MARKETINGTERV

Dr. Nona International, Ltd.

Tartalom:

Üdvözöljük!.....2
A hálózati marketing rendszere 3
Általános rendelkezések.....3
Regisztráció.....4
Fogalomtár.....5
Karrier pozíciók.....10
A prémium (bónusz) kiszámolásának összefoglalása.....22
A jutalékok és bónuszok kifizetésének feltételei.....23
A pontleosztás szabályai - TRANSZFER.....23
A hálózatszűkítés feltételei.....24
Kiegészítő jutalmak.....27
Az érdekelt felek jogai.....27
A Marketingterv és az Etikai kódex szabályainak megszegése.....29
A hálózat értékesítésének feltétele, öröklés.....30
A Dr. Nona International, Ltd. Etikai Kódexe.....30
Ösztönző programok Dr. Nona International, Ltd. - 2013.....33
Alacsonyabb pozíciók támogatása.....33
Ösztönző programok aktív Direktorok részére.....34
Hosszú távú ösztönző programok.....36
Családi vállalkozás támogatása.....40

Üdvözöljük a Dr. Nona International, Ltd. Társaságban!

Az elején mindig van valaki, aki olyasmit tesz, amit mások megvalósíthatatlannak tartanak...

Életünk során mindig abban hittünk, hogy az ember nem lehet egyszerre gazdag és egészséges is...

Higgye el, ez lehetséges! A „Dr. Nona” Cég regisztrált tagjainak ezrei a bizonyítéka ennek!
A Dr. Nona International, Ltd. termékeit használják, ez által megtartják egészségüket.

Ezeket a termékeket értékesítik ezért gazdagok.
És Ön? Ön is képes véghezvinni valami megvalósíthatatlan dolgot?

Ha ezt a szöveget olvassa, akkor a célhoz vezető első lépést már megtette!
Olvassa el könyvünket és kerüljön az élenjárók közé - a gazdagok és egészségesek közé!

Dr. Nona Kuchina - „Dr. Nona”™ termékek megalkotója

Moshe Shneerson – a Társaság elnöke

Dr. Nona International, Ltd. hálózati marketing

Általános rendelkezések

A Dr. Nona International, Ltd. (tovább csak Cég) marketingtervének feltételei lehetővé teszik, hogy az Önnek leginkább megfelelő ütemben - saját megfontolása, lehetőségei, képességei alapján, különféle szigorú korlátozások és külső nyomás nélkül növelhesse vásárlási kedvezményét, továbbá a termék népszerűsítéséből származó bevételét.
A Cég marketingterve a termék végösszegéből három szintű árkedvezményt tesz lehetővé, továbbá bevételt saját csoporton belüli illetve végfogyasztói kiszolgálás esetén a termékek árkülönbözetéből, prémiumot a direktori vonalak munkájából, a motivációs programok lehetőségeiből származó kiegészítő prémiumokat, különleges jutalmakat és ajándékokat havi akciók formájában.

A Marketingterv lehetőségei

- Árkedvezmény három szinten
- Pontgyűjtés a saját hálózat vásárlásaiból
- Bevétel a kiskereskedelmi értékesítésből
- Jutalék a saját hálózatban lévő tagok forgalmából
- Prémium a direktori vonalak forgalmából
- Pénzügyi elszámolás havonta
- Különleges jutalmak

A Marketingterv előnyei

- Nem kell azonnal megkezdeni a pontgyűjtési programot
- A jövedelem nincs korlátozva
- A hálózat terjedelme sem mélységben sem szélességben nincs korlátozva
- A magasabb pozíció elérése nincs korlátozva
- Nem áll fenn a hálózat elvesztésének veszélye

Regisztráció

A Cég Kedvezményezett vásárlója vagy Termékforgalmazója lehet amennyiben:

- Kitölti a regisztrációs nyomtatványt, eljuttatja azt a regionális képviselő (tovább csak Társaság) irodájába és befizeti a regisztrációs díjat.
- A kitöltött nyomtatványt kézbesítheti személyesen, postai úton, tanácsadón keresztül vagy elektronikus úton a weboldal segítségével vagy e-mailben.
- A Társaság részéről a regisztrációs szám (ID) kiosztását követően a regisztráció elfogadottnak bizonyul. A regisztrációt követően a Társaság díjmentesen átadja az ID számot tartalmazó kártyát és az információs anyagot tartalmazó startcsomagot.

Az adatok rögzítését követően Ön jogosult lesz a kedvezménnyel történő vásárlásra. Lehetőség nyílik tanácsadóként további fogyasztókat regisztrálni és növelni bevételét.

Figyelem!

- Ha szeretné saját számlájára gyűjteni a saját vásárlásai és a regisztrált tagjai után járó pontokat, akkor meg kell nyitnia a pontgyűjtési rendszert, azaz **egyszeri vásárlást tenni saját kódszámra 100 pont értékben**, esetleg **gyűjtve egy adott hónap folyamán 150 pont értékben**, vagy a Tanácsadó által **letranszferált pontokkal**.
- A pontgyűjtési rendszer adatbázisa nemzetközi, így angol nyelven működik. Ezért adatai megkülönböztető írásjelek nélkül lesznek az adatbázisban rögzítve.

A regisztráció megszüntetése

A regisztráció megszüntethető a Tag és a Cég részéről is.

A Tag igényelheti regisztrációjának megszüntetését

- azonnali hatállyal – a Társasághoz kézbesített írásos kérelme alapján. Ebben az esetben újra regisztrálni csak a regisztráció megszüntetését követő hat hónap után lehet.
- automatikusan – mindennemű aktivitás megszüntetésével a Marketingterv feltételei szerint (lásd konzultánsi pozíció megtartása).

A Cég, előzetes figyelmeztetést követően, csak a Marketingterv és az Etikai kódex szabályainak durva megszegése esetén szüntetheti meg a Tag regisztrációját. Az így megszüntetett regisztráció után a Tagnak nincs lehetősége újra regisztrálni.

A regisztráció megszűnésével a Tag hálózata a Tanácsadójához kerül.

Fogalomtár

MARKETINGTERV – ajánlatok és motivációk rendszere olyan Tagok részére, akik szeretnék használni, reklámozni és ajánlani a Cég termékeit. Meghatározza a reklámozás és kínálat elveit, a jutalékok kiszámításának és kifizetésének feltételeit.

FOGYASZTÓ – nem regisztrált személy, aki a termékeket 100% árban, aktuális árjegyzék szerint, kizárólag Termékforgalmazótól vásárolhatja meg. A Társaság raktárában nem vásárolhat.

KEDVEZMÉNYEZETT VÁSÁRLÓ – természetes vagy jogi személy, aki a termékeket általa elért kedvezménnyel, saját felhasználásra vásárolja. Kedvezményének növelése érdekében joga van további érdeklődőknek is ajánlani a kedvezményes vásárlás lehetőségét.

TERMÉKFORGALMAZÓ – az a jognyilatkozati képességgel rendelkező természetes vagy jogi személy, aki kézbesítette a Társasághoz az aláírt termékforgalmazói nyilatkozatot. Általa elért kedvezménnyel vásárolhat termékeket, további érdeklődőket toborozhat közös együttműködés céljából és jogosult a Marketingterv szabályai szerint járó jutalékok kifizetésére.

(Figyelem: Jogi személy esetén fel kell tüntetni a céget képviselő személy teljes nevét)

STARTCSOMAG – információs anyagokból összeállított csomag, melyet a regisztráció után díjmentesen átvehet.

REGISZTRÁLTATÓ SZEMÉLY (TOVÁBB CSAK TANÁCSADÓ) – az a személy, aki megismertette Önnel a Dr. Nona termékek előnyeit és a Marketingterv kínálta lehetőségeket. Regisztrációjában a Tanácsadó részben van feltüntetve.

PARTNER – az a személy, aki a Cég beleegyezésével együttműködik Önnel egy kódszám alatt. A Partner nem részesül jutalékban, sem a Cég által meghirdetett különböző akciók és versenyek nyereményeiben.

POZÍCIÓ – a marketing hálózatban elért pozíció (szint), melyhez bizonyos jogok és kiváltságok kapcsolódnak. Minden egyes pozíció eléréséhez a Marketingtervben előírt feltételeket kell teljesíteni. Marketingtervünk három alap pozíciót (kedvezményi szintet) különböztet meg: Konzultáns, Menedzser és Direktor.

KONZULTÁNS – a regisztrációt követően 20% kedvezménnyel vásárolhat termékeket.

MENEDZSER – a pozíció elérésére vonatkozó feltételek teljesítését követően 33% kedvezménnyel vásárolhat termékeket.

DIREKTOR - a pozíció elérésére vonatkozó feltételek teljesítését követően 40% kedvezménnyel vásárolhat termékeket.

FELSŐBB SZINTŰ DIREKTORI POZÍCIÓ – a direktori pozíció további fokozatai, ezeknek a pozícióknak nincs állandó jellege. Minden hónap folyamán eredményekkel kell megtartani az adott direktori szintet (pl. Group, Master, Gold stb.).

AKTÍV DIREKTOR – az adott hónap folyamán összesítve legalább 100 pont értékben vásárol és csoportos forgalma legalább 1500 pont (saját vásárlás + fejlődési csoport vásárlásai).

PASSZÍV DIREKTOR – az adott hónap folyamán összesítve legalább 100 pont értékben vásárol, de csoportos forgalma 1500 pontnál kevesebb.

INAKTÍV DIREKTOR – vásárlásainak összesített pontértéke az adott hónap folyamán 100 pontnál **kevesebb**.

MARKETING HÁLÓZAT – Ön alá beregisztrált személyek csoportja minden szinten és minden pozícióban. A vonalak (szintek) száma nincs korlátozva.

VONAL - a regisztrált tag elhelyezkedése tanácsadói hálózatában. Az Ön által regisztrált tagok az Ön első vonalát képezik. Az első vonalban lévő tagok által regisztrált személyek az Ön második vonalát fogják alkotni. Minden egyes vonalban korlátlan számú tag lehet.

