová organizace ve franchise) bude mít druhých 15% a 2/3 půjdou do 8 řad.

Říkalo se, že lidi z prvního družstva investorů jsou či mohou být v dohledové organizaci další družstva investorů, jakési „dcery“. A musí to vycházet z původního družstva investorů, tedy z „chtění“ aspoň některých členů družstva po penězích.

## PRÁCE V RODINÁCH

Práce v rodinách funguje jednoduše, když se obchodní v rodině, tak rodina dostane hrstičku barevných papírů, aby si v tom mohla listovat a těšit se na nová auta, na nové byty nebo domky a nebo na zajištění na stáří.

A ...

/... pokračování příště .../

Václav  
spolužák

Ing. Rudolf Stolejda  
Tel.: 604 222 094  
Email: [stolejdar@seznam.cz](mailto:stolejdar@seznam.cz)