Dr. Nona

MARKETING TERV

Dr. Nona International, Ltd.

MARKETING TERV

Dr. Nona International, Ltd.

ÜDVÖZÖLJÜK A DR. NONA INTERNATIONAL, LTD. TÁRSASÁGBAN! 3

DR. NONA INTERNATIONAL, LTD. HÁLÓZATI MARKETING 4

REGISZTRÁCIÓ 5

FOGALOMTÁR 6

EGYÜTTMŰKÖDÉSI LEHETŐSÉGEK 9

A MARKETING TERV ALAP POZÍCIÓI 10

A MARKETING TERV FELSŐBB POZÍCIÓI 15

MOTIVÁCIÓS PROGRAMOK 21

A TÁRSASÁG ALAPELVEI ÉS HIRDETÉSI SZABÁLYAI 23

A HÁLÓZAT ÉRTÉKESÍTÉSÉNEK FELTÉTELE 25

A HÁLÓZAT ÖRÖKLÉSE 25

A Dr. NONA INTERNATIONAL, Ltd. ETIKAI KÓDEXE 23

ÜDVÖZÖLJÜK

A DR. NONA INTERNATIONAL, LTD. TÁRSASÁGBAN!

Köszönjük, hogy a "Dr. Nona International, Ltd." társaságot választotta.
Az egyik legfontosabb célkitűzésünk az, hogy minél több embernek segítsünk az egészségügyi problémák kezelésében és életmódjuk javításában. A nemzetközi szinten folytatott tevékenységek folyamatos kiterjesztésével arra törekszünk, hogy a lehető legjobb feltételeket teremtsük meg világszerte több ezer tanácsadó felkészítéséhez, oktatásához és sikeres munkájához, akik lelkesedéssel terjesztik egyedülálló termékeinket.
Hisszük, hogy a velünk való együttműködés új perspektívákat nyit meg és lehetőséget biztosít a kreatív készségek teljes körű kifejlesztésére.
Örömmel várjuk a hosszú távú kölcsönös együttműködést és sok sikert kívánunk Önnek.

Dr. Nona Kuchina
„Dr. Nona"™ termékek megalkotója

Moshe Shneerson
A Dr. Nona International Ltd. társaság elnöke

DR. NONA INTERNATIONAL, LTD. HÁLÓZATI MARKETING

ÁLTALÁNOS RENDELKEZÉSEK:

Társaságunk marketing terve öt különféle bevételt tesz lehetővé:

1. kedvezmény az ajánlott fogyasztói árból;
2. különbözeti jutalék a hálózatában lévő Fogyasztók vásárlásából;
3. jutalék a hálózatában lévő Konzultánsok, Szenior konzultánsok és Menedzserek vásárlásából;
4. bónusz a hálózatában lévő Direktorok forgalmából;
5. kiegészítő programok;

A marketing terv lehetővé teszi és segíti Önt abban, hogy vállalkozását a lehetőségei szerinti ütemben fejlessze, külső nyomás és szigorú korlátozások nélkül.

A Társaság fenntartja magának a jogot, hogy módosítsa marketing tervét. A módosításokról időben tájékoztatást küld.

A Marketing terv azt mondja – IGEN!

- KÉTSZINTŰ KEDVEZMÉNY
- BEVÉTEL A KISKERESKEDELMI ÉRTÉKESÍTÉSBŐL
- KÜLÖNBÖZETI BEVÉTEL AZ ÖN HÁLÓZATÁBAN LÉVŐ FOGYASZTÓK VÁSÁRLÁSAIBÓL
- JUTALÉK AZ ÖN HÁLÓZATÁBAN LÉVŐ KONZULTÁNSOK, SZENIOR KONZULTÁNSOK ÉS MENEDZSEREK VÁSÁRLÁSÁBÓL
- BÓNUSZ A HÁLÓZATÁBAN LÉVŐ DIREKTOROK FORGALMÁBÓL
- HAVI ELSZÁMOLÁS
- KIEGÉSZÍTŐ PROGRAMOK

A Marketing terv azt mondja – NEM!

- NEM! A PONTGYŰJTÉSI RENDSZER MEGNYITÁSÁHOZ SZÜKSÉGES BONYOLULT FELTÉTELEKRE
- NEM! A BEVÉTEL KORLÁTOZÁSÁRA;
- NEM! A HÁLÓZAT MÉRETÉNEK KORLÁTOZÁSÁRA

DR. NONA REGISZTRÁCIÓ

Regisztrálni a Dr. Nona International, Ltd. bármelyik hivatalos képviselőinél lehet.

Mi a teendő, ha Fogyasztóként szeretne regisztrálni:

- kitölteni és elküldeni/leadni a regisztrációs űrlapot;
- kifizetni a fogyasztói regisztrációs díjat és legalább egy terméket vásárolni.

Mi a teendő, ha Termékforgalmazóként szeretne regisztrálni:

- kitölteni és elküldeni/leadni a regisztrációs űrlapot;
- kifizetni a termékforgalmazói regisztrációs díjat és 100 pont értékben vásárolni.

Az adatok a rendszerben való rögzítését követően Ön a Társaság Fogyasztója / Termékforgalmazója lesz és azonnal jogosult lesz kedvezménnyel vásárolni, illetve további Fogyasztókat vagy Termékforgalmazókat regisztrálhat saját hálózatába.

Figyelem!
További személyek regisztrálásakor győződjön meg arról, hogy a neve és a regisztrációs száma megfelelően szerepel a Tanácsadó mezőben. Ezen függhet jövőbeni bevétele!

