



Enagic

Marketing terv

Az Enagic jutalék kifizetési rendszerének rövid ismertetése



Marketing terv

Az ENAGIC jutalék kifizetése egy dinamikus rendszer, és az összes nemzetközi Multi Level Marketing (MLM) rendszer közül a leghatékonyabb jutalomrendszert foglalja magában, amelyet a nem havi rendszerességgel történő értékesítésekre fejlesztettek ki.

Ez a rendszer segíti a forgalmazókat abban, hogy a saját eladásukra koncentráljanak, és a leggyorsabb siker és haszon megvalósításának irányába fejlesszék üzletüket. A termék direkt (közvetlen) és az indirekt (alsó vonal által történő) értékesítése által a forgalmazók felgyorsítják jövedelmük áramlását, segítve másoknak is a berendezés eladásában, illetve segítve a saját „pénzügyi egészségük” elérését, a testi egészségükön túl.

Készüléket vásárolni csak megrendelőlap kitöltésével, az ajánló személy forgalmazói számának megadásával lehet. Semmilyen más módon nem szerezhető be a készülék, csak ebben a hálózatban szereplő valamelyik disztribútor segítségével, megrendeléssel. Emiatt a termék továbbajánlásához, további értékesítésekhez forgalmazói szám megszerzése szükséges.

A forgalmazói szám (**disztribútor ID**), és az ezzel együtt járó forgalmazói licenc megszerzéséhez, az Enagic termékének kezdeti megvásárlása szükséges. A bónuszok és jutalékok megszerzéséhez a berendezés további értékesítése szükséges. Az Enagic térítésrendszer, a jutalékok és a bónuszok, a **direkt** (közvetlen) illetve **indirekt** (alsóvonala, azaz egy általunk közvetlenül bevont személy alatti) eladásra vannak alapozva. A **direkt eladások** tehát, a forgalmazó közvetlen eladásai végső fogyasztó felé. Az **indirekt eladások** a forgalmazó alatt levő forgalmazók eladásait képezik, a végső felhasználó felé. A vétellel az összes felhasználó automatikusan forgalmazóvá válik, és innentől forgalmazóként működhet, korlátlan számú direkt és indirekt eladásokat eszközölhet.

Vonzó módon a rendszerben történő értékesítésnek, és a disztribútori létnek semmilyen rendszeres vagy rejtett költsége nincs, így nincs kötelezően teljesítendő eladási kvóta, nincs havi díj, és nincs külön belépési díj sem. A disztribútori licenc területileg nincs korlátozva, azaz jelenleg az Unió teljes területén, USA-ban, Japánban, Mexikóban, és Svájcban lehet működni, direkt értékesítéseket eszközölni.

*Az **Enagic** értékesítői licenc (forgalmazói státusz, azaz disztribútor ID) megszerzéséhez, nem feltétlenül szükséges a berendezés kezdeti megvásárlása, de ebben az esetben, a jutalék 30 €/pont-al csökken. A fennmaradó jutalék egy harmada pedig, a forgalmazó elkülönített számlájára kerül, a berendezés jövőbeli megvásárlásához, tehát ez soha nem kerül részére kifizetésre, csak gépvásárlásra használható fel. Így a kifizetett jutalék az eredeti érték kb. felére csökken. Ebben az esetben (vásárlás nélküli regisztráció) továbbá rögtön egy fizető ügyfelet kell hozni, és azzal együtt regisztrálni, a gép nélküli disztribútor a szponzora alá, a fizetős ügyfél pedig a gép nélküli disztribútor alá. Ezt a műveletet a legközelebb álló 6A forgalmazóval külön engedélyeztetni kell.*

8 pontos jutalék struktúra

Az **Enagic** jutalék rendszere **8 jutalék pont alapstruktúrára** épül. Ez a struktúra ugyanúgy működik minden termékre, de a pontok értéke az eladott termék értéke szerint változik (lásd a szöveg végén levő táblázatot a termékekről). Ez azt jelenti, hogy a rendszer minden értékesítés után 8 jutalék pontot fizet ki összesen, elosztva az értékesítő disztribútor, illetve a láncban felette álló disztribútorok között, mindaddig a magasságig, amíg a 8 pont el nem fogy.

