



# MARKETINGTERV

# GANO EXCEL MARKETINGTERV

## *sikerképlet a Gano Excelnél*

### 1. PONTGYŰJTŐRENDSZER

A Gano Excel pontgyűjtő-halmazó marketing-modellt alkalmaz, amely lehetővé teszi, hogy mindenki a saját munkaritmusának megfelelően dolgozzon. A személyes és csoportos pontok hónapról hónapra halmozódnak, és így egyre magasabb szinteket és bónuszokat lehet elérni/megvalósítani. Ez a típusú értékesítési modell a világ legbarátságosabb hálózatépítő rendszere. A sikertelenségnek minimális esélye sem lehet, amennyiben komolyan vesszük a benne rejlő lehetőséget. Egy másik jó hír, hogy a pontgyűjtésnek nincs időhatára, az egyszer már megszerzett pontok és rangok sosem évülnek el.

### 2. KÖNNYÍTETT BELÉPÉSI FELTÉTELEK – KIS BEFEKTETÉS

Más MLM-cégekkel szemben, ahol általában a belépő termékcsomag ára nagyon magas, a Gano Excel alacsony és elérhető árakkal dolgozik. Nem ösztönzünk senkit erőteljes tagtoborzásra vagy termékvásárlásra a regisztrációkor. Büszkék vagyunk termékeinkre, ezért minden egyes, a hálózatunkba belépni vágyó embernek

azt javasoljuk, hogy a belépéskor vásároljon egy olcsó kezdőcsomagot, amely termékkatalógust is tartalmaz.





### 3. MINIMÁLIS TELJESÍTMÉNY – KÖNNYŰ FENNTARTÁS

Ahhoz, hogy minden hónapban jogosult legyen a jutalék kifizetésére, csak 60 személyes értékesítési pontot kell teljesítenie, saját csoportjának pedig 180-at. Ez az alacsony elvárás a teljesítménnyel szemben nem terheli le havi pénzügyi elkötelezettségeit, és megkönnyíti bárki számára a döntést abban a kérdésben, hogy csatlakozzon-e a Gano Excelhez.

### 4. MAGAS NYERESÉGHÁNYAD A KISKERESKEDŐI ÉRTÉKESÍTÉSEKBEN

A Gano Excel termékek nagy választékának árusításával azonnali nyereségre tehet szert

(25%): nagykereskedői beszerzési áron vásárol, és ajánlott kiskereskedői áron értékesíthet.

### 5. CSOPORTTELJESÍTMÉNY-BÓNUSZ (GPB) ÉS VEZETŐI KÉPESSÉGI BÓNUSZ (LPB)

Marketingtervünket lépcsőzetesen alakítottuk ki. A jutalékot minden elért szintnek megfelelően adott százalékban határoztuk meg, az ön csoportja által megvalósított összpontszám alapján. Ennek a jutaléknak a mértéke a jutalékalap 5%-ától 40%-áig is terjedhet. Jutalékban részesülhet továbbá a csoportjának tagjai által elért százalékos szintek különbségének köszönhetően. Amikor valamely csoporttag eléri az ön szintjét, a különbozeti bónusz megszűnik.

### 6. VEZETŐI KÉSZSÉGFEJLESZTŐ BÓNUSZ (LDB)

Ez a típusú bónusz a vezetőknek jár. Onnantól kezdve, hogy ön eléri az igazgatói vagy annál magasabb szintet, jogosult lesz az LDB-re azáltal, hogy támogatja a saját alsó vonalain lévő igazgatók fejlődését. A Gano Excel öt generációs mélységig az ön alatt található igazgatók személyes csoportpontjaiból (PGPV) generációs bónuszban részesíti önt, igazgatói generációként lefelé haladva csökkenő, százalékos értékben. Az összjutalékalapba az első generációs igazgatók személyes csoportpontjainak 5%-a kerül, a második generációsokénak 4%-a, míg az ötödik generáció igazgatói 1%-kal járulnak hozzá.

### 7. LUXUSAUTÓ-ALAP (LCF)

Ez egy rendkívül vonzó alap, amely arra ösztönzi a Gano Excel-vezetőket és -tagokat, hogy olyan havi jövedelemre tegyenek szert, amely lehetővé teszi akár egy álomautó megvásárlását is. Egy személygépjármű egyrészt örömforrás az életünkben, másrészt pedig saját üzletünk reklámozási eszköze.

A luxusautó-alap a Gano Excel fő ösztönző programja vezetői számára. A társasági összjutalékalap 3%-a arra szolgál, hogy abból finanszírozzuk az LCF-re jogosultakat tíz generációra kiterjedően, beleértve az ön személyes értékesítési eredményeit (G0). Ennek elérése érdekében mindössze annyit kell tennie, hogy létrehoz és fenntart három külön csoportot (lábat), amelyek havi hozzájárulása az összjutalékalaphoz egyenként nem kevesebb, mint 10 000 pont.

### 8. KIRÁLYI GYÉMÁNT NYERESÉGRÉSZESEDÉS (RDPS)

Az RDPS egy havi, bevételarányos bónuszhalmoz, amely a társasági összjutalékalap (CV) 20%-át teszi ki, és kifizetendő azoknak a tagoknak, akik teljesítik a meghatározott csoportpontokat és feltételeket (minimum gyémántigazgatói ranggal rendelkezőknek). Ez a jutalék kilenc generáción át fizetendő. Mértéke a csoportok teljesítményének szintjétől függ. Minél több nagy teljesítményű csoportja alakul ki, annál több generáció által bővül az ön nyereségrészesedése.

