



## I. MLM = hálózatépítés, direkt értékesítés

Az MLM alapötletét az a felismerés adja, hogy egy termék elégedett fogyasztója a terméket feltehetően továbbajánlja, s így ő maga személyesen, közvetlenül részt vesz az értékesítésben. Ez alapján mint ajánlót az általa „értékesített” termékek után bizonyos javadalmazás illeti meg. Amennyiben az ő vásárlója a saját vásárlás nyomán a terméket ismételten sikeresen továbbajánlja, s ebből következően újra vásárlás és fogyasztás történik, a továbbajánló személyeket jutalék illeti meg, és az eredeti ajánló ebből a jutalékból is jutalékrészesedést kap.

1995-ös megalakulásakor a Gano Excel is a direkt értékesítést választotta, hogy ahelyett, hogy a cég reklámozásra, a termékek értékesítéséhez szükséges kiskereskedelmi láncolatoknak a kiépítésére költene, üzletileg motiválja és lojális értékesítőhálózatokat, csapatokat támogat marketingtervével az egész világon.

Lássuk mi is ez, és hogyan lehet a Gano Excel többszintű jutalékrendszerével kiegészítő, átlagos vagy kiemelkedő havi bónuszhoz jutni.

## II. Marketing terv

– Kiskereskedelmi árrés: 20%

Ajánlott eladási ár és a törzsvásárlói ár különözete. Az ebből származó jövedelem akár jelentősebb is lehet havonta, azonban tartósan magas jövedelmet csakis hálózatépítés útján érhetünk el, melyből egy idő után passzív jövedelem keletkezik. A passzív jövedelem pedig az a jövedelem, amelyért egy bizonyos ideig kellett csak megdolgoznunk, és a későbbiekben pedig rendszeresen pénzt szolgáltat számunkra. (Ilyen jövedelem keletkezik például egy sikeres zeneszám megírásából, amelyért később jogdíjat kap a zeneszerző.)



## 1. Kiskereskedelmi értékesítés (15% - 20%)

A Kiskereskedelmi értékesítés közvetlenül a tagok által fizetett ár és a nem-tagok által fizetett ár különbözetéből adódik.  
Kereskedelmi profit = Fogyasztói ár - Termékforgalmazó ár

pl. € 15 = € 100 - € 85

Amikor 2.845 Ft ellenében csatlakozunk a Gano Excel hálózathoz, tagokká válunk. Amit a rendszerünkben M-el jelölünk. M = Member = Tag, más néven Termékforgalmazó

- Pontérték: PV= Point Value = Pontérték. Minden terméknek van pontértéke → Árlistán találjuk.
- A Gano Excel marketing tervében a pontok folyamatosan halmozódnak, a vásárlásokból származó pontértékek nem tűnnek el, így a különböző, elért szintek is megmaradnak.
- %-os arányban kapunk vásárlásainkból jutalékot, de nem a termékek vételi árából, hanem a termékek jutalékértékekből. CV= Comission Value = jutalékérték.
- Jutalékértékek termékenként:

	Pontérték (PV)	Jutalék érték (CV)	Price with VAT (HUF)
<b>Étrend-kiegészítők</b>			
Ganoderma	30	2650	7141
Excellium	30	2650	7141
Royal Excellium	35	2926	9223
Gano Garcinia	32	2333	7408
Cordyceps	35	2926	9223
SpiroGrass	54	3968	12599
<b>Ételek és italok</b>			
Gano Cafe 3 in 1	13	1120	3027
Gano Cafe Classic	13	1120	3027
Gano Schokolade	17	1261	4004
Gano Cafe Mocha	16	1420	3845
Oleaf Gano Rooibos Drink	12	1020	2747
Gano C'real Spirulina Oats	15	1364	3673
<b>Személyes higiénia</b>			
Gano szappan	9	810	2467
Gano fogkrém	7	610	1850

Tehát ha éppen csatlakozó tag vagyok, és 60 PV értékben vásárolok, ami egyszerűsítve 2 db Ganoderma kapszula, így 5%-os jutalék visszatérítést értem el.