Az összes itt bemutatott példa, a címlapon szereplő LeveLuk SD501, a legjobban értékesített berendezés, a csúcsmodell eladására érvényes. Ennek a berendezésnek (ára nettó **2780,- €**) az eladásával **minden pont értéke 175,- €**.

Értékesített berendezés típusa	nettó vételár	1 pont értéke	ebből bónusz
SD501 (7 cellás csúcsmodell)	2780,- €	175,- €	30,- €
DXII (5 cellás modell)	2280,- €	140,- €	25,- €
ANESPA (ionizált zuhany)	1680,- €	103,- €	18,- €

Jutalék pontértékek az egyes készülékek esetén

A **175,- €** értékű jutalék pont két részből áll: 145,- € alap jutalékból, és 30,- € bónuszból, amely bónusz csak akkor kerül kifizetésre, ha a disztribútor legalább 90 naponként direkt értékesítést hajt végre, tehát nem a hálózatából értékesít valaki, hanem ő maga. Amennyiben ez nem történik meg, az adott forgalmazó az adott havi elszámolásban a teljes csoportját tekintve minden megszerzett pontjára csak a 145,- € alap jutalékot kapja meg, a 30,- € bónuszt nem, és az számára el is vész. De amennyiben ismét direkt értékesítést hajt végre, úgy a 90 napos periódus újra indul, és ismét 175,- € értéke lesz megszerzett pontjainak.

Meg kell jegyezni, hogy amennyiben 3 éven belül nem történik direkt értékesítés, úgy a forgalmazó alap jutalékot sem kap.

Fontos tudnivaló, hogy minden készülék eladásra 8 pont fizetődik ki. Ez minden eladott LeveLuk SD501 egységre, összesen 1160,- € alap jutalékot és 240,- € bónuszt jelent, ami összesen 1400,- € kifizetését jelenti. Ez megegyezik a 8 x 175,- € értékével, azaz a 8 ponttal. A jutalékok kifizetése mindig attól a forgalmazótól kezdődik, aki értékesített, és attól a szinttől kezdődően felfelé lesz kifizetve, minden szinten annyi pont, amennyi az adott forgalmazónak jár, egészen addig, amíg a 8 pont el nem fogy. Hogy mennyi pont jár egy adott disztribútorok, ennek szabályait később ismertetjük. Más szavakkal, először tehát az eladást lebonyolító személy fizetődik ki. Azonnal utána, ennek a forgalmazónak a szponzora (az őt beléptető személy) fizetődik ki, és ez folytatódik tovább felfelé minden további szponzor szinten, egészen 8 kifizetett pontig. (Összesen 1400,- € fizetődik ki.) Az adott jutalék, ami a kifizetési láncban érintett jogosult forgalmazónak jár, az ő forgalmazói szintjének megfelelően állapítódik meg.

A jutalékok havonta összesítésre kerülnek az adott hónapban kifizetett egységekre, és a következő hónap 15-ig kerülnek átutalásra a regisztrációkor megadott bankszámlára.

Forgalmazói szintek

„1A” forgalmazó

A szint eléréséhez szükséges feltételek:

- **1A** szint eléréséhez egy Leveluk SD501 berendezés (vagy más termék) személyes megvásárlására van szükség (minden forgalmazó ezen a szinten kezdi el a munkát).

Díjazás az **1A** szinten:

- 1 pont jutalék/egység. az első és a második direkt eladásra
- 1 pont jutalék/egység, bármilyen más indirekt eladásra az első és a második direkt eladás során keletkezett forgalmazók alatt, le egészen 8 szint mélységig, amennyiben a 8 kifizetendő pontból még marad 1 a mi szintünkre.