DIREKTORI ÁG –hálózatának az a része, melyet az első vonalban lévő Direktorok alkotnak. Az ágak mennyisége nincs korlátozva.

AKTÍV DIREKTORI ÁG – olyan ág, melynek élén egy aktív Direktor áll.
FEJLŐDÉSI CSOPORT – az Ön által létrehozott vonal, azaz első vonal a Direktorok és azok hálózata nélkül.

PONT - VOLUME POINT (VP) – a termékhez kapcsolódó mértékegység, mely azonos minden országban. Nem tartalmazza a beszerzési költségeket, mint pl. az adót, szállítást, biztosítást stb., nincs összefüggésben semmilyen nemzetközi valutával.

PONTÉRTÉK – VOLUME UNITS (VU) – az egyes termékek pontban meghatározott értéke.

PONTGYŰJTÉSI RENDSZER – a Marketingterv alapja, mely lehetővé teszi, hogy az Ön és a hálózata vásárlásaiból származó pontokat regisztrációs kódszámán gyűjtse.

A PONTGYŰJTÉSI RENDSZER MEGNYITÁSA – amennyiben pontot szeretne gyűjteni, úgy egyszeri vásárlással 100 pont étékben, vagy egy hónap folyamán gyűjtve legkevesebb 150 pont értékben, esetleg a Tanácsadó által leosztott pontokkal megnyithatja pontgyűjtési rendszerét.

SZEMÉLYES PONTOK – PERSONAL VOLUME UNITS (PVU) – az adott hónap folyamán Ön által vásárolt termékek pontértéke (VP).

CSOPORTOS FORGALOM – GROUP VOLUME UNITS (GVU) – az Ön és az Ön első vonalának vásárlásaiból származó pontok összesítve az adott hónap folyamán (direktori vonalak nélkül).

GLOBÁLIS FORGALOM (GVR) – a 10. szintig terjedő hálózat összesített forgalmának együttes pontértéke (a Termékforgalmazó személyes forgalma és pontleosztása nélkül).

TRANSZFER – pontleosztási folyamat a Tanácsadó és regisztrált tagjai között.

ELSZÁMOLÁSI IDŐSZAK – az elért eredmények után járó jutalék meghatározásához szükséges időszak – **naptári hónap**.

TELJESÍTÉSI FELTÉTEL – meghatározza, hogy a Tagnak mennyi pontot kell elérnie egyedül vagy hálózata segítségével ahhoz, hogy megszerezze (megtartsa) a kívánt pozíciót és/vagy a jutalékot, ajándékot vagy a programokban való részvételi lehetőséget.

JUTTATÁSOK – a Cég termékeinek reklámozásáért és a forgalom növekedéséért járó kedvezmények és jutalmak, főként anyagi formában.
JUTALÉK – a kedvezményi szintek árkülönbözetének összege.

PRÉMIUM (BÓNUSZ) – a direktori hálózatok összesített forgalma után járó külön juttatás a Marketingterv szabályai alapján.

KIEGÉSZÍTŐ JUTALOM – külön meghatározott feltételek teljesítésével elérhető kiegészítő jutalom.

ÖSZTÖNZŐ PROGRAMOK – forgalom növekedését segítő eszközök és kiegészítő jutalmak aktív Termékforgalmazók részére. A Marketingterv szerves részét képezik.

JUTALOM MÉLYSÉGE – a szintek száma, melyekből az adott hónapot érintő prémium (bónusz) kiszámolása történik.

HÁLÓZATSZŰKÍTÉS – az aktuális hónap jutalékainak és prémiumainak kiszámításával kapcsolatos, passzív tagokkal szembeni folyamat. Amennyiben az adott hónapban nincs teljesítve a jutalékok és prémiumok kifizetésével kapcsolatos feltétel, úgy ezek a jutalékok ahhoz a Tanácsadóhoz kerülnek, aki az adott hónapban a feltételeknek eleget tett. **A hálózatszűkítés csak az adott hónap után járó juttatásokat érinti, nem érinti a teljesítési feltételekben megszabott pontteljesítményeket**.

CSEKK – belső információs dokumentum, mely tanúsítja az elszámolási időszakban elért jutalék összegét.

SZEMÉLYES VÁSÁRLÁSOK (FORGALOM) – saját regisztrációs kódra történő vásárlás, nem a Tanácsadón keresztül, aki a pontokat letranszferálja.

KEDVEZMÉNYES BELÉPÉSEK – olyan vásárlások, amelyek már önmagukban tartalmaznak kedvezményt. Mint például menedzseri belépés 700 pont- vagy direktori belépés 3000 pont értékben. Ezeket a kedvezményes belépéseket csak személyes vásárlással lehet végrehajtani saját ID számra.

ADMINISZTRÁCIÓS DÍJ – az adatbázisban való nyilvántartás adminisztrációs díja, melyet évente kell meghosszabbítani a vásárlással egyidejűleg vagy külön. Nem tud vásárolni, sem jutalékot felvenni, amennyiben lejárta esetén nem hosszabbítja meg. A meghosszabbítás díja kedvezményi szintenként eltérő.

INFORMÁCIÓ A HÁLÓZAT MUNKÁJÁRÓL – kivonat a számítógépes adatbázisból, mely névlegesen tartalmazza a Termék-

forgalmazó hálózatán belüli forgalmát és az egyes pozíciókat. Négy típusú kivonat létezik:

Work Net - aktívan dolgozó Tagok hálózata;
Current Net - teljes hálózat (aktív és passzív Tagok);
Branch Net - az első vonalban elhelyezkedő Direktorok áttekintése,
Development Group - saját fejlődési csoport áttekintése.

A regisztrációt követően ezek az információk hozzáférhetőek a www.drnona.net weboldalon, vagy a Társaság regionális irodájában.

IGAZGATÓTANÁCS – aktív Termékforgalmazókból álló helyi szervezet, mely pontosítja az etikai szabályokat, a termék terjesztésének módszereit és a Marketingterv előnyeit és szabályait az adott államban érvényes, vonatkozó jogszabályok értelmében. A www.drnona.eu weboldalon kifüggesztett pontosított szabályok minden regisztrált Tagra érvényesek. A Tanács kapcsolattartóként működik a regisztrált Tagok és a Cég/Társaság (regionális képviselet) között. A Tanács a Cég működésével kapcsolatosan javaslatokat és követelményeket terjeszthet a Cég vezetősége elé, továbbá fegyelmi intézkedéseket tesz a regisztrált Tagokkal szemben a szabályok megsértése esetén.

ETIKAI KÓDEX – a termék forgalmazásával foglalkozó személyektől elvárt etikai magatartás szabályai. Minden regisztrált Tag köteles betartani. A szabályok megsértése a regisztráció megszüntetéséhez vezethet.

Karrier pozíciók

A Marketingterv három alap kedvezményt - pozíciót különbözet meg: Konzultáns, Menedzser és Direktor. A pozíció elérésének és megtartásának feltétele azonos mind a Kedvezményezett vásárló mind a Termékforgalmazó részére, a különbség az, hogy a Kedvezményezett vásárlónak nincs a termékekből bevétele.

Konzultáns – 20% kedvezmény

A marketing hálózat első pozíciója. Regisztrációt követően automatikusan erre a pozícióra kerül.

!Figyelem: Amennyiben a regisztráció folyamán az <u>első vásárlása</u> legalább 250 pont, ajándékot kap – 28 pontos termék formájában (választás szerint Dinamikus hidratálókrémet, vagy az aktuális akció szerint meghatározott terméket). Így ez a vásárlás legalább 28% kedvezménnyel történik.

A Konzultáns kiváltságai:

1. 20 % vásárlási kedvezmény.
2. Magasabb pozíció elérése saját- valamint saját hálózatának vásárlásai révén. Ennek feltétele a <u>pontgyűjtési rendszer megnyitása</u>:
   a. Egyszeri vásárlással 100 pont értékben. A rendszer azonnal megkezdi a pontgyűjtést – minden további vásárlás pontértéke regisztrációs kódján halmozódik.
   b. Többszöri vásárlással egy hónap folyamán gyűjtve, összesen 150 pont értékben. Az Ön és saját hálózatának vásárlásai után a rendszer a következő hónaptól gyűjti a pontokat.
   c. A Tanácsadó révén, aki legalább 100 pont leosztásával (transzfer) megnyithatja pontgyűjtési rendszerét. Az Ön és saját hálózatának vásárlásai után a rendszer a következő hónaptól gyűjti a pontokat.
3. Minden egyszeri 300 pontos <u>személyes vásárlás</u> után ajándékba kap egy 28 pontos terméket (Dinamikus hidratálókrémet, vagy az aktuális akcióban meghatározott terméket). Így ez a vásárlás legalább 27% kedvezménnyel történik.
4. Részt vehet a Konzultánsok részére meghirdetett Ösztönző programokban.

A Konzultáns jövedelmei:

1. Bevétel a kiskereskedelmi értékesítésből, azaz 25 % a termék beszerzési árából.

Magyarázat: Miért nyer 25 % -ot a kiskereskedelmi értékesítéssel?
Példa: A termék értéke 100 VU. Amennyiben Ön, mint Konzultáns a terméket 20 % kedvezménnyel veszi, tehát 80 VU értékben, de

100 VU értékben adja el, az Ön nyeresége 20 VU, ami 25 % a 80 pontból, vagyis a termékre költött összegből.

2. Bevétel a hálózat munkájából az Ösztönző programok alapján, pl. „Konzultánsi bónusz”.

Magyarázat: A Marketingtervben meghatározott garantált jutalékokon kívül a Cég lehetőséget ad további kiegészítő bevételre, rövid- és hosszú távú ösztönző programjai révén. Ezek jól jövedelmező programok, szánjon nekik kellő figyelmet. Érdeklődjön Tanácsadójánál.