**2 db Ganoderma = 14.282 Ft = 60 PV = 5300 CV = 5% = 265 Ft az adott hónap jutaléka.**

Hogyan számolom ki keresetem akkor, ha már vannak halmozódott pontjaim?

**2. Csoport teljesítmény bónusz / Vezetői képességi bónusz**

a) Csoport teljesítmény bónusz (5% - 20%)

Termékforgalmazó	
60PV – 199PV	5%
200PV – 499PV	8%
500PV – 999PV	11%
1,000PV – 1,499PV	14%
1,500PV – 2,499PV	17%
Igazgató	
2,500PV & 20% felett	

pl. Bónusz:			
20% x	(60CV)	= €	12,00
(20-8)% x	(120CV)	= €	14,40
(20-11)% x	(180CV)	= €	16,20
(20-17)% x	(420CV)	= €	12,60
<b>Összesen:</b>		= €	<b>55,20</b>

*\* A bónuszra való jogosultsághoz havonta **LEGALÁBB 60PV** személyes eladást **KELL** teljesíteni*

Már felhalmozott pontok esetén pedig az előző 60 PV pontos példával élve:

**2 db Ganoderma = 14.282 Ft = 60 PV = 5300 CV = 8 % = 424 Ft/hó**

**2 db Ganoderma = 14.282 Ft = 60 PV = 5300 CV = 11% = 585 Ft/hó**

**2 db Ganoderma = 14.282 Ft = 60 PV = 5300 CV = 14% = 742 Ft/hó**

**2 db Ganoderma = 14.282 Ft = 60 PV = 5300 CV = 17% = 901 Ft/hó**

Miért a 60 PV pontos példát hozom fel? Azért, mert a Gano Excelnél a jutalékra jogosultsági szint havi 60 PV személyes vásárlás. Ha 59 PV-ért vásárolok, akkor az adott hónapban nem keletkezik jutalék számomra, habár a pontjaim így is összeadódnak, csak jutalékra nem számíthatok.

*Megjegyzés:* Mikor utal pénzt a Gano Excel? Amennyiben az összeadódott jutalékom eléri a 2500 Ft-ot. Itt megjegyezném, hogy a magyarországi kóddal rendelkezők csak magyarországi bankszámlaszámra kérhetik a jutalékukat, és minden hónap 15-20. között utal a cég.

## 2. Igazgatói szint elérése: Igazgató = D = Director

Ezen szint eléréséhez csak a termékek vásárlására van szükség a folyamatosan halmozódó, azaz összeadódó pontoknak köszönhetően, amennyiben a halmozódó pontjaim eléri vagy meghaladják a 2500 pontot, úgy automatikusan Igazgatóvá válok. Így ha az előbbi példánál maradunk, akkor a jutalékunk a következőképpen alakul:

**2 Ganoderma = 60 PV = 5300 CV = 20% = 1060 Ft/adott hónap jutaléka.**

## Hogyan érhetek el magasabb szintet és havi bónuszt? - HÁLÓZATÉPÍTÉSSEL

Mit is jelent ez?

Ajánlom a termékeket, mely csatlakozás esetén pénzkereseti lehetőséget biztosíthat saját magam és mások számára. A csatlakozással felajánlom, hogy a csapatom tagja legyen, hogy a jelöltem is törzsvásárlói áron juthasson hozzá a kitűnő termékekhez, és az előbb kifejtett módon ő is %-os arányban részesülhessen jutalékban.

Amikor egy személynek felajánlom a csatlakozás lehetőségét, számomra jelöltté válik, amennyiben csatlakozik, azaz Gano Excel taggá válik, én számára a szponzora leszek. A szponzor ezentúl felelősséggel tartozik tagja iránt, hogy a tag megfelelően tájékoztatva legyen. Amennyiben úgy érzem, hogy én magam nem rendelkezek kellő információval, úgy segítséget kérek a saját szponzorvonalamtól.