„2A” forgalmazó

A szint eléréséhez szükséges feltételek:

- **2A** szintre a harmadik direkt eladással lehet jutni.

Díjazás a **2A** szinten:

- 2 pont jutalék/egység, a harmadik direkt eladásra. **(350,- €)**
- 2 pont jutalék/egység, bármilyen más indirekt eladásra ettől a harmadik forgalmazótól, le egészen 7 szint mélységig.
- az előző „1A” lábakon továbbra is 1 pont jutalék/egység fizetődik ki!

„3A” forgalmazó

A szint eléréséhez szükséges feltételek:

- Direkt és indirekt eladás formájában (tehát a teljes csoportot tekintve, beleértve a saját gépet is), összesen legalább 10 értékesített egységet kell összegyűjteni.
- A **3A** szintnek az eléréséhez személyesen egy további egységet kell eladni. Ezáltal ez lesz a minimum 11. értékesített gép a csoportban.

Díjazás a **3A** szinten:

- 3 pont jutalék/egység, a szint elérését jelentő direkt eladásra. **(525,- €)**
- 3 pont jutalék/egység ezen direkt eladás alatt, le egészen 6 szint mélységig.
- 2 pont jutalék/egység, amit a 7. szint adott el. (bár 3 pont járna, de itt a 8-ból már csak 2 marad meg)
- 1 pont jutalék/egység, amit a 8. szint adott el. (bár 3 pont járna, de itt a 8-ból már csak 1 marad meg)
- az első, második, harmadik direkt eladással létrejött „lábakon” továbbra is az ott elért jutalék fizetődik ki (az első kettőre 1, a harmadikra 2 pont)

„4A” forgalmazó

A szint eléréséhez szükséges feltételek:

- Direkt és indirekt eladás formájában (tehát a teljes csoportot tekintve, beleértve a saját gépet is), összesen legalább 20 értékesített egységet kell összegyűjteni.
- A **4A** szint eléréséhez, személyesen egy további egységet kell eladni.

Díjazás a **4A** szinten:

- 4 pont jutalék/egység, a szintet megvalósító direkt eladásra. (**700,- €**)
- 4 pont jutalék/egység ezen direkt eladás alatt, le egészen 5 szint mélységig.
- 3 pont jutalék/egység, amit a 6. szint adott el.
- 2 pont jutalék/egység, amit a 7. szint adott el.
- 1 pont jutalék/egység, amit a 8. szint adott el. (bár 4 pont járna, de itt a 8-ból már csak 1 marad meg)
- a többi, ezt megelőző direkt eladásokkal létrejött lábak pontértéke nem változik.

„5A” forgalmazó

A szint eléréséhez szükséges feltételek:

- Direkt és indirekt eladásból, összesen 50 egység eladását kell összegyűjteni.
- Az **5A** szint eléréséhez, személyesen egy további egységet kell eladni.

Díjazás az **5A** szinten:

- 5 pont jutalék/egység, erre a direkt eladásra. (**875,- €**)
- 5 pont jutalék/egység ezen direkt eladás alatt, le egészen 4 szint mélységig.
- 4 pont jutalék/egység, amit az 5. szint adott el.
- 3 pont jutalék/egység, amit a 6. szint adott el.
- 2 pont jutalék/egység, amit a 7. szint adott el.
- 1 pont jutalék/egység, amit a 8. szint adott el.

„6A” forgalmazó

A szint eléréséhez szükséges feltételek:

- Direkt és indirekt eladásból, összesen 100 egység eladását kell összegyűjteni.
- A **6A** szint eléréséhez, személyesen egy további egységet kell eladni.