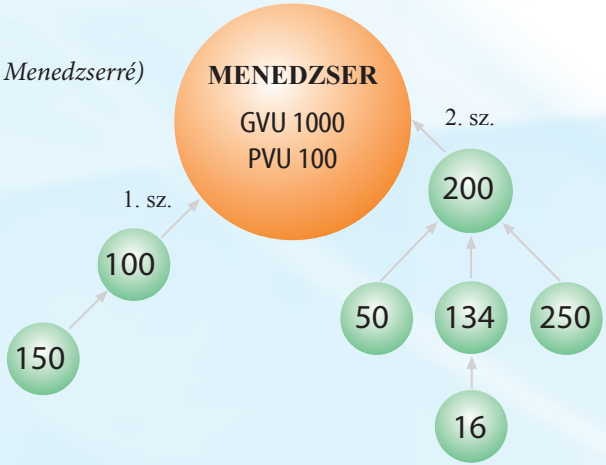
A konzultánsi pozíció megtartása:

A pozíció megtartásának egyetlen feltétele, hogy a konzultánsi pozíció elérését/megtartását követően 12 hónap leforgása alatt legalább egy személyes vásárlás történjen bármilyen pontértékben. Első hónapnak a pozíció elérésének/megtartásának ideje számít.

Példa: az utolsó személyes vásárlásra áprilisban került sor. Amennyiben a következő év március végéig nem vásárol egyszer sem, úgy a következő hónaptól, azaz áprilistól a regisztrációja megszűnik. A hálózata felkerül a Tanácsadójához. Csak új regisztráció révén lehet újra a Cég Konzultánsa.

1. vázlat

A pontgyűjtés példája (hogyan váljunk Menedzserré)



100 PVU + 250 VP (pontok az 1. számú csoportból) + 650 (pontok az 2. számú csoportból) = 1 000 GVU

Menedzser – 33 % kedvezmény

A marketing hálózat második pozíciója. Erre a pozícióra kétféle módon kerülhet:

1. **Az Ön személyes forgalma (PVU), valamint a hálózata forgalma (GVU) együtt eléri az 1000 pontot (1. vázlat). Ettől kezdve Ön átkerül a menedzseri pozícióra, ahol már 33 % kedvezményben részesül vásárlásai során. A menedzseri pozíció elérése nincs időben korlátozva.**

2. **Egyszeri személyes vásárlás min. 700 pont értékben. Már ez a vásárlás is 33 % kedvezménnyel történik. Ehhez a vásárláshoz a Cég kiegészítve 1000 pontig további pontot ajándékoz, így számláján összesen 1000 pont lesz. Továbbá a vásárlás mellé ajándékba kap egy 23 pontos terméket is (Solaris testápolót, vagy az aktuális akcióban meghatározott terméket).**

Figyelem: az ajándék pontok nem kerülnek bele a Tanácsadó csoportos pontjába (GVU), nem jár utána jutalék, sem egyéb jutalom.

A Menedzser kiváltságai:

1. 33 % vásárlási kedvezmény.

2. Magasabb pozíció elérése saját- valamint saját hálózatának vásárlásai révén. A Menedzserek vásárlásaiból is beszámítódnak a pontok. A pozíciók egyenlősége nincs hatással a pontgyűjtésre (lásd 2. vázlat).

3. Minden egyszeri 300 pontos személyes vásárlás után ajándékba kap egy 23 pontos terméket (Solaris testápoló, vagy az aktuális akcióban meghatározott terméket). Így ez a vásárlás legalább 38 % kedvezménnyel történik.

4. Részt vehet a Menedzserek részére meghirdetett Ösztönző programokban, pl. Konzultánsi bónusz.

A Menedzser bevételi forrásai:

1. Bevétel a kiskereskedelmi értékesítésből, azaz 50 % a termék beszerzési árából.

Magyarázat: Miért nyer 50 % -ot a kiskereskedelmi értékesítéssel?
Példa: A termék értéke 100 VU. Amennyiben Ön, mint a terméket 33 % kedvezménnyel veszi, tehát 67 VU értékben, de 100 VU

értékben adja el, az Ön nyeresége 33 VU, ami 50 % a 67 pontból, vagyis a termékre költött összegből.

2. A hálózatában lévő Konzultánsok forgalmából 13 % jutalék illeti meg. A jutalék kifizetésének feltétele, hogy az adott hónap folyamán Ön legkevesebb 100 személyes pontot érjen el (lehet transzfer is) más esetben a jutalékot az a Tanácsadó kapja, aki teljesíti a feltételt. Ez a feltétel csak a jutalékot érinti, a pontgyűjtést nem (lásd 2. vázlat).

3. Bevétel a hálózat munkájából az Ösztönző programok alapján.

Magyarázat: A Marketingtervben meghatározott garantált jutalékokon kívül a Cég lehetőséget ad további kiegészítő bevételre, rövid- és hosszú távú ösztönző programjai révén. Ezek jól jövedelmező programok, szánjon nekik kellő figyelmet. Érdeklődjön Tanácsadójánál.

A menedzseri pozíció megtartása:
A pozíció megtartásának egyetlen feltétele, hogy a menedzseri pozíció elérését/megtartását követően 12 hónap leforgása alatt legalább egy hónapban személyes vásárlása gyűjtve min. 100 pont értékben legyen. Első hónapnak a pozíció elérésének/megtartásának ideje számít.

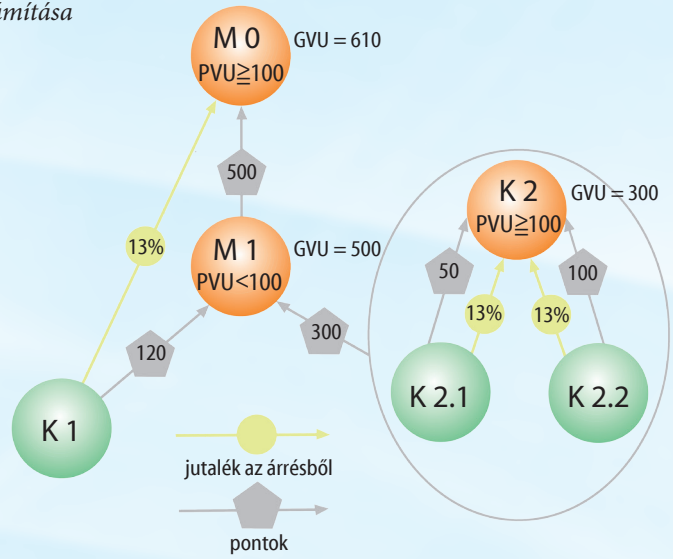
Példa: az utolsó személyes vásárlásra ez év februárjában került sor. Amennyiben a következő év január végéig nem vásárol egyetlen hónapban sem gyűjtve legalább 100 pont értékben, úgy inaktív Menedzserré válik és a következő hónaptól, azaz februártól a kedvezménye 20 %-ra csökken, azaz konzultánsi pozícióra. Az összegyűjtött pontjai elvesznek. A számláján csak a pontgyűjtési rendszerhez szükséges 100 pont marad. A hálózata megmarad. Amennyiben újra el szeretné érni a menedzseri pozíciót, úgy arra a pozíció elvesztésétől számított egy év (12 hónap) áll rendelkezésre pontgyűjtéssel (1000 pont) vagy egyszeri 700 pontos vásárlással. Amennyiben az adott egy év alatt nem sikerül elérni a menedzseri pozíciót, úgy az ez idő alatt gyűjtött pontok elvesznek és számláján csak a 100 pont marad. Újra egy év áll rendelkezésre, hogy elérje a menedzseri pozíciót. Ez a folyamat addig tart, míg el nem éri újra a menedzseri pozíciót.

Figyelem: Amennyiben a konzultánsi pozícióra visszakerülve egyszer sem vásárol az adott év folyamán, úgy ezt a pozíciót elveszítve kiesik a rendszerből. Regisztrációja megszűnik.

2. vázlat
A Menedzser pontgyűjtése és jutalékának kiszámítása

M 0 = 110 PVU
M 1 = 80 PVU
K 1 = 120 PVU
M 2 = 150 PVU
K2.1 = 50 PVU
K2.2 = 100 PVU

GVU M 2 = M2 + K2.1 + K2.2
150 + 50 + 100 = **300**
GVU M 1 = M1 + K1 + ΣM2
80 + 120 + 300 = **500**
GVU M 0 = M0 + ΣM1
110 + 500 = **610**



Direktor – 40 % kedvezmény

A marketing terv harmadik pozíciója. Kétféle módon lehet megszerezni:
Osiągnąć go możesz dwoma sposobami:

1. Az Ön személyes forgalma, valamint hálózata teljes forgalma (GVU) együtt eléri a 4500 pontot. Ettől kezdve Ön átkerül a direktori pozícióra ahol már 40 % kedvezményben részesül vásárlásai során.
2. Egyszeri <u>személyes vásárlás</u> min. 3000 pont értékben. Már ez a vásárlás is 40 % kedvezménnyel történik. A vásárlás után ajándékot kap 51 pont értékben (Dinamikus hidratálókrém és Solaris testápoló). Ez a vásárlás belekerül annak a legközelebb álló Tanácsadónak a csoportos pontértékébe (GVU), aki az adott hónap folyamán teljesítette a 100 pontos személyes forgalmat.

A Direktor kiváltságai:

1. 40 % vásárlási kedvezmény.
2. Professzionális karrierépítés lehetősége magasabb pozíciós direktori szinteken, az adott feltételek szerint.
3. A pozícióhoz kapcsolódó ösztönző programokban való részvétel.

A Direktor bevételei:

1. Bevétel a kiskereskedelmi értékesítésből, azaz kb. 67 % a termék beszerzési árából.

Magyarázat: Miért nyer 67 % a kiskereskedelmi értékesítéssel?
Példa: A termék értéke 100 VU. Amennyiben a terméket 40 % kedvezménnyel veszi, tehát 60 VU értékben, de 100 VU értékben adja el, az Ön nyeresége 40 VU, ami 67 % a 60 pontból, vagyis a termékre költött összegből.

