

DEUTSCHLAND
MACHT'S
EFFIZIENT.

NLA-Botschafter

Jobbeschreibung und Verdienstbeispiele



Vorwort



Mit unserem Einkommensmodell treffen wir den Puls der Zeit.
Aus aktiv wird passiv, so wird es immer mehr...



Die Ansprache



"Einen schönen guten Tag, mein Name ist, in Zusammenarbeit mit dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle prüfen wir mittelständische Unternehmen auf deren Förderfähigkeit.

Meine Aufgabe ist es, in Erfahrung zu bringen ob und in wie weit wir Ihnen mit Fördermitteln helfen können.

Dazu möchte ich mir ein kleines Bild machen und Ihnen dann entsprechende Informationen zukommen lassen."

Die Aufgabe



Die Aufgabe besteht darin, in Erfahrung zu bringen, ob ein mittelständisches Unternehmen ab einer Verbrauchsgröße von mehr als 10.000 Euro (netto) an Energiekosten, kleiner als 250 sozialversicherte Beschäftigte oder weniger als 50 Millionen Euro Jahresbilanz hat.

Nur wenn diese Eckpunkte passen, sind Fördermittel möglich!



Dazu werden Informationen über geplante Bau-, Anschaffungs- oder Investitionsvorhaben benötigt.

Informationen einpflegen



Jeder bekommt seine eigene Website gratis!

Über diese Seite können alle Daten und Informationen des Interessenten erfasst werden.

Diese Informationen sind der Schlüssel zum Erfolg – je detaillierter, desto höher die Abschlussquote.

Unsere Förderexperten führen auf Grund dieser Angaben die Telefonate mit dem Kunden.

Ziel ist es den BAFA-Beratungsauftrag abzuschließen.

Erst dann ist das Geld verdient!

Verdienstplan



	Pro Auftrag/ Monat	Pro Auftrag/ Monat	Pro Auftrag/Monat	Pro Auftrag/Monat
Anzahl kumuliert	3	6	9	12
Basisvergütung	300,00€ 3 x 300,00€ = 900,00€	300,00€ 6 x 300,00€ = 1.800,00€	300,00€ 9 x 300,00€ = 2.700,00€	300,00€ 12 x 300,00€ = 3.600,00€
Bonus	000	Rückwirkend 50,00€ mehr auf alle 6. Aufträge Plus 300,00 € Gesamt: 2.100,00€	Rückwirkend 100,00€ mehr auf alle 9. Aufträge Plus 900,00€ Gesamt: 3.600,00€	Rückwirkend 150,00€ mehr auf alle 12. Aufträge Plus 1.800,00€ Gesamt: 5.400,00€
4 Jahre/passiv Wiederholung	Bestandspauschale 900,00€	Bestandspauschale 1.800,00€	Bestandspauschale 2.700,00€	Bestandspauschale 3.600,00€
Hinweis:	<u>Alle angenommenen Aufträge bringen dem Botschafter weitere Folgeprovisionen aus den Bereichen Strom, Gas, E Mobilität etc.</u>			

Zuerst die Förderung dann Folgegeschäfte

Erfahrungsgemäß führt ein offener und ehrlicher Umgang mit den Unternehmen zu nachhaltigen Geschäftsbeziehungen und das nicht nur zu dem Thema Förderungen.

Neben den erfolgreich beantragten Förderungen für z. B. Maschinen, E-Mobilität etc. können weitere Einsparungen durch intelligente Energiebeschaffung, Steuerreduktionen und vieles mehr erreicht werden.

In fast allen Bereichen können Angebote erstellt werden (inkl. Beantragung von Fördermitteln).



So entstehen jedes mal neue Umsätze für die **NLA GmbH** und daraus resultieren für Sie Folgeprovisionen.