Díjazás a **6A** szinten:

- 6 pont jutalék/egység, erre a direkt eladásra. (**1050,- €**)
- 6 pont jutalék/egység ezen direkt eladás alatt, le egészen 3 szint mélységig.
- 5 pont jutalék/egység, amit a 4. szint adott el.
- 4 pont jutalék/egység, amit az 5. szint adott el.
- 3 pont jutalék/egység, amit a 6. szint adott el.
- 2 pont jutalék/egység, amit a 7. szint adott el.
- 1 pont jutalék/egység, amit a 8. szint adott el.

Referenciaként használja az anyag végén levő Enagic táblázatot, amely a 8 jutalékpont alapstruktúrájára vonatkozik. Az ott található összegek az értékesítésből nyerhető maximális értéket mutatják minden szinten.

Ne feledje, hogy az elérhető eredmény összefüggésben áll a befektetett energiával és idővel! Bárki, bármilyen nagyra nőhet ebben a rendszerben!

A következő rövid bemutató segíteni fog az egyes szintek elérésének a megértésében. Nem feltétlenül szükséges, hogy egyszerre csak egyetlen szintlépést tegyünk meg. Egy forgalmazó közvetlenül haladhat az 1A szintről (legalább 1 direkt eladással rendelkezik) bármely szintre, amikor a szint követelményeit kielégítő mennyiségű eladást halmozott fel a csoportja. A forgalmazó csoportjába azok a gépek számítanak bele, amelyek után jutalékot is kapott. (Azok az eladások, amelyek után nem marad jutalék pont, ezek a csoport darabszámot sem növelik)

Egy elért szint fennmarad a következő szint eléréséig. Tehát ha valaki **4A** szinten van az utolsó értékesítésével, akkor a következő direkt értékesítéssel keletkező „lába” is legalább 4 pontos lesz, azaz sohasem kevesebb ennél.

Egy forgalmazó emiatt, a megszerzett pozíciót nem veszti el, és soha sem kell újra kezdenie kiépítését, az **1A**-tól a **6A**-ig terjedő szinteken. Ezen kívül számtalan mennyiségű direkt eladással rendelkezhet, akár olyanokkal is, amelyek később egyáltalán nem értékesítenek tovább. Ezeknek célszerű ebben segítenie majd.

Példa szintugrásra

Tegyük fel, hogy Ön **1A** forgalmazó, és jelenleg csak 2 direkt értékesítéssel rendelkezik. Ebben az esetben tegyük fel, hogy a csoportja (ez a két direkt lába) összegyűjt 100 (vagy több) egység eladást, anélkül, hogy Ön direkt módon értékesített volna. Ha ebben az esetben a 101-ik (vagy ennél többedik) egységet direktben eladja, jogosult egyenesen a **6A** szintre lépni, bár ez még csak a harmadik direkt eladása. Ebben az esetben ekkor van kettő egy pontos lába, és van egy hat pontos lába, és Ön **6A**-vá vált, azaz innentől minden további lába 6 pontos lesz.

Egyéb juttatások - fejlesztésre szánt juttatás

Legalább **6A** forgalmazónak kell lennie, hogy erre az ösztönzésre jogosuljon. Amikor elérte a **6A** forgalmazó szintet, MINDEN egyes eladott egységre mélység korlátozás nélkül fejlesztési juttatásra lesz jogosult. Miután a forgalmazó elérte a **6A** szintet, a jutalék a tárgyhónapban eladott egységekre fizetődik ki az adott hónap tekintetében. **A 6A forgalmazó bármilyen szintkorlátozás nélkül kapja meg a fejlesztési juttatást.** A jutalék kifizetésére az a három **6A** (vagy ennél magasabb szintű) forgalmazó jogosult, akik a legközelebb állnak az új eladáshoz. E jutalék megszerzéséhez, a második illetve a harmadik legközelebb álló **6A** forgalmazónak, legalább egy direkt eladással kell rendelkeznie abban az évben. A legközelebb álló **6A** forgalmazó jutaléka 55,- €, (miközben a másik két **6A** forgalmazó jutaléka 35,- €) minden egyes eladott SD501-re, szintkorlátozás nélkül. Ez a juttatás csak azokra a berendezésekre vonatkozik, amelyekből egyébként a szintek mélysége miatt a **6A** forgalmazó szempontjából jutalékot már nem fizetett ki számára a rendszer.