Amennyiben ők sem tudnak megfelelően segíteni, úgy az irodát keresem meg.

### A Gano Excel magyarországi irodájának elérhetőségei:

Cím: 1054 Budapest, Szabadság tér 7. Bank Center

Telefon: 06-1-474-8210 és 06-1-474-8265

Email: info@ganoexcel.hu

Web: ganoexcel.hu

Facebook: <https://www.facebook.com/ganoexcel.magyarország>

Amennyiben a hozzám csatlakozott tag vásárol, a következőképpen tudom kiszámolni a jutalékom:

A saját szintem (pl. D) %-ából kivonom az ő szintjének (pl. M-5%) lévő %-ot és a kettő különbözetének a %-át kapom meg az ő adott hónapban gyűjtött CV pontjaiból. És az így keletkezett összeg hozzáadódik az én saját vásárlásomból keletkezett jutalékomhoz.

$$5300 \text{ CV} = (20\% - 5\%) = 15\% = 795 \text{ Ft}$$

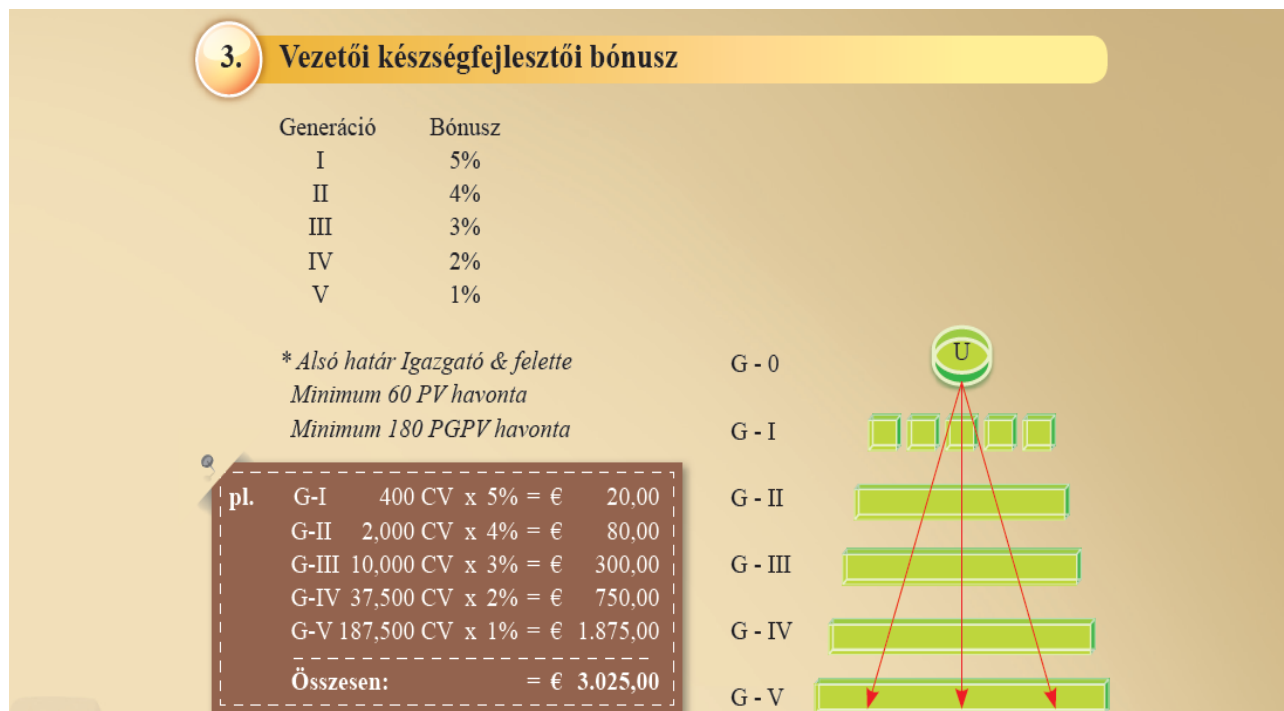
$$5300 \text{ CV} = (20\% - 17\%) = 3\% = 159 \text{ Ft}$$