2. Jutalék saját vonalából: 7% a Menedzser- és 20% a Konzultánsok vásárlásaiból. A jutalék kifizetésének feltétele, hogy az adott hónap folyamán Ön legalább 100 személyes pontot érjen el (lehet transzfer is) más esetben a jutalékot az a Tanácsadó kapja, aki teljesíti a feltételt (lásd 3. vázlat). Ez a feltétel csak a jutalékot érinti, a pontgyűjtést és a pozíciót nem.

3. Havi prémium (bónusz) az Ön direktori vonalaiból. A prémium az Ön hálózatában regisztrált Direktorok csoportos forgalmából (GVU) van kiszámolva, az egyes szinteken való elhelyezkedésük alapján:
   1. szint – 8 %
   2. szint – 6 %
   3. szint – 4 %
   4. szint – 2 %

A prémium megszerzésének feltétele, hogy **az adott hónap folyamán személyes forgalma legalább 100 pont és csoportos pontértéke (GVU) legkevesebb 1500 pont legyen** – a személyes és csoportos pontok együtt. Ebbe a teljesítési feltételbe nem számítanak bele a hálózatszűkítésből származó pontok.

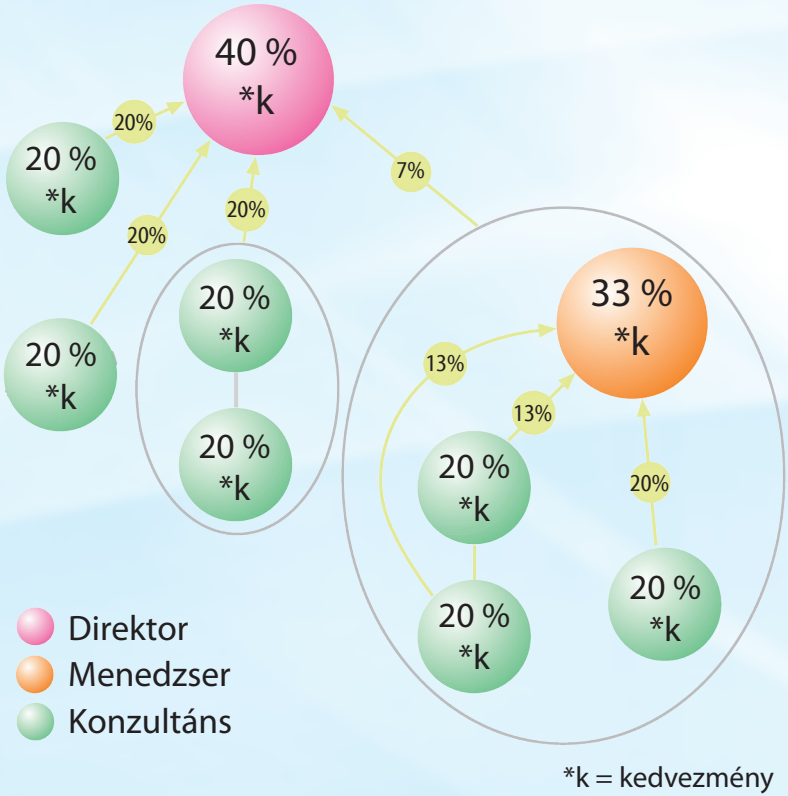
Kivétel: a teljesítési feltétel változik abban az esetben, ha a Direktor (Tanácsadó) hálózatában megjelenik az első Direktor (leválik). Ebben az esetben már 1000 csoportos és 100 pont személyes forgalomnál jár a prémium. Ez a kivétel az első Direktor megjelenésétől számított következő három hónap folyamán érvényes. Amennyiben ez idő alatt további Direktor jelenik meg a hálózatban, az nincs hatással a három hónapos kivételre, nem szűnik meg.

A direktori pozíció megtartása:

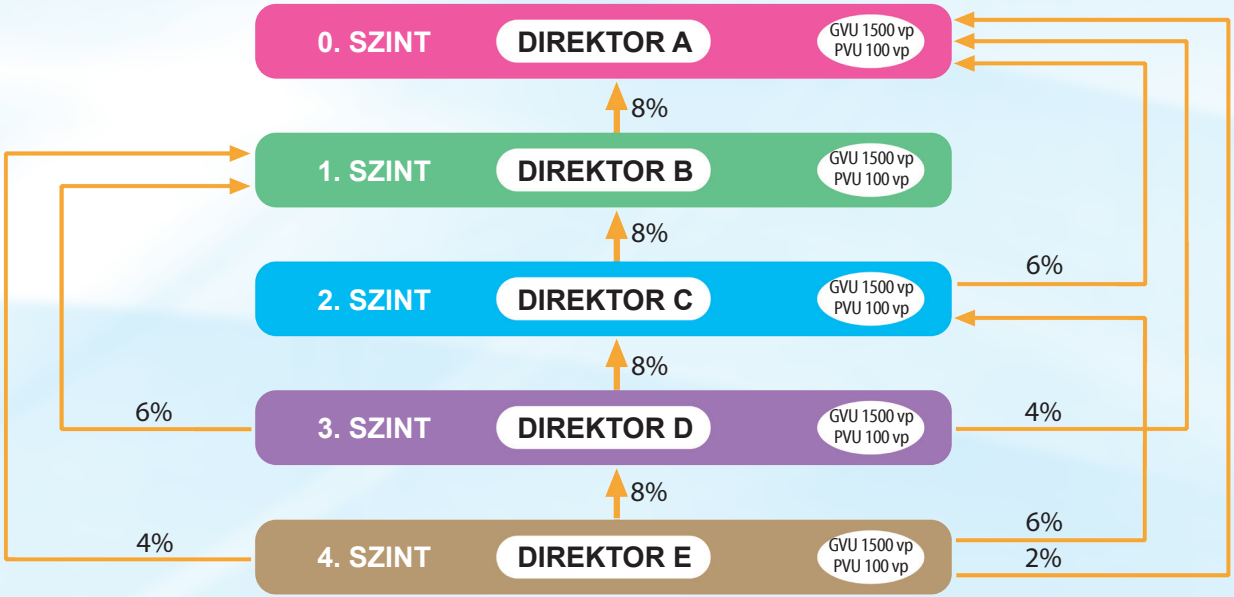
A pozíció megtartásának feltétele, hogy **a pozíció elérését/megtartását követően 12 hónap leforgása alatt** legalább egyszer <u>személyes vásárlása legalább 100 pont értékben legyen</u> és ez alatt az időszak alatt **csoportos pontszáma elérje a 300 pontot** (a személyes pontokat is beleértve). Első hónapnak a pozíció elérésének/megtartásának ideje számít.

Példa: a direktori pozíciót ez év májusában érte el. Amennyiben a következő év április végéig nem vásárol egyszer sem **100 pont értékben és a halmozott csoportos pontja ebben az időben nem éri el a 300 pontot (mindkét feltételt teljesíteni kell)**, úgy kedvezménye májustól 33 % csökken, azaz menedzseri pozícióra. Az összegyűjtött pontjai elvesznek. Menedzser lesz, elveszíti 40%-os kedvezményét. A számláján csak a menedzseri pozícióhoz szükséges 1000 pont marad. A hálózata megmarad. Amennyiben újra el szeretné érni a direktori pozíciót, úgy arra a
pozíció elvesztésétől számított egy év (12 hónap) áll rendelkezésre pontgyűjtéssel (4500 pont) vagy egyszeri 3000 pontos vásárlással. Amennyiben ez alatt az időszak alatt nem sikerül elérnie a direktori pozíciót, a következő hónaptól (itt május) újra 1000 pont (GVU) marad a számláján. Megint egy év áll rendelkezésre elérni a direktori pozíciót.
Figyelem: Amennyiben a menedzseri pozícióra visszakerülve nem tartja meg ezt a pozíciót sem – egyszeri személyes vásárlással az adott év folyamán 100 pont értékben, úgy ezt a pozíciót elveszítve visszaesik Konzultáns pozícióba 20%-os kedvezménnyel.

3. vázlat
Direktor jutalékának meghatározása



4. vázlat
Prémium a direktori hálóz aktoból



8. vázlat

A jutalékok kiszámításának táblázata

Pozíció	Jutalék		Prémium (bónusz)		
	Konzultánsból	Menedzserből	Konzultánsból	Menedzserből	Direktorból
KONZULTÁNS 20 % kedvezmény a fogyasztói árból			**10%*)**	**10%*)**	
MENEDZSER 33 % kedvezmény a fogyasztói árból Pozíció megszerzése: 1000 GVU vagy egyszeri 700 pontos vásárlás	**13%**		**6,6 %*)**	**6,6%*)**	
DIREKTOR 40 % kedvezmény a fogyasztói árból Pozíció megszerzése: 4500 GVU vagy egyszeri 3000 pontos vásárlás	**20%**	**7%**			**8%** **Stb.**

*) ezek a prémiumok a „Konzultánsi bónusz" program teljesítésével érhetők el. A feltételeket az Ösztönző programokban találja – Marketingterv melléklet.

9. vázlat Felsőbb direktori pozíciók – feltételek az elérésükhöz és a szintek mélysége a prémium kiszámolásához

A Group-tól kezdődően a pozíció megtartásához havonta kell teljesíteni a feltételeket.