Összefoglalás - Öt módzat a kereset növelésére

1. A 8 jutalék pont alapstruktúrája

Az összes **1A** és ennél magasabb szintű forgalmazó jogosult a már ismertetett 8 jutalék pont alapstruktúrából származó juttatásra. A jutalékok 8 pontig fizetődnek ki. Ezek értéke a forgalmazó elért szintjétől, illetve a megrendelt modelltől függ.

2. A fejlesztési juttatás

A fejlesztési juttatás maximum három **6A** forgalmazónak fizetődik ki, mélységi korlátozás nélkül. Ugyanazon a vonalon felfelé haladva tehát, az eladáshoz legközelebb álló három **6A** forgalmazó jogosult a fejlesztési juttatásra. Az utóbbi évben ezek a **6A** forgalmazók legalább egy direkt eladással kell, hogy rendelkezzenek, hogy megkaphassák ezt a jutalékot. A juttatás az eladott egységek alapján fizetődik ki. Lentről felfelé az első **6A** forgalmazó többet kap, mint a második illetve a harmadik.

3. A havi bónuszok a 6A forgalmazóknak fizetődnek ki.

A bónuszra való jogosultságért, a **6A** forgalmazóknak havonta direkt módon vagy a csoportjuk által legkevesebb 10 terméket kell értékesíteniük.

4. Negyedéves bónuszok

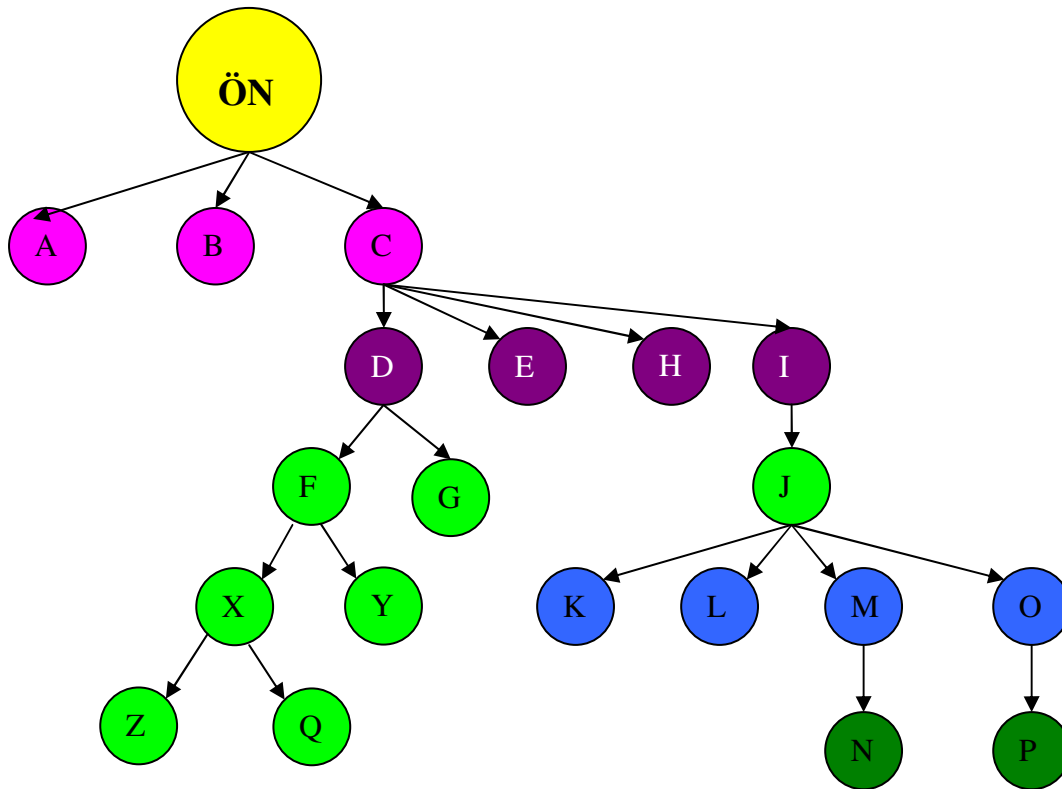
A **6A2** (olyan **6A**, aki alatt közvetlenül 2db **6A** forgalmazó is van) és ennél magasabb szintű forgalmazók, minden negyedévben jogosultak a negyedévi bónuszra. A nemzetközi összes eladás 3%-a, mint bónusz, arányosan kerül kifizetésre.