Mi történik, ha ő is eléri az igazgatói szintet?

$$20\% - 20\% = 0$$

Erre az esetre a Gano Excel marketing terve egy áthidaló vagy más néven generációs bónuszt ad, amelyet a Belépő mappában Vezetői készségfejlesztő bónuszként találunk meg, de ahhoz, hogy ebben részesüljünk, egy feltétel is van szabva. A 60 PV személyes pontjainkkal együtt a Személyes Csoport Pontunknak = PGPV= Personal Group Point Value-val együtt el kell érnie a 180 pontot.

Kit nevezünk személyes csoportnak?



A saját magam és a hálózatomba tartozó tagok (M), azaz az igazgatói szintet nem érte még el.

A Generációs bónusz, vagy más néven Vezetői Készségfejlesztő bónusz 5 mélységben %-os arányban fizet minden, minimum Igazgató szintet elért hálózati tagom személyes csoportpontja (PGPV) után.

#### Fontos tudni:

- 1.) Amennyiben valamelyik igazgatóm nem rendelkezik a 60 PV személyes ponttal, úgy az őalatta lévő igazgató válik az első generációmmá, és ha hálózatom mélységében senki sem rendelkezik a 60 PV-vel, az ő vásárlásaik az én személyes csoportpontjaimmá válnak.
- 2.) Amennyiben az igazgatóimnak van 60 PV-je, de a személyes csoportpontja nem éri el a 180 PV-t, akkor is ugyanez történik.

**Tanács:** Ha már 2 igazgató van közvetlenül az alattam lévő hálózatban, a személyes pontom (PPV) 180 PV legyen, mert így nem kell figyelnem azt, hogy mikor éri el a tagi szinten (M) lévő vásárlóm az igazgatói szintet, így a Gano Excel marketing terve szerinti összes jutalék lehetőséget biztosan ki fogom használni. 180 PV= ~ 44.300 Ft.

## Hogyan lehet növelni a jutalékunkat?

**További hálózatépítéssel, hogy Vezetői Készségfejlesztő bónuszban részesüljünk.**

**Rubin Igazgató (RD) - 26%** - 3 Igazgató 3 különböző lábon  
(különböző láb = én vagyok a szponzora, és nem az alattam lévő)

**Gyémánt Igazgató (DD) -32%** - 6 Igazgató megléte 6 különböző lábon


**Ezüst Gyémánt Igazgató (SDD) - 35%** - 2 Gyémánt Igazgató megléte 2 különböző lábon, bármilyen mélységben.

**Arany Gyémánt Igazgató (GDD) - 28%** - 4 Gyémánt Igazgató megléte 4 különböző lábon, bármilyen mélységben.

**Király Gyémánt Igazgató (CDD) - 40%** - 6 Gyémánt Igazgató megléte 6 különböző lábon, bármilyen mélységben.

b) Vezetői képességi bónusz (26% - 40%)

Rubin igazgató	3 D	26%
Gyémánt igazgató	6 D	32%
Ezüst gyémánt igazgató	2 DD	35%
Arany gyémánt igazgató	4 DD	38%
Király gyémánt igazgató	6 DD	40%



pl. Bónusz:	40% x	(60CV)	= €	24,00
	(40-20)% x	(780CV)	= €	156,00
	(40-32)% x	(4,680CV)	= €	374,40
	(40-38)% x	(23,400CV)	= €	468,00
<b>Összesen:</b>			= €	<b>1.022,40</b>

\* A bónuszra való jogosultsághoz havonta **legalább 60PV** személyes eladást **kell** teljesíteni és **legalább 180PV** személyes csoport eladást

**További bónuszok a Gano Excel marketing terve szerint:**

## **Királyi Gyémánt Nyereségrészesedés, azaz Profit Sharing (20%)**

Ahhoz, hogy kvalifikálhassam magam ennek eléréséhez, Gyémánt Igazgató szintet kell elérnem, valamint 1 Gyémánt Igazgatói szintet elért személynek kell még lennie a csapatomban akármilyen mélységben is.