Pozíció	Aktív Direktorok a hálózatában	Minimális globális forgalom	A szintek mélysége a globális pontok kiszámításához
DIREKTOR			4
GROUP DIRECTOR	2	5 000	5
LEADING DIRECTOR	3	15 000	6
MASTER DIRECTOR	4	25 000	6
AMBER DIRECTOR	5	35 000	7
SILVER DIRECTOR	6	50 000	7
RUBY DIRECTOR	7	75 000	8
GOLD DIRECTOR	8	100 000	8
SAPPHYRE DIRECTOR	8 (min. 1 master)	250 000	9
PLATINUM DIRECTOR	9 (min. 2 master)	400 000	9
DIAMOND DIRECTOR	10 (min. 4 master)	750 000	10
PRESIDENT DIRECTOR	12 (min. 6 master)	1 000 000	10 + 0,5 % a Cég éves bevételéből

10. vázlat. A prémium (bónusz) kiszámolásának táblázata

DIREKTOR HÁLÓZATA	DIREKTOR	GROUP DIRECTOR	LEADING DIRECTOR	MASTER DIRECTOR	AMBER DIRECTOR	SILVER DIRECTOR	RUBY DIRECTOR	GOLD DIRECTOR	SAPPHYRE DIRECTOR	PLATINA DIREKTOR	DIAMOND DIRECTOR	* PRESIDENT DIRECTOR
1. vonal	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
2. vonal	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
3. vonal	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
4. vonal	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
5. vonal		2 %	2%	2 %	2%	2%	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
6. vonal			0.5%	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
7. vonal					0,5%	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
8. vonal							0,5%	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
9. vonal									0,5%	1 %	1 %	1 %
10. vonal											0,5%	0,5%

* A President Director prémiuma kiegészül a Társaság évi forgalmának 0,5 %-val.
A prémiumok kifizetésének feltétele a teljesített havi 100 személyes és 1500 csoportos forgalom.

A prémium (bónusz) kiszámolásának összefoglalása

1. **Direktor** - prémiuma a hálózat 4. szintjéig terjed.
2. **Group Director** – legalább 5.000 pontos globális forgalmat ér el (GVR), van 2 aktív direktori ága az első szinten. Prémiuma az 5. szintig terjed.
3. **Leading Director** - legalább 15.000 pontos globális forgalmat ér el (GVR), van 3 aktív direktori ága az első szinten. Prémiuma a 6. szintig terjed.
4. **Master Director** - legalább 25.000 pontos globális forgalmat ér el (GVR), van 4 aktív direktori ága az első szinten. Prémiuma a 6. szintig terjed.
5. **Amber Director** - legalább 35.000 pontos globális forgalmat ér el (GVR), van 5 aktív direktori ága az első szinten. Prémiuma a 7. szintig terjed.
6. **Silver Director** - legalább 50.000 pontos globális forgalmat ér el (GVR), van 6 aktív direktori ága az első szinten. Prémiuma a 7. szintig terjed.
7. **Ruby Director** - legalább 75.000 pontos globális forgalmat ér el (GVR), van 7 aktív direktori ága az első szinten. Prémiuma a 8. szintig terjed.
8. **Gold Director** - legalább 100.000 pontos globális forgalmat ér el (GVR), van 8 aktív direktori ága az első szinten. Prémiuma a 8. szintig terjed.
9. **Sapphyre Director** - legalább 250.000 pontos globális forgalmat ér el (GVR), van 8 aktív direktori ága az első szinten, ebből legalább egy Master. Prémiuma a 8. szintig terjed.
10. **Platinum Director** - legalább 400.000 pontos globális forgalmat ér el (GVR), van 9 aktív direktori ága az első szinten, ebből legalább kettő Master. Prémiuma a 9. szintig terjed.
11. **Diamond Director** - legalább 750.000 pontos globális forgalmat ér el (GVR), van 10 aktív direktori ága az első szinten. Ebből legalább négy Master. Az egyik Master helyett lehet egy Gold 8 szint mélységig. Prémiuma a 10. szintig terjed.
12. **President Director** - legalább 1.000.000 pontos globális forgalmat ér el (GVR), van 12 aktív direktori ága az első szinten. Ebből hat Master. Az egyik Master helyett lehet egy Gold 8 szint mélységig. Prémiuma a 10. szintig terjed. Továbbá a President Director részesül a Cég évi bevételének 0.5%. A President prémium évente egy alkalommal kerül kifizetésre (lásd példa).

Példa:

1. Az „A” Direktor 6 hónapon keresztül teljesítette a President prémium feltételeit.
2. A „B” Direktor ezeket a feltételeket 3 hónapon keresztül teljesítette.
3. A „C” Direktor a feltételeket 9 hónapon keresztül teljesítette.

Minden teljesített hónap a President prémium egy egységét jelenti, tehát 3+6+9=18 egység. A Cég a teljes pontbevétel 0.5 százalékát elosztja 18 egyenlő részre, ebből az „A” Direktor 6 részt, a „B” 3 részt a „C” pedig 9 részt kap.

A jutalékok és bónuszok kifizetésének feltételei

1. Jutalékának kifizetésére az a Menedzser és Direktor jogosult, akinek az adott hónapban számláján 100 személyes pont van.
2. Az előírt havi pontérték teljesítése alapfeltétel a direktori prémiumok (bónuszok) kifizetéséhez (ideértve a felsőbb szinteken elhelyezkedő Direktorokat is). Ez a feltétel legalább 100 pontos személyes és 1500 csoportos pont az adott hónapban.
3. Egyéb jutalmak kifizetésének feltételét az adott program szerint kell teljesíteni.
4. A jutalékok és bónuszok kifizetésére az elszámolási időszakot követően kerül sor, azaz legkorábban a következő hónap 5. napján.
5. A juttatások kifizetésére a Társaság irodájában (a Cég regionális képviselete) kerül sor ahol a regisztráció történt. Amennyiben a Termékforgalmazó kérte az átregisztrálását más Társasághoz, úgy a juttatások kifizetésére ott kerül sor (az átregisztrálással sem a kód sem a pozíció nem változik).
6. A kifizetendő összeg alapjául a rendszer által kiállított csekk szolgál, amelyen euróban van feltüntetve a havi forgalom alapján kiszámolt összeg.
7. A kifizetendő összeg az érintett hónap árjegyzékének árfolyamával átszámítva kerül kifizetésre az adott állam pénznemében.
8. A kifizetésre az adott államban érvényes vonatkozó jogszabályok szerint kerül sor.

A pontleosztás szabályai - TRANSZFER

A Tagnak joga van saját Tanácsadójától vásárolni. A pontok igazságos megtartására a hálózatban a vásárlás pontértéke leosztható, miközben az alábbi feltételeket be kell tartani:

1. Csak a **személyes pontokból lehet leosztani** (PVU) a csoportos pontokból nem (GVU).
2. Csak az **adott hónapban vásárolt pontokat** lehet leosztani.
3. A leosztó számláján 100 személyes pontnak kell maradnia (PVU) – ez aktivitásának mutatója.
4. Leosztható pontok: az adott hónap személyes pontjainak összege (PVU) – 100 pont = leosztható pontok összege.
5. Pontokat leosztani **csak a saját hálózatban, a saját fejlődési csoporton belül lehet, illetve az inaktív Direktor (nincs 100 pontja) alatt elhelyezkedő Konzultánsoknak és Menedzsereknek**.

6. Nem lehet pontot leosztani a hálózatban lévő Direktornak.
7. Nem lehet leosztani pontot olyan vonalban lévő személynek, amely élén egy aktív Direktor áll (van 100 pontja).
8. A transzferált pontok **megmaradnak a csoportos forgalomban (GVU)**, levonásra kerülnek **a személyes forgalomból (PVU)** és nem számítódnak bele a **globális forgalomba (GVR)**.
9. A transzfer által szerzett pontok csak **az adatbázis havi zárását követően jelennek meg, azaz a következő hónap elején**.
10. Amennyiben a **pontleosztással megnyitotta pontgyűjtési rendszerét, vagy újabb pozícióra került**, úgy az a következő hónap első napján lép érvénybe.
11. A leosztott pontokért nem jár jutalék.
12. A **transzfer végrehajtására csak akkor kerül sor**, ha a kitöltött nyomtatványt legkésőbb az utolsó előtti munkanap nyitvatartási idejében eljuttatja a Társaság irodájába (személyesen, e-mailben, postai úton, stb.).
13. A rendszer nem rögzíti a pontleosztást amennyiben: több pontot szeretne leosztani, mint amennyit a feltételek szerint tud (nem marad 100 PVU); a pontleosztás saját hálózaton kívülre történik; a pontleosztás saját hálózaton belül olyan személyre szól, aki felett egy aktív direktor áll; felfelé történő pontleosztás esetén – a Tanácsadóknak.
14. **Transzferrel nem lehet**: végrehajtani a kedvezményes belépést; személyesen vásárolni.

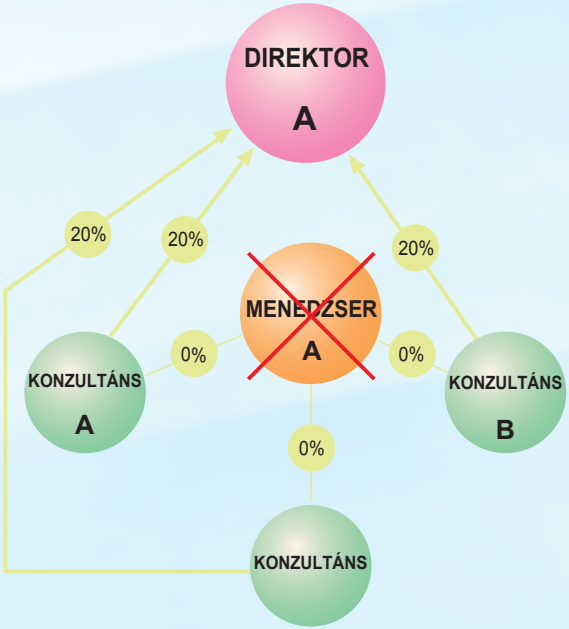
A hálózatszűkítés feltételei

A hálózatszűkítésre a havi zárás folyamán kerül sor, miután a központi adatbázisba bekerül az összes vásárlással és pontleosztással kapcsolatos adat. A hálózatszűkítés és az ebből kifolyólagos jutalékkiszámolás csak az adott hónapot érinti. Nincs befolyással a következő hónapokra. A hálózatszűkítéssel nem szűnik meg a pozíció alapján meghatározott, kedvezménnyel történő vásárlás joga.