5. Nemzetközi bónusz alap

6A2 (vagy ennél magasabb szinten lévő) forgalmazónak kell lennie, hogy erre a bónuszra jogosult legyen. Minden naptári negyedévben, a teljes Enagic eladás 3%-a, arányosan van elosztva a jogosult forgalmazók között, akik a következő feltételeknek tesznek eleget:

Cím	1 feltétel:a teljes csoportban eladott gépek száma	2. feltétel: 8 pontig eladott gépek száma
6A2	100 egység	30 egység
6A2-2	300 egység	30 egység
6A2-3	1000 egység	30 egység
6A2-4	3000 egység	30 egység

Ez a bónusz a naptári negyedév végét követő hónap 25.-én kerül kifizetésre. A **6A2** (vagy ennél magasabb) forgalmazónak legalább 50%-ban kell megfelelnie a fenti táblázat számainak, hogy jogosult legyen a Nemzetközi bónusz alap részleges kiosztásából. A bónuszok termelés arányosan osztódnak el. A többet termelő forgalmazó több jutalékban is részesül.



8 pontos jutalék példák

Minden alkalommal, amikor egy berendezés eladódik, az Enagic 8 pont jutalékot fizet ki. (kérjük, ne keverje össze a 8 pontot a 8 szinttel! A fenti ábrán 5 szintet láthat.)

Az ábra szerint Ön (sárga kör) **2A** forgalmazó, az „A” és a „B” az Ön **1A** vonala, és „C” pedig az Ön **2A** vonala. Az „A” és „B” illetve azok alsó vonalai által generált eladások után kifizetett jutalék értéke minden esetben 1 pont / eladás.

A „C” és az alatti tetszőleges struktúra jutaléka mindig 2 pont, ha még jut annyi a 8 pontból. Ez attól függ, hogy milyen mélyen történik az eladás „H” a „C” 2A, „J” pedig a „C”, 3A vonalán található.

Amikor „N” vesz egy berendezést

- „M”-nek 1 pont jutalék jár (első eladása)
- „J”-nek 2 pont jutalék jár (az „M” lába 2 pontos, mivel a 4. gépe)
- „I”-nek 1 pont jutalék jár (mivel „J” az első eladása volt)
- „C”-nek 3 pont jutalék jár (mivel az „I” lába a 11. gépe, emiatt 3 pontos)

Mivel „C”, „I”, „J”, „M” részére már 7 pont kifizetésre került, Önnek 2 pont járna, de ebben azt esetben csak 1-et fog kapni a számára teljesen ismeretlen „N” és „M” közötti üzletből.

Az ábra szerinti struktúra létrejötte során Ön összesen **4900.- €** jutalékot kapott, tehát a vásárolt berendezése megtérült, és a haszna ezen felül **2120.- €** volt. A következő direkt eladásával a **4A** szintre lépne, mivel a csoportjában 21 berendezés van.

8 JUTALÉK PONT ALAPSTRUKTÚRÁJA

A forgalmazó szintjét az összes, csoport szinten értékesített egységek száma határozza meg. A forgalmazói szint a nyilak irányában növekszik.