Beispiel: Eins



Der Botschafter hat im laufenden Monat jede Woche neue Aufträge generiert. Daraus ergibt sich folgender Verdienst:

1. Woche = 3 Neue = 900,00€

2. Woche = + 3 Neue = 900,00€ Basisvergütung plus 6 x 50,00€ Bonus = 300,00€ = Gesamt **1.200,00€**

3. Woche = + 3 Neue = 900,00€ Basisvergütung plus 9 x 100,00€ Bonus = 900,00€ = Gesamt **1.800,00€**

4. Woche = + 3 Neue = 900,00€ Basisvergütung plus 12 x 150,00€ Bonus = 1.800,00€ = Gesamt **2.700,00€**

Gesamt: 12 = 3.600,00€ Basisvergütung plus 12 mal 150,00€ Bonus = 1.800,00€ = 5.400,00€

Jede Woche gibt es mehr Geld - auch auf die bereits erteilten Aufträge.

Beispiel: Zwei



Der Botschafter hat im laufenden Monat jede Woche neue Aufträge generiert. Daraus ergibt sich folgender Verdienst:

1. Woche = 3 Neue = 900,00€

2. Woche = + 2 Neue = 600,00€ Basisvergütung + Null Bonus

3. Woche = + 4 Neue = 1.200,00€ Basisvergütung + 9 x 100,00€ Bonus = 900,00€ = Gesamt **2.100,00€**

4. Woche = + 3 Neue = 900,00€ Basisvergütung + 12 x 150,00€ Bonus = 1.800,00€ = Gesamt **2.700,00€**

Gesamt: 12 = 3.600,00€ Basisvergütung + 12 mal 150,00€ Bonus = 1.800,00€

= 5.400,00€

Jede Woche gibt es mehr Geld - auch auf die bereits erteilten Aufträge.

Beispiel: Drei



Der Botschafter hat im laufenden Monat jede Woche neue Aufträge generiert. Daraus ergibt sich folgender Verdienst:

1. Woche = 1 Neue = 300,00€

2. Woche = + 1 Neue = 300,00€ Basisvergütung + Null Bonus

3. Woche = + 1 Neue = 300,00€ Basisvergütung + Null Bonus

4. Woche = + 3 Neue = 900,00€ Basisvergütung + 6 x 50,00€ Bonus = 300,00€

Gesamt: 6 = 1.800,00€ Basisvergütung + 6 mal 50,00€ Bonus = 300,00€

= 2.100,00€

Jede Woche gibt es mehr Geld - auch auf die bereits erteilten Aufträge.

Beispiel: Vier



Der Botschafter hat im laufenden Monat jede Woche neue Aufträge generiert. Daraus ergibt sich folgender Verdienst:

1. Woche = 2 Neue = 600,00€

2. Woche = + 2 Neue = 600,00€ Basisvergütung + Null Bonus

3. Woche = + 2 Neue = 600,00€ Basisvergütung + 6 x 50,00€ Bonus = 300,00€

4. Woche = + 3 Neue = 900,00€ Basisvergütung + 9 x 100,00€ Bonus = 900,00€

Gesamt: 9 = 1.800,00€ Basisvergütung + 9 mal 100,00€ Bonus = 900,00€

= 2.700,00€

Jede Woche gibt es mehr Geld - auch auf die bereits erteilten Aufträge.

Beispiel: Kündigungsgrund



Der Botschafter hat im laufenden Monat jede Woche neue Aufträge generiert. Daraus ergibt sich folgender Verdienst:

- 1. Woche = 1 Neue = 300,00€
- 2. Woche = + 0 Neue = 00,00€ Basisvergütung + Null Bonus
- 3. Woche = + 0 Neue = 00,00€ Basisvergütung + Null Bonus
- 4. Woche = + 0 Neue = 00,00€ Basisvergütung + Null Bonus

Gesamt: 1 = 300,00€ Basisvergütung + 0 mal 100,00€ Bonus = 00,00€

= 300,00€

Jede Woche gibt es mehr Geld - auch auf die bereits erteilten Aufträge.

Ohne Fleiß kein Preis



Die Erfahrung zeigt, dass wir bei 120 Anfragen 30 % Aufträge rein bekommen.

Das bedeutet jede Woche 30 Unternehmen besuchen und ansprechen, das bringt im Schnitt 10 erteilte Aufträge. Bei 4 mal 30 Ansprachen sind das 120 Interessenten.

Daraus werden 40 erteilte Aufträge!

40 x 300,00€ Basisvergütung plus 40 mal 150,00€ Bonus = **18.000,00€** im Monat!