Ha ez a két feltétel megvan, akkor 2 külön lábon, 5000-5000 csoport pontnak (GPV) kell lennie.

5000 PV = 1.000.000 Ft forgalmat jelent a hálózatomban. Ne ijedjünk meg ettől a számtól, mert ezt a forgalmat nem nekünk kell eladni, vagy mind megvenni. A csapatunk forgalma adja ezt az összeget! Nem nekünk kell mindenkinek egyenként megmondani, hogy mit és mennyiért vegyen. Egyszerűen csak ajánlani kell a Gano Excel termékeit és üzleti lehetőségét. Persze lehetőleg minél több embernek.

5.

### **Királyi Gyémánt Nyereségrészesedés (20%)**

#### **RDD (Királyi Gyémánt Igazgató)**

Legalább egy Gyémánt Igazgató létrehozása közvetlenül vagy közvetve

Fenntartani a 2 csoport x 5000GPV-t

Amikor ehhez a ponthoz értem, jutott eszembe, hogy igen, na ugye megmondta az a sok ember, hogy az MLM-ben mindig az számít, hogy egyre több és több ember csatlakozzon és vásároljon, tehát be akarnak húzni minél több embert. És lám, én magam is kimondtam, hogy egyre bővülő hálózat és folyamatos forgalomnövekedés kell ahhoz, hogy magasabb bónuszt szerezzek.

Azonban kis töprengés után eszembe jutott, hogy álljunk csak meg egy szóra! Hiszen ha egy teljesen hagyományos kereskedelmet és márkát veszek alapul, vagy kereskedelmi egységet, mindenhol azt látom, hogy a különböző cégek és boltok reklámjaik révén is folyamatos bővülést akarnak elérni, a céljuk nekik is az, hogy minél több ember vásároljon, minél rendszeresebben náluk.

Akkor viszont valljuk be, hogy teljesen alaptalan az, amit a MLM cégekről mondanak azok az emberek, akik nem vagy csak felületesen is ismerik azt!

## **Hogyan számolja ki a Gano Excel a Profit Sharinget?**

**1.2% (amely változó %) x összes vállalati CV x az én CV-m**  
**Az összes Profit Sharingre minősített CV-je**

Ebből a számításból viszont az derül ki, hogy minél többen részesülnek a Gano Excelnél Profit Sharingben, nekem annál kevesebb lesz az összeg, amit a cég utal. Tehát ha nem nézünk kicsit a színfalak mögé, akár tévesen arra a következtetésre juthatunk, hogy akkor jó nekünk, ha minél kevesebben kvalifikálnak. Persze ez nem igaz, gondoljuk csak át!

Tegyük fel, hogy a Profit Sharing a Gano Excelnél egy torta.

Ha van egy kis tortám, amiben csak én és pár személy rajtam kívül részesülhet, csak kis szeleteket vághatok belőle, ellenben ha a vállalat tortája, azaz a bevétele a minősültek ösztönzött forgalmán keresztül nő, tehát a tortánk mérete nő, úgy lehet, hogy több emberrel kell megosztanom rajta, de egyre nagyobb szeletekhez juthatok hozzá belőle.

## További Profit Sharing a Gano Excel marketing tervében:

### Pl.: Királyi Ezüst Gyémánt Igazgató Profit Sharing

Feltétele: 2 Gyémánt Igazgató megléte bármilyen mélységben, és 3 különböző lábon 8-8-8000 GPV adott lábon lévő csoportpont elérése. Kiszámítására az előző példa vonatkozik, csak a szorzó összege nő.