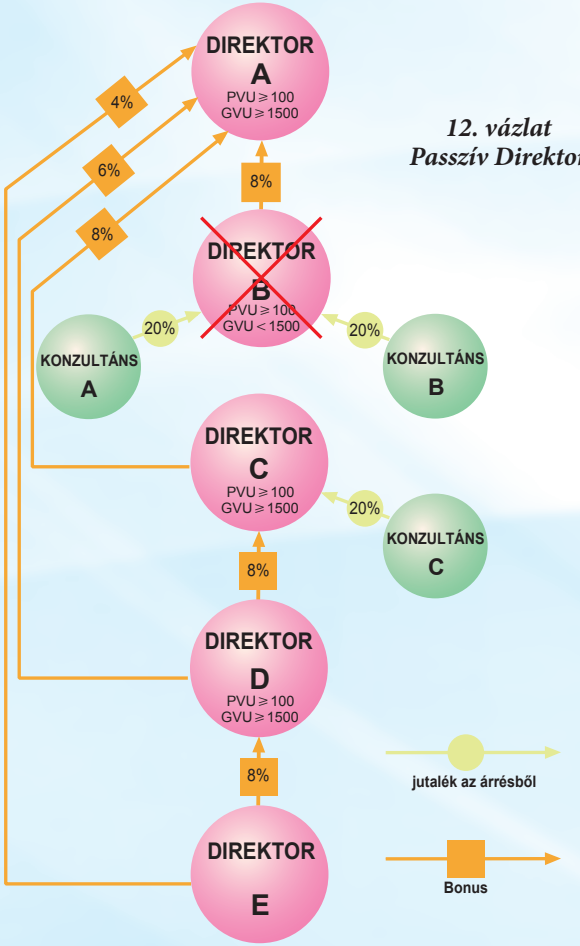
Kit érint a hálózatszűkítés:

1. **Inaktív Menedzser**: az a Menedzser, aki az adott hónap folyamán **nem teljesíti a 100 pontos személyes forgalmat** (PVU) nem kap jutalékot hálózata munkájából. Ez a jutalék a legközelebb álló aktív Tanácsadóhoz kerül (6. vázlat).
2. **Passzív Direktor**: az adott hónap folyamán **nem érte el az 1500 pontos csoportos forgalmat (GVU)**, de **van 100 pontos személyes forgalma**, nem kap prémiumot (bónuszt) direktori hálózatából, azt a felette lévő aktív Direktor kapja. A passzív Direktor csak a saját fejlődési csoport forgalma után kap jutalékot (7. vázlat).
3. **Inaktív Direktor**: az adott hónap folyamán **nem éri el az 1500 csoportos és 100 pontos személyes forgalmat**, nem kap sem jutalékot sem prémiumot hálózata után. A hálózatszűkítés által az inaktív Direktor hálózata, a jutalékok és prémiumok kiszámításának céljából, felkerül a legközelebbi aktív (vagy passzív) Direktorhoz. A 8. vázlat az Inaktív Direktor jutalékának mozgását a 9. vázlat pedig a prémium mozgását mutatja.

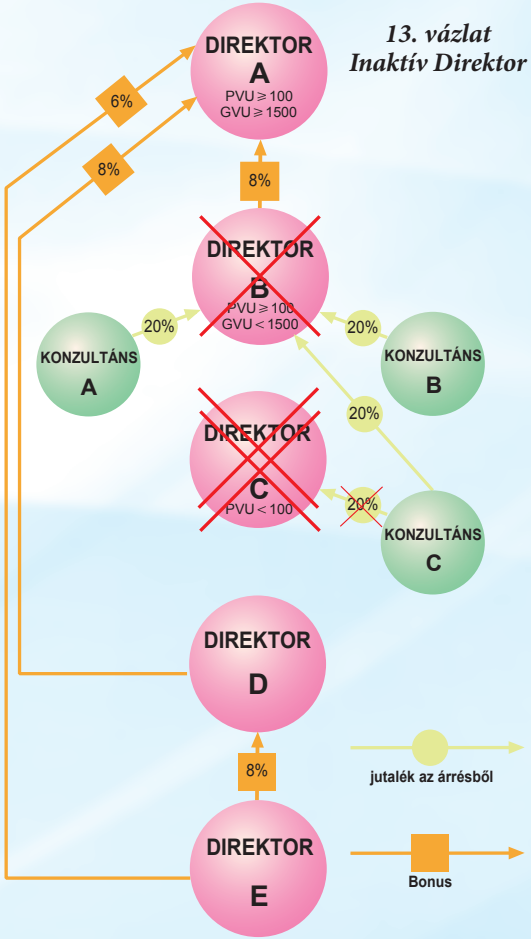
11. vázlat
Inaktív Menedzser



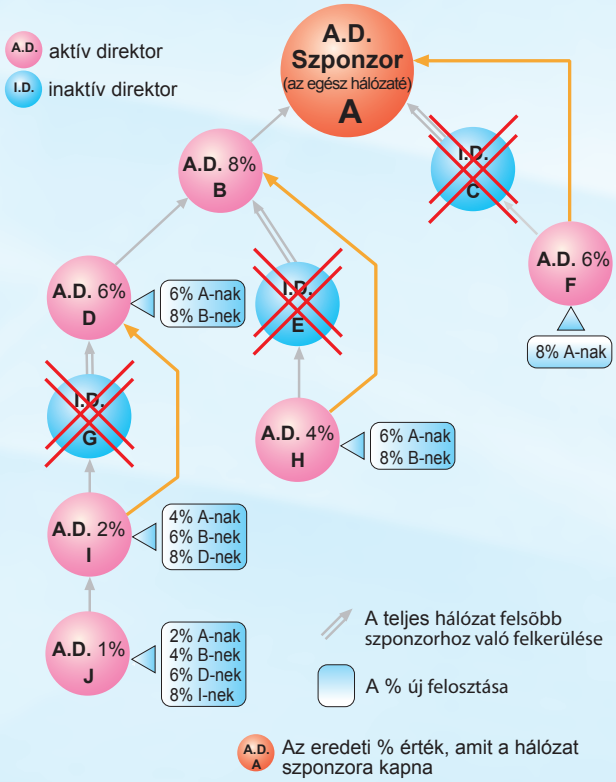
12. vázlat
Passzív Direktor



13. vázlat
Inaktív Direktor



14. vázlat
A hálózatszűkítés teljes vázlata



Kiegészítő jutalmak

A havi prémiumokon és jutalékokon kívül a Társaság egyéb kiegészítő jutalmakat is lehetővé tesz, kezdve a havi akcióktól és ajándékoktól egészen a hosszú távú programokig, melyekben minden Tag, függetlenül az elért pozíciótól, részt vehet. Az egyes programok feltételeiről és lehetőségeiről az Ösztönző programokban olvashat, mely a Marketingterv melléklete.

AZ ÉRDEKELT FELEK JOGAI

A Kedvezményezett vásárló regisztrációja, ill. a Termékforgalmazó nyilatkozata olyan dokumentum, mely kifejezi a regisztrált Tag saját akaratát, hogy a Cég termékeit felhasználja és tovább ajánlja. A Termékforgalmazó nyilatkozatával Ön igazolja a saját és a Cég javát szolgáló, önálló tevékenységként való közreműködését a hálózati marketingben. Termékforgalmazóként tevékenységet saját felelősségre és az adott állam törvényeinek figyelembevételével folytat. A felek közötti kapcsolatot nem köti jogi keret – szerződés. Ez egy önként vállalt együttműködés, mely alapelveit a Marketingterv szabályozza. Az alapelvekkel való egyet nem értés esetén írásban kérheti a regisztráció megszüntetését.

A Kedvezményezett vásárlónak és a Termékforgalmazónak nincs semmiféle jogi kötelezettsége a Céggel szemben!

A Társaság egyoldalú jogokat biztosít és meghatározza a regisztrált Tag és a Cég közötti együttműködés feltételeit. A feltételek megszegése esetén a Cégnek joga van a regisztráció felbontására. A regisztrált Tagnak kötelessége megismerkedni a Cég együttműködési feltételeivel és betartani azokat, amennyiben részt szeretne venni a Cég kínálataiban. Minden Tag személyes döntése, hogy a Cég által biztosított jogokat hogyan és milyen mértékben használja

A regisztrált Tagnak nincs joga követelni a Társaság által kiadott feltételek megváltoztatását.

A regisztráció szabad akaratból történik. A regisztrált Tag írásos kérelme alapján bármikor megszűntethető. Az így megszüntetett regisztrációt követően csak 6 hónap eltelte után lehet újra regisztrálni.

A regisztráció aláírását és rögzítését követően Ön köteles:

- megismerkedni a termék felhasználásának és forgalmazásának feltételeivel, betartani azokat;
- betartani a vonatkozó jogszabályokat és törvényeket abban az államban, ahol a Dr. Nona termékeket forgalmazza;

- ügyelni a Cég jó hírnevére és védeni azt;
- betartani a Cég által meghatározott árakat;

Regisztrációval Ön jogosult:

- pozíciója szerinti kedvezménnyel megvásárolni Dr. Nona termékeket;
- reklámanyagot vásárolni a kínálat szerint;
- saját hálózatot építeni;
- részt venni a Cég ösztönző programjaiban;
- megosztani tapasztalatait más regisztrált Tagokkal;
- területi korlátozások nélkül folytatni tevékenységét;

Továbbá a termékforgalmazói nyilatkozat aláírásával Ön jogosult:

- a Marketingterv feltételei szerint juttatásokban részesülni;
- Dr. Nona logót felhasználni névjegykártyán, levélpapíron, reklámanyagon, stb., miközben minden ilyen anyagon saját neve mellett a „független termékforgalmazó" mondatot is köteles feltüntetni;
- A Cég beleegyezésével regisztrációját, és ezzel pozícióját és hálózatát is, eladni vagy átruházni (ideértve az öröklést is) másra;

A Cég tiltja:

- a Cég vagy Társaság nevében fellépni, képviselőjének, ügyvezetőjének vagy dolgozójának kiadnia magát;
- hamis információkat terjeszteni, vagy olyan garanciát adni a termékekre, amit a gyártó nem ad;
- lemásolni, sokszorosítani és árusítani a nyomtatott, hangfelvételes vagy videofelvételes anyagot;
- a Cég címének, logójának vagy védjegyének használatát a „független termékforgalmazó" vagy „független konzultáns" mondat nélkül;
- a Tanácsadó megváltoztatását (szponzorcserét);
- dömpingelt árakat alkalmazni – az árjegyzékben meghatározott ár alatt értékesíteni;
- akármilyen formában bármilyen anyagot, beleértve az elektronikus anyagot is (www oldalak), a Cég nevében kiadni, vagy olyan formában, hogy az a Cég kiadványának tűnjön. Minden saját anyagon fel kell tüntetni a nevet és a „független termékforgalmazó" vagy „független konzultáns" mondatot;
- adatbázisban regisztrált Tagként más Taghoz partnerként beiratkozni;
- a Cég regisztrált Tagjainak más hálózatok termékét reklámozni vagy forgalmazni, főként a Cég iskolázásain, társasági

akcióin, vagy a Cég/Társaság tevékenységeivel kapcsolatos helyszíneken.