Einfach gemacht ...

Ein einziges Blatt ausfüllen, um Ihren Provisionsanspruch auch auf Folgegeschäfte zu sichern!

Kein Verkauf – keine Beratung – nur den Bedarf abklären und das eine Blatt vollständig ausgefüllt bei der **NLA GmbH** einreichen.



 Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle

BAFA-Förderung- Checkliste (bafa-foerderung.info)



Platzhalter Visitenkarte/ Firmenstempel

Datum:

Diese Analyse prüft, ob Ihrem Unternehmen Fördermittel zustehen. Einfach Ankreuzen/ Ausfüllen- Abfotografieren – Einsenden an Check@bafa-foerderung.info und in Kürze erhalten Sie das Ergebnis.

Kriterien:

Ihr Unternehmen hat mehr als 10.000,- Euro netto Jahresverbrauchskosten für Energie (Strom, Gas, Heizöl usw.)

Gesamtkosten/ Jahr	Stromkosten/ Jahr	Gaskosten/ Jahr	Heizölkosten/ Jahr
--------------------	-------------------	-----------------	--------------------

Sie beschäftigen weniger als 250 Sozialversicherte Arbeitnehmer oder erwirtschaften weniger als 50 Millionen Jahresbilanz.

Sozialversicherte Arbeitnehmer/ Anzahl	Weniger als 50 Millionen	Mehr als 50 Millionen
--	--------------------------	-----------------------

Geplante Bau oder Investitionsvorhaben

Art: Zweck	Geplant ab: Umsetzungswunsch	Kosten: Grobe Einschätzung	Zuschüsse beantragt? Ja/ Nein
E-Mobilität			
Fenster			
Heizung			
Wärmerückgewinnung			
Photovoltaik			
BHKW			
RLT-Anlagen			
Antriebsaggregate			
Gebäudehülle/Dämmung			
Beleuchtung			
Neubauteil			
Kältetechnik			

Diese Auswertung wird **kostenfrei** erstellt, unsere Experten finden in 95 % aller Anfragen die passenden Förderprogramme, Sie erhalten innerhalb von einigen Tagen telefonisch oder Schriftlich Ihre Antwort:

<https://bafa-foerderung.info>

Teamwork ist alles



Der Botschafter sorgt durch seine Tätigkeit für Material zum Telefonieren - für die Förderexperten. Der Botschafter trifft keine Aussagen, ob und in wie weit Fördermittel möglich sind.

Das darf nur der Förderexperte! Nach erfolgreichem Abschluss wird der Auftrag an den zuständigen Ingenieur zur Beratung weitergeleitet. Sobald dieser erledigt ist, kommt der Auftrag in die Buchhaltung.

Dort wird dann die Abschlussrechnung an den Auftraggeber gesendet.

Nach Zahlungseingang ist die Botschafter Provision verdient – STORNOFREI!

Kompetenz-Splitting ist unser Erfolgsmotor! Sie „öffnen“ den Kunden und wir schließen ihn ab!

Einarbeitung



Nach dem Vorstellungsgespräch werden bei Eignung zwei aufeinander abgestimmte Tage vereinbart, mit einer vor Ort Einarbeitung in die Tätigkeit. Uns ist es wichtig, dass dies nachhaltig, ordentlich und ehrlich geschieht. Unser Konzept baut auf eine langfristige Zusammenarbeit auf.

Teamwork ist alles!



Vertragliche Situation



Bevor die Einarbeitungstage beginnen, wird der Partnervertrag beim Vorstellungsgespräch vorgestellt, besprochen und zur Unterzeichnung wird ein Termin in der Zentrale vereinbart.

Nach Ihrer Unterzeichnung starten wir gemeinsam, um überall unseren grünen Fußabdruck zu hinterlassen.



Von Anfang an ehrliche und offene Kommunikation mit Botschaftern und Kunden ist unser Credo!

Vorstellungskraft

Nachdem wir Ihnen gezeigt haben was möglich ist -
Trauen Sie sich zwei Einarbeitungstage zu?

Der grüne Fußabdruck



NLA GmbH



NLA GmbH