5.

#### Királyi Gyémánt Nyereségrészesedés (20%)

##### **RDD (Királyi Gyémánt Igazgató)**

Legalább egy Gyémánt Igazgató létrehozása közvetlenül vagy közvetve  
Fenntartani a 2 csoport x 5000GPV-t

##### **RSDD (Királyi Ezüst Gyémánt Igazgató)**

Legalább 2 Gyémánt Igazgató létrehozása közvetlenül vagy közvetve  
Fenntartani a 3 csoport x 8000GPV-t

##### **RGDD (Királyi Arany Gyémánt Igazgató)**

Legalább 4 Gyémánt Igazgató létrehozása közvetlenül vagy közvetve  
Fenntartani a 4 csoport x 10,000GPV-t vagy a 3 csoport x 20,000GPV-t

##### **RCDD (Királyi Korona Gyémánt Igazgató)**

Legalább 6 Gyémánt Igazgató létrehozása közvetlenül vagy közvetve  
Fenntartani az 5 csoport x 15,000GPV-t vagy a 4 csoport x 25,000GPV-t

##### **RCA (Királyi Korona Nagykövet)**

Legalább 6 Gyémánt Igazgató létrehozása közvetlenül vagy közvetve  
Fenntartani a 6 csoport x 20,000GPV-t vagy az 5 csoport x 30,000GPV-t

##### **PCA (Elnöki Korona Nagykövet)**

Legalább 6 Gyémánt Igazgató létrehozása közvetlenül vagy közvetve  
Fenntartani a 7 csoport x 30,000GPV-t vagy a 6 csoport x 50,000GPV-t