Figyelem: a feltételek megszegése a regisztráció megszüntetésének következményét vonja maga után.

A Marketingterv és az Etikai kódex szabályainak megszegése

A Marketingterv vagy az Etikai kódex szabályainak, továbbá az Igazgatótanács kiegészítéseinek és módosításainak megszegése fegyelmi eljárást von maga után.

Első lépésként az Igazgatótanács kapcsolatba lép a szabályszegővel és annak Tanácsadójával, ill. a sértett féllel és annak Tanácsadójával és békés úton történő megoldást próbál keresni.

Amennyiben nincs lehetőség a felmerülő probléma békés úton való megoldására, vagy a szabályszegő nem hajlandó az együttműködésre, úgy az Igazgatótanács saját nyilatkozatával együtt továbbítja a szabályszegés tényét a Társaság (regionális képviselő) ügyvezetőjének.

A Társaság szóban vagy írásban felszólítja a szabályszegőt a szabálytalan magatartás megváltoztatására. Amennyiben nem történik változás a Társaság figyelmeztetését követően sem, úgy a szabályszegés ténye a Cég vezetősége elé lesz terjesztve, aki ez ügyben döntést hoz, illetve megszünteti a regisztrációt.

Amennyiben a tilalom ellenére sor kerül a Tanácsadó megváltoztatására (szponzorcsere), úgy a hálózat visszakerül az eredeti Tanácsadóhoz. Az a Tanácsadó, aki regisztrált Tagot regisztrál saját hálózatába, és ez a személy is, írásban figyelmeztetést kapnak a szabályszegésről és az abból eredő következményekről.

Bármilyen ismételt szabályszegés esetén a szabályszegő regisztrációja megszűnik, jövőbeni újraregisztrálás lehetősége nélkül. Erről írásban kap tájékoztatást.

Azokban az államokban, ahol nincs megalapítva az Igazgatótanács, ott a Társaság, együttműködve a felsőbb Tanácsadókkal, átveszi ennek feladatkörét.

A regisztráció megszüntetése nincs kihatással a megszüntetést megelőző időszakban elért juttatások kifizetését illetően.

A Dr. Nona International, Ltd.:

- egyenlő jogokat garantál minden regisztrált személynek pozíciótól függetlenül;
- **fenntartja a Marketingtervben való változtatások jogát**;
- tiltja a Cég/Társaság alkalmazottainak, regionális képviselőinek bárminemű termékforgalmazói tevékenységét;
- fenntartja a jogot a regisztráció egyoldalú felbontására a Marketingterv vagy Etikai kódex szabályainak megsértése ese-

tén;

- garantálja, hogy a jutalékokat, bónuszokat és egyéb jogos juttatásokat igazságosan és határidőn belül kifizeti;
- ezeket a feltételeket és jogokat a Cég a regionális képviseletén keresztül - D. N. I. – EU, s.r.o. érvényesíti.

A hálózat értékesítésének feltétele, öröklés

A hálózat értékesítése vagy elajándékozása:

1. Az erre irányuló írásos kérelmet, három felsőbb Tanácsadó nyilatkozatával együtt, írásban kell benyújtani a regionális képviselethez.
2. A Társaság saját nyilatkozatával együtt továbbítja a kérvényt a Céghez.
3. A hálózat értékesítése vagy elajándékozása csak a Cég beleegyezésével lehetséges. A Cég fenntartja az elővásárlási jog lehetőségét.
4. A hálózat eladását vagy elajándékozását írásba kell foglalni és közjegyzővel hitelesíttetni.
5. Az okirat másolatát a Cégnek (izraeli igazgatóság) is jóvá kell hagynia, ezt követően sor kerülhet az eladásra/elajándékozásra.
6. A Társaság az eladással kapcsolatos költségek ellenértékeként 10 % díjat követel, melyet a regisztrált Tag utolsó 6 hónap alatt kifizetett jutalékok átlagából állapít meg.

A hálózat öröklése:
A Tag halála esetén az általa kiépített hálózat és annak nyeresége a törvényes örökösre száll. Az örökösöknek tanúsítaniuk kell öröklési jogukat. A regisztrációs szám és vele együtt a belőle származó jogok és kötelezettségek csak egy személyre szállhatnak. Ennek a személynek fel kell mutatnia a további örökösök beleegyezését. Sem a Cég sem a Társaság nem részese az örökléssel kapcsolatos jogi vitáknak. Az öröklési jog garantált.

A Dr. NONA INTERNATIONAL, Ltd. ETIKAI KÓDEXE

A regisztrált Tagok részére az Etikai kódex egységbe foglalja a Cég termékeinek értékesítésével és hirdetésével kapcsolatos magatartási szabályokat. Célja, hogy növelje a kiszolgálás- és a fogyasztói igények kielégítésének minőségét, védje a fogyasztók

és a regisztrált Tagok érdekeit. A szabad versenyen szellemében, hangsúlyt fektetve az etikai szempontokra a konkurens versenytársakkal szembeni helyes magatartásra ösztönöz.

Ez az Etikai kódex a Cég belső szabályzata, betartását nem lehet követelni jogi úton. Legmagasabb szankció a szabályok megsértése esetén a regisztráció megszüntetése, újraregisztrálás és kártérítés lehetősége nélkül.

A jogszabályok betartása:

A regisztrált Tag a tevékenységét az adott államban erre vonatkozó jogszabályok betartásával végzi. A kódex a vonatkozó jogszabályokkal kapcsolatban nem szabályozza a jogi és gazdasági felelősséget, minden regisztrált személy tevékenységét önállóan, saját felelősségre végzi.

A fogyasztó kiszolgálása:

- tilos a termékről hamis, vagy félrevezető információkat adni, megtévesztő értékesítési gyakorlatot folytatni;
- nem szabad visszaélni a fogyasztó termékkel kapcsolatos tájékozatlanságával, korával, egészségi állapotával, termék iránti lelkesedésével;
- tilos a termék vásárlását hamis információval erőltetni;
- tilos zaklatni a fogyasztót, nem megfelelő időpontokban hívogatni, vagy más módon megzavarni magánszféráját;
- teljeskörű információkat kell adni a termék hatásával és felhasználásával kapcsolatban, továbbá a reklamáció feltételeiről;
- kötelező elérhetőséget adni magára a fogyasztónak, termékinformáció kérés és esetleges reklamáció esetére;
- a megrendelt terméket időben kell szállítani;
- kötelező a fogyasztóval korrektül viselkedni, problémáit tisztességesen és érzékenyen kezelni.

A regisztráció iránt érdeklődők tájékoztatása:

- kötelező az érdeklődőt tájékoztatni a regisztrációból és Marketingtervből kifolyólagos, Őt megillető jogokról;
- az érdeklődőt kötelező tájékoztatni az Ő által választott regisztráció előnyeiről, ill. hátrányairól;
- kötelező az érdeklődőt tájékoztatni a tevékenységre vonatkozó jogszabályok feltételeiről;
- kötelező a saját hálózatba regisztrált Taggal foglalkozni, segíteni munkáját, bővíteni ismereteit és készségeit;
- tilos torz és hamis információkat adni a termék hatékonyságáról, jövedelemről, kereseti lehetőségről és a Marketingtervről;
- tilos az érdeklődőt félrevezetni, hamis információkkal vagy csalással elérni, hogy regisztráljon;
- **tilos bármilyen ürüggyel felkérni regisztrálásra más Tanácsadónál regisztrált személyt.**

Versenytárs, vetélytárs:

- nem megengedhető más termék, marketingterv vagy más munkamódszer negatív bírálata;
- termékek összehasonlítása esetén **tilos torz vagy hamis információkat adni**, csak alátámasztott tájékoztatást szabad közölni;
- kötelező betartani a tisztességes verseny szabályait.

Reklamáció:

- A vásárlónak joga van a terméket kicseréltetni, amennyiben a paraméterek nem felelnek meg a címkén jelzettnek, továbbá ha használata során a lejárati idő alatt a termék tulajdonságai jelentősen megváltoztak;
- a regisztrált Tag felel az általa adott információk helyességéről. Amennyiben a vásárló az ígért hatások hiánya miatt reklamál, úgy a regisztrált Tag köteles saját költségeire visszavásárolni a terméket, és a jövőben elkerülni a hamis tájékoztatást.

Ösztönző programok
Dr. Nona International, Ltd. - 2013

I. Alacsonyabb pozíciók támogatása

Konzultánsi bónusz

Barátokkal az út rövidebb! Érezd át a hálózati marketing erejét már az út elején! Élj a lehetőséggel és ismerkedj meg a hálózati marketing lényegével, azaz a céltudatos és jól átgondolt hálózatépítéssel. Az eredmény:

10 % bónusz az első vonal forgalmából a Konzultánsnak
6,6 % bónusz az első vonal forgalmából a Menedzsernek

A program feltételei:

- Pontgyűjtési rendszer megnyitása
- Konzultáns vagy Menedzser pozíció
- A részvétel időben korlátozott – a regisztrációtól kezdve a direktori pozíció megszerzéséig.