### 9. ELNÖKI NYERESÉGRÉSZESEDÉS (PPS)

A PPS szintű egy bevételarányos bónuszhalmoz, amely a társasági összjutalékalap (CV) 2%-át teszi ki, és kifizetendő azok számára, akik teljesítik a meghatározott csoportpontokat és feltételeket (minimum királyi koronás nagyköveti (RCA) ranggal rendelkezőknek). Ez a jutalék tíz generáción át fizetendő (beleértve személyes értékesítési eredményeit). Jövedelme mértékét csoportjai teljesítményének nagyságrendje határozza meg. Az RCA vagy PCA rangokat és a szükséges feltételeket teljesítő vezetők osztoznak a társasági összjutalékalap (CV) 1 és 2%-ában.

### 10. ÖSZTÖNZŐ ÁLOMNYARALÁSOK

A Gano Excel rendszeresen álomutazásokkal ösztönzi vezetőit és hálózatépítőit, így nyújtva lehetőséget arra, hogy a világ legromantikusabb és legegzetikusabb helyeire is eljuthassanak. Ezek időszakos promóciók, amelyeket mindig az aktuálisan megadott feltételeket teljesítőkre részére kínálunk fel. Időközönként a megcélzott útirányokról bejelentéseket teszünk közzé.

### 11. NEMZETKÖZI SZPONZORIZÁCIÓ

Mivel a Gano Excel már több mint 68 országban jelen van, minden tagunk részesül a globális jutalékból, és jogosult a nemzetközi szponzorációra.

# GANO EXCEL MAGYARORSZÁG

# MARKETINGTERV

Státus	Kis-kereskedői értékesítés 25%	Csoportteljesítmény - bónusz 5%-20%	Vezetői képesség-bónusz 26-40%	Vezetői készségfejlesztő bónusz 15%					Luxusautó-alap 3%	Királyi gyémánt nyereségrészesedés 20%	Elnöki nyereségrészesedés 2%	Nemzetközi támogatás											
				1 5%	2 4%	3 3%	4 2%	5 1%															
<b>Áthidaló generációs bónusz</b>									Lásd az ábrát!														
Termékforgalmazó (M)	Igen	5%-17%																				Igen	
Igazgató (D)	Igen	20%			Igen																		Igen
Rubinigazgató (RD)	Igen	26%			Igen																		Igen
Gyémántigazgató (DD)	Igen	32%			Igen				Igen														Igen
Ezüst gyémántigazgató (SDD)	Igen	35%			Igen				Igen														Igen
Arany gyémántigazgató (GDD)	Igen	38%			Igen				Igen														Igen
Királyi korona gyémántigazgató (CDD)	Igen	40%			Igen				Igen														Igen
Királyi korona nagykövet (RCA)	Igen	40%			Igen				Igen													Igen (1%)	Igen
Elnöki korona nagykövet (PCA)	Igen	40%			Igen				Igen													Igen (2%)	Igen



## LUXUSAUTÓ-ALAP (3%)

### Minősítés:

- a) gyémántigazgató és a feletti rang [PPV = 60] és [PGPV = 180]
- b) három csoport × 10 000 GPV

**(A) Képlet:** 3% × teljes vállalati CV × (az ön összes CV-je / összes minősített CV-je)

**(B) Képlet:** saját össz CV =>

<b>100% × személyi eladás</b>	+	100%	×	1. Generáció totál CV
		90%	×	2. Generáció totál CV
		80%	×	3. Generáció totál CV
		70%	×	4. Generáció totál CV
		60%	×	5. Generáció totál CV
		50%	×	6. Generáció totál CV
		40%	×	7. Generáció totál CV
		30%	×	8. Generáció totál CV
		20%	×	9. Generáció totál CV
		10%	×	10. Generáció totál CV

**PPV** = személyes pontérték

**PGPV** = személyes csoportpontérték

**CV** = jutalékalap

**GPV** = csoportpontérték

**G0, G1** stb. = első, második generáció stb.

**DD** = gyémántigazgató



# KIRÁLYI GYÉMÁNT

# NYERESÉGRÉSZESEDÉS (20%)

Pozíció		Előfeltételek	Csoport × GPV	G0	G1	G2	G3	G4	G5	G6	G7	G8	G9
Királyi gyémántigazgató	R DD	1DD	2G × 5000	6%	3%								
Királyi ezüst gyémántigazgató	RSDD	2 DD	3G × 8000	8%	5%	2%							
Királyi arany gyémántigazgató	RGDD	4 DD	4G × 10 000 vagy 3G × 20 000	8%	7%	4%	2%						
Királyi korona gyémántigazgató	RCDD	6 DD vagy több	5G × 15 000 vagy 4G × 25 000	8%	8%	5%	3%	2%					
Királyi korona nagykövet	RCA	6 DD vagy több	6G × 20 000 vagy 5G × 30 000	8%	8%	6%	4%	3%	2%				
Elnöki korona nagykövet	PCA	6 DD vagy több	7G × 30 000 vagy 6G × 50 000	8%	8%	7%	5%	4%	3%	2%	1%	1%	1%

## Minősítés:

- Gyémántigazgató és a felett
- [PPV = 60]
- [PGPV = 180]

## Jutalékszámítás:

20% × teljes vállalati CV × (az ön összes CV-je / összes minősített CV-je)

## ELNÖKI NYERESÉGRÉSZESEDÉS (2%)

### Minősítés:

- Csak királyi korona nagykövetek és elnöki korona nagykövetek esetében
- [PPV = 60] és [PGPV = 180]

A képlet megegyezik a luxusautó-alapnál lévő számítással:

### RCA jutalékszámítás:

1% × teljes vállalati CV × (az ön összes CV-je / összes RCA összes CV-je)

### PCA jutalékszámítás:

1% × teljes vállalati CV × (az ön összes CV-je / összes RCA összes CV-je)