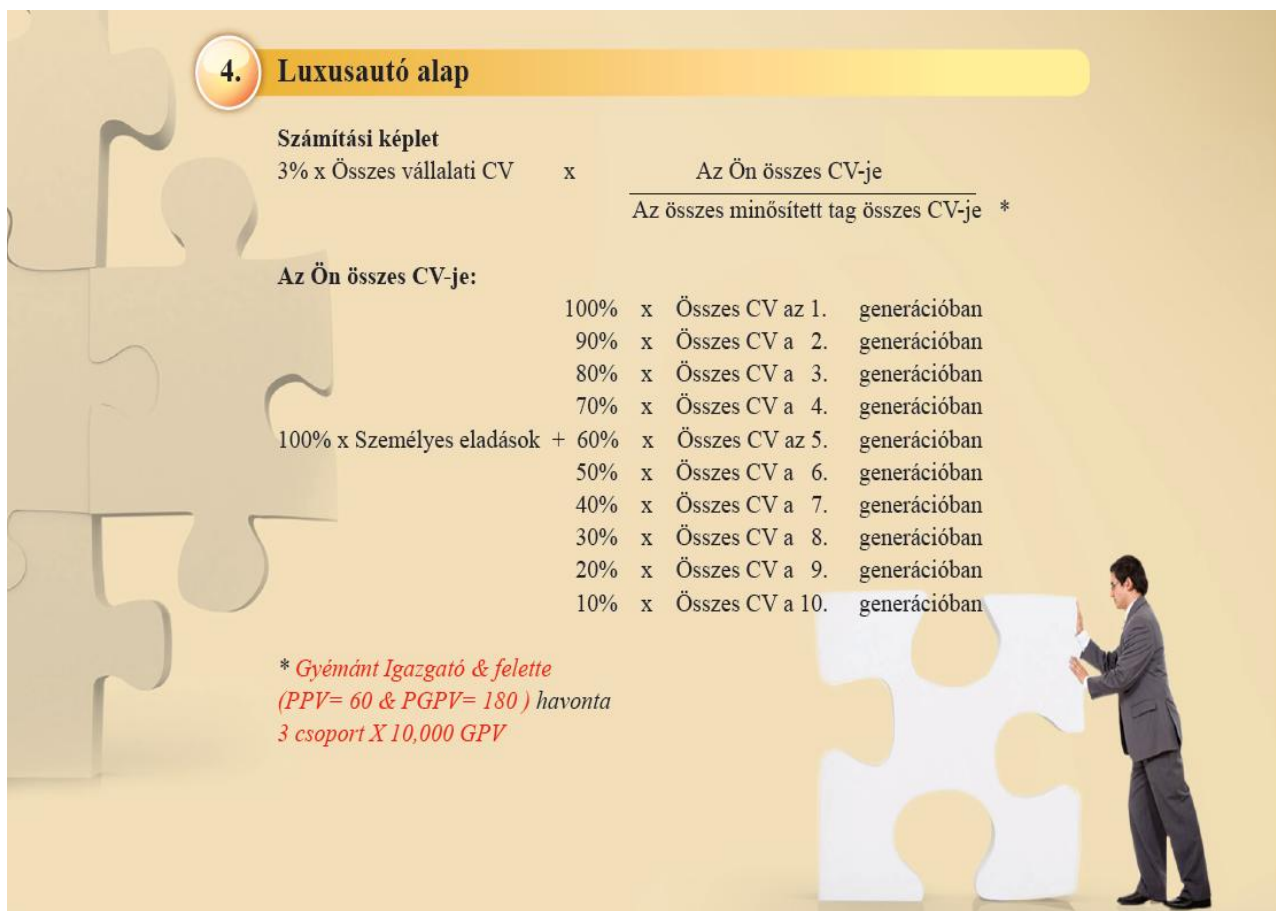


# Luxusautó Alap

Nem úgy kell értelmezni ezt a külön bónuszt, mintha a Gano Excel autót adna a tagjának, hanem úgy, hogy ahelyett, hogy olyan tárgyat adna, amelyre talán nincs is szükség, olyan ösztönző jutalékot kínál, amelynek megléte biztosan fedezni fogja egy értékes autó vagy ház részleteinek fizetését.

**Mikor vagyunk rá jogosultak?**

**Ha Gyémánt Igazgatóként 3 lábon elérjük a havi 10-10-10.000 (GPV) pontot.**



**4. Luxusautó alap**

**Számítási képlet**  
 $3\% \times \text{Összes vállalati CV} \times \frac{\text{Az Ön összes CV-je}}{\text{Az összes minősített tag összes CV-je}} *$

**Az Ön összes CV-je:**

100%	x	Összes CV az 1. generációban
90%	x	Összes CV a 2. generációban
80%	x	Összes CV a 3. generációban
70%	x	Összes CV a 4. generációban
100% x Személyes eladások + 60%	x	Összes CV az 5. generációban
50%	x	Összes CV a 6. generációban
40%	x	Összes CV a 7. generációban
30%	x	Összes CV a 8. generációban
20%	x	Összes CV a 9. generációban
10%	x	Összes CV a 10. generációban

*\* Gyémánt Igazgató & felette  
(PPV= 60 & PGPV= 180 ) havonta  
3 csoport X 10,000 GPV*

## Milyen nagyságrendű havi jutalékot érhetünk el a Gano Excel marketing tervével?

Mint azt már előbb jeleztem, havi forgalom után ad a Gano Excel jutalékot. Ez pedig mindenkinél eltérő lehet. Nem lehet pontosan előre megmondani, mert ez mindig az adott hálózatépítő aktivitásától függ.

Egy biztos viszont, sikeresek csak csapatban, közös munkával lehetünk! Mert egyedül nem teljesíthetjük a hálózati jutalékrendszer megszerzéséhez szükséges feltételeket. És a csapatunk is akkor lehet csak hatékony, ha mindenki egyetértésben, viszályoktól mentesen tud dolgozni.