A konzultánsi bónusz kifizetésének feltételei:

- A konzultánsi bónusz kiszámítása a saját fejlődési csoport vásárlásaiból történik (azaz Konzultánsok és Menedzserek az első vonalban) a pontgyűjtési rendszer megnyitását követően;
- Konzultánsi bónusz csak a közvetlen vásárlásokból jár a transzferált pontokból nem;
- A konzultánsi bónuszba csak annak a Konzultánsnak/Menedzsernek pontja számít bele, aki az adott hónap folyamán vásárlásaival 100 pontot gyűjtött;
- A konzultánsi bónusz csak annak a Konzultánsnak/Menedzsernek lesz kifizetve, aki az adott hónap folyamán összesítve legalább 100 pontért vásárol (nem transzferrel).

Kiegészítés:

- Amennyiben a pontgyűjtési rendszert a Konzultáns több vásárlással egy hónap folyamán nyitja meg (összesítve 150 pont), akkor a Konzultánsi bónusz programban a következő hónaptól vehet részt, miután a rendszer rögzíti a teljesített feltételt;
- A konzultánsi bónusz az első vonal forgalmából jár, nincs hálózatszűkítés;
- A konzultánsi bónuszba nem tartozik bele a direktori belépéssel regisztrált új Konzultáns (3000 pontos egyszeri vásárlás) pontja, sem pedig a Direktorok vásárlása
- A Direktori pozíció elérését követően megszűnik a jogosultság a konzultánsi bónuszra (nincs hatással a direktori pozíció eléréséig összegyűlt bónusz kifizetésére).

II. Ösztönző programok aktív Direktorok részére

Aktív Direktor vagy? Használd ki a lehetőségeket és növeld jövedelmed!

1. Három hét egy hónap

A program résztvevői 4,7 % ill. 6,6 % különleges havi prémiumban részesülhetnek.

A program részvételi feltételei:

- Direktori pozíció
- Havi teljesítési feltétel – min. 1500 csoportos pont (GVU) – legkésőbb az adott hónap 20. napjáig
- A 21. naptól a hónap végéig – további 500 csoportos pont (GVU)
- A pontok hálózatszűkítés nélkül értendők!

A különleges prémium értékének meghatározása és kifizetésének feltételei:

- **Az a direktor, akinek az adott hónapban a direktori vonalából bónusz jár:**
  - amennyiben 1500 vagy több GVU forgalma lesz az adott hónap 20. napjáig, és további 500 GVU a hónap végéig, a havi jutalmazás mellé (jutalék + bónusz) **4,7 % különleges prémiumot kap** a 20-ig elért csoportos pontok után (GVU).

- **Az a direktor, akinek az adott hónapban nem jár bónuszt direktori vonalából:**
  - amennyiben 1500 vagy több GVU forgalma lesz az adott hónap 20. napjáig, és további 500 GVU a hónap végéig, a jutaléka mellé **6,6 % különleges prémiumot kap** a 20-ig elért csoportos pontok után (GVU).

Figyelem:
A különleges bónusz százalékértéke a havi jutalékoktól függ – amennyiben az adott hónapban jutaléka és a direktori vonalából bónusza is lesz úgy 4,7 %, amennyiben az adott hónapban csak jutaléka lesz úgy 6,6 %.

2. „Platina" program

Stabil forgalmú Direktor vagy? Akkor ez a prémium jár neked!
Kiegészítő prémium havonta 133,32 EUR összegben.

A program részvételi feltételei:
- **Direktori** pozíció
- Havi teljesítési feltétel – **min. 1500 csoportos pont (GVU) – legkésőbb az adott hónap 20. napjáig** (hasonlóan, mint a „3 hét egy hónap" programban)
- A 21. naptól a hónap végéig – **további 1500 csoportos pont (GVU)**
- **A pontok hálózatszűkítés nélkül értendők**
- **Fix 6 hónapos szakaszok állnak rendelkezésre a program teljesítésére:**
  - **Október 1. – március 31.**
  - **Április 1. – szeptember 31.**

A kiegészítő prémium értékének meghatározása és kifizetésének feltételei:

A kiegészítő prémium két részre van osztva – az egyik része havonta kerül kifizetésre a másik a fix időszak végén egy összegben:

1. A prémium első része, azaz 66,67 EUR:
- amikor a feltételeket teljesíti az adott hónapban a jutalékokkal együtt lesz kifizetve

2. A prémium második része, azaz 66,67 EUR:
- gyűjtődik és a 6 hónapos fix időszak végén egy összegben kerül kifizetésre, azaz a márciusi (vagy szeptemberi) időszak végén 466,69 EUR (66,67 + 6 x 66,67)
- ez a rész csak a fix 6 hónapos időszak alatti rendszeres havi teljesítés esetén lesz kifizetve

Pontosítás: Ha a fix időszak alatt akár egyszer nem teljesíti a feltételt, úgy a gyűjtött összeget elveszti.

Figyelem! A direktori regisztráció (3000 pont) értéke nem számítódik bele a Három hét egy hónap és a „Platina" programba.

III. Hosszú távú ösztönző programok

Legyenek álmaid – tervezz, cselekedj, élvezd!
Itt az idő teljesíteni a vágyakat! Válassz saját ütemet a célod eléréséhez, ne hátrálj!

Ez a kategória két programból áll: „Lakás program" és az „Autó program". A programok elnevezése a termékforgalmazók leggyakoribb vágyait tükrözi. A két program jellege azonos - minden teljesített feltétel után a program résztvevője „prémium pontokat" (PP) kap, melyek a Társaság pontrendszerében vezetett személyes számláján halmozódnak. A pontok havonta töltődnek fel. A kifizetett összeget autóra, lakásra vagy más jellegű álom megvalósítására költheti.

1. „Lakás" program

A „Lakás" program prémium pontjai az alábbiak szerint halmozódnak:

Minden	3.000 GVU – csoportos pont után	1.0 PP
	4.500 GVU	2.0
	6.000 GVU	3.0
	8.000 GVU	4.0
	10.000 és több GVU	5.0

Minden	1.000 PVU – személyes pont után	1.0 PP
	1.500 PVU	2.0
	2.500 PVU	3.0

Elért pozíció után:

Master Director	1.0 PP
Amber Director	1.0
Silver Director	2.0
Ruby Director	2.0
Gold Director	3.0
Sapphyre Director	3.0
Platinum Director	4.0
Diamond Director	5.0
President Director	6.0

- Amennyiben a „Lakás” program résztvevője valamelyik hónap folyamán nem ér el egyetlen prémium pontot sem, úgy az addig gyűjtött pontjai is elvesznek!
- Az egy hónap alatt összegyűjtött pontok halmozódnak, így egy hónap alatt maximum 6 prémium pontot lehet gyűjteni.

A pénzjutalom kifizetésére az alábbi elért pontsávok szerint kerül sor:

- 150 prémium pont
- 250 prémium pont
- 350 prémium pont
- 500 prémium pont
- 650 prémium pont
- 800 prémium pont

Figyelem:

- A pontsávok a feltüntetett pontokhoz kötöttek, azaz amennyiben a program résztvevője úgy dönt, hogy az elért 249 pontnál ki szeretné venni a pénzjutalmát, a 150 pontos sávba esik, és csak ez után kapja a jutalmat. A többi pontja elveszik.

- Minden pontsávnak meg van határozva a pénzre váltható konverziós összege. Erről a Társaság minden évben külön dokumentumban értesíti a termékforgalmazókat.

2. „Autó” program

Az „Autó” program prémium pontjai a „Lakás” programmal egyezően halmozódnak, azaz:

Minden	3.000 GVU – csoportos pont után	1.0 PP
	4.500 GVU	2.0
	6.000 GVU	3.0
	8.000 GVU	4.0
	10.000 és több GVU	5.0
Minden	1.000 PVU – személyes pont után	1.0 PP
	1.500 PVU	2.0
	2.500 PVU	3.0

Elért pozíció után:

Master Director	1.0 PP
Amber Director	1.0
Silver Director	2.0
Ruby Director	2.0
Gold Director	3.0
Sapphyre Director	3.0
Platinum Director	4.0
Diamond Director	5.0
President Director	6.0

- **Amennyiben az „Autó” program résztvevője valamelyik hónap folyamán nem ér el egyetlen prémium pontot sem, úgy az addig gyűjtött pontjai is elvesznek!**
- **Az egy hónap alatt összegyűjtött pontok halmozódnak, így egy hónap alatt maximum 6 prémium pontot lehet gyűjteni.**

A pénzjutalom kifizetésére az alábbi elért pontsávok szerint kerül sor:

- 100 prémium pont, amennyiben 3 év folyamán érték el
- 125 prémium pont, időkorlátozás nélkül

Pontosítás: A jutalom összege azonos, csak az időbeni teljesítés más.

Figyelem!:

- **Amennyiben már kiváltotta a „Lakás” program pénzjutalmát, részt vehet az „Autó” programban.**
- **Amennyiben kiváltotta az „Autó” program pénzjutalmát, már nem vehet részt az egyik programban sem, azaz sem a „Lakás” sem az „Autó” programban.**

IV. Családi vállalkozás támogatása

Ne halat adj – tanítsd meg halászni!

A gyermeke már tudja azt, amit Ön. Adjon neki lehetőséget az önmegvalósításra. Ehhez ideális indulási pozíció:

Direktori start

A program feltételei:

- 18. életév betöltése
- A szülő Group Director vagy magasabb pozíción van
- Regisztráció aláírása

Előnyök:

- Azonnal direktori pozícióba kerül
- 40 % kedvezmény a vásárlásokból