Nézzük meg, hogy mekkora összegű jutalékok keletkezhetnek számunkra havonta. Ezen összegek a befektetett munkaidőtől, csoportforgalomtól és csapatlétszámtól függenek. A csoportpontoszámok és csapatlétszám teljesítése/létrehozása CSAPATMUNKA. Nem nekünk egyedül kell minden embert az üzletünkbe hozni. Ennek eléréséhez nyújt nagy segítséget a Gano Excel oktatási és tréning stratégiája.

1 éves üzleti terv kereset/csatlakozottak száma				
Ft/hó kereset	TGPV	Szint	Lábak száma	Aktív csapatlétszám
15.000 Ft	1500-1800	D-RD	3	21
40.000 Ft	4000-	RD	3	45
60.000 Ft	6000-6600	RD-DD	3	60-80
100.000 Ft	10000-11000	RD-DD	3v6	120
150.000 Ft	15000-15500	DD	6	100
170-260.000 Ft	13700-18500	DD-SDD	6	77-300
300.000 Ft	22500tól	DD-SDD	6	~225
400.000 Ft	22500-30000	SDD-GDD	6	300-600
500.000 Ft	30000-40000	SDD-GDD	6	300-550
700.000 Ft	34000-42000	SDD-GDD	6	400-800
1.000.000 Ft	42000-	SDD-GDD	6	400-1200

Minél kevesebb a csapatod létszáma, annál instabilabb is!

Számíts rá, hogy a termékforgasztói lábadon kevesebb pontért vásárolnak, és több ember kell igyekezz egyensúlyban tartani a lábaid pontszámait. Nem kötelező!!

Napi befektetett idő éves megtérülése							
Napi befektetett munkaóra	10 perc aktív jelöltkutató	40% igen/nap	4 nap alatt	Rendezvényre eljön	Regisztrációk száma/hét	Regisztrációk száma/hónap	Csapatdba regisztráltak
0,5	3	1,2	4,8	2,4	0-1	4	48
1	6	2,4	9,6	4,8	2	8	96
2	12	4,8	19,2	9,6	4	16	192
4	24	9,6	38,4	19,2	10	40	480
8	48	19,2	76,8	38,4	20	80	960

Heti 5 munkanap, ebből 4 nap jelölt kutatás, 1 nap ismertető

És a csapatodban lévő aktív hálózatépítők időráfordítása még hatékonyabbá teszi a bővülést!

## **Mi legyen a célunk, hogyan legyünk sikeresek a Gano Excel Marketing tervével?**

### **Lépésről lépésre:**

- Alkossunk csapatot, ne egyedül akarjunk elérni mindent!
- Válgjunk Gyémánt Igazgatókká, és ösztönözzük a lehető legtöbb embert alattunk, hogy ők is azzá váljanak!
- Tűzzük ki a Profit Sharinget célul, kezdetnek a legalacsonyabb szintet, majd fokozatosan egyre nagyobbakat!

### **A Gano Excel marketing tervének és üzleti politikájának előnyei:**

- Alacsony csatlakozási díj
- Alacsony, 60 PV a jutalékra jogosultsági szint = Valóban kevés személyes vásárlás szükséges, amely ráadásul nem is kötelező
- Akkumulálódó, azaz halmozódó pontrendszer, melynek eredményeképpen nem veszíthetjük el egyszer már megszerzett rangunkat
- Időszakos ösztönző programok
- Fokozatosan növekvő jutalékok

### **A Gano Excel cég előnyei:**

- Szakmailag felkészült és emberséges vezetőség
- Konfliktusmentes, személyes, anyagi érdek nélküli segítségnyújtás és tanácsadás
- 18 éve stabilan működő, gazdaságilag független és tartozásoktól mentes cég, melynek egyetlen tevékenysége a Ganoderma termesztése és direkt, hálózati módon történő értékesítése
- Ingyenes és rendszeres képzések
- és még sok egyéb, amelyet szívesen megosztok bárkivel, egy személyes konzultáció során!

Köszönöm a figyelmüket!

**Kákonyi Éva**  
Operatív- és marketingvezető  
Gano Excel csapat