D.N.I. - EU, s.r.o. - pobočka Košice, Štúrova 27, 040 00 Košice,
IČO: 36 792 381
Výhradný distribútor Dr. Nona International Ltd., Izrael na Slovensku
(Ďalej len "Spoločnosť")

ID
(a Társaság tölti ki)

Fogyasztó / Termékforgalmazó regisztrációja

Személyes adatok osobné údaje	Vezetéknév / priezvisko:	
	Keresztnév / meno:	
	Születési dátum / dátum nar.:	
	Cím / adresa:	
	IRSZ, Város / PSC, mesto:	
	Ország / Krajina:	
Cégadatok firma	Cégnév / názov:	
	Adószám / ICO	
	Cím / adresa:	
	IRSZ, Város / PSC, mesto:	
	Ország / Krajina:	
Kapcsolat kontakt	Telefon:	
	Mobil:	
	E-mail	

Regisztráltató személy / registrujúca osoba:

Tanácsadó sponzor	Vezetéknév / priezvisko:	
	Keresztnév / meno:	
	ID szám	

A regisztrációt követően egy személyes ID számot kap, amely kedvezményes vásárlásra jogosítja. A regisztrációt bármikor megszüntetheti írásos kérelemmel, melyet a Társasághoz kell elküldeni postai úton, vagy e-mailon.

A regisztráció során megadott személyes adatok szigorúan az ügyfél kiszolgálására szolgálnak és az Általános Adatvédelmi Szabályzat (GDPR 2016/679 európai parlamenti és tanácsi rendelet) szerint kerülnek feldolgozásra.

Fogyasztó - regisztrációja

A Fogyasztó jogosult:
- saját felhasználásra 20 % kedvezménnyel vásárolni Dr. Nona termékeket minden országban, ahol a Társaság regionális képviselettel rendelkezik,
- részt venni a Társaság vagy a tanácsadói vonal által szervezett képzéseken, társasági eseményeken (az egyes események meghatározott feltételei szerint),
- bármikor Termékforgalmazóvá minősülni a Marketing terv feltételei szerint.

A Fogyasztó nem jogosult:
- értékesíteni a termékeket,
- a Dr. Nona logó használatára,
- saját hálózat építésére, a feltételek megsértése esetén a Társaság megszünteti a regisztrációt.

A regisztráció a regisztrációs díj kifizetésével és legalább egy darab, a Dr. Nona katalógusban szereplő termék megvásárlásával lép érvénybe. Aláírásommal igazolom, hogy megismerkedtem a Társaság regisztrációs feltételeivel, egyetértek velük, és saját akaratomból szeretnék Dr. Nona Fogyasztó lenni.

Hely:..... Dátum:..... Regisztrált Fogyasztó aláírása:.....

Termékforgalmazó - regisztráció

A regisztráció a regisztrációs csomag kifizetésével és a Dr. Nona katalógusban található termékek közül legalább 1 termék megvásárlásával lép érvénybe. A regisztrációs csomag tartalma: Dr. Nona információs anyag, 1db Dinamikus krém és 1 db Mintacsomag.
A Termékforgalmazó 35% kedvezményre jogosult.

Kijelentem, hogy a feltüntetett adatok valósak. Tudatában vagyok a valótlan tények feltüntetéséből származó jogi és pénzügyi következmény felelősségének. Aláírásommal igazolom, hogy megismerkedtem a Társaság együttműködési feltételeivel és egyetértek velük. Saját akaratomból szeretnék a Társaság Termékforgalmazója lenni.

Hely:..... Dátum:..... Termékforgalmazó aláírása:.....

FOGALOMTÁR

MARKETINGTERV (MT) – 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 – MT szerinti pozíció. A Fogyasztó a termékeket 20% kedvezménnyel vásárolhatja meg.

TERMÉKFORGALMAZÓ – az a jognyilatkozati képességgel rendelkező természetes vagy jogi személy, aki kézbesítette a Társasághoz az aláírt Együttműködési megállapodást. 35% kedvezménnyel vásárolhat termékeket, további érdeklődőket toborozhat közös együttműködés céljából és jogosult a MT szabályai szerint járó jutalékok kifizetésére.

TANÁCSADÓ – az a személy, aki további személyeket regisztrál saját hálózatába és segíti azok hálózatának fejlődését.

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

REGISZTRÁCIÓS CSOMAG – információs anyagokból és mintákból összeállított csomag, melyet a regisztráció során a termékforgalmazó átvehet.

INAKTÍV TERMÉKFORGALMAZÓ – az a Termékforgalmazó, aki saját ID számra az adott hónapban **kevesebb pontért vásárolt, mint amennyi a MT-ben meg van határozva**.

AKTÍV TERMÉKFORGALMAZÓ - az a Termékforgalmazó, aki saját ID számra az adott hónapban **annyi pontért vásárolt, amennyi a konkrét pozíció szerint a MT-ben meg van határozva**.

POZÍCIÓ – a marketing hálózatban lévő pozíció (szint), melyhez bizonyos jogok és kiváltságok kapcsolódnak. Minden egyes pozíció eléréséhez az MT szerint előírt feltételeket kell teljesíteni. Az MT az alábbi alap pozíciókat határozza meg: fogyasztó, konzultáns, szenior konzultáns, menedzser, junior direktor és direktor.

TERMÉKFORGALMAZÓI HÁLÓZAT – minden Termékforgalmazó és Fogyasztó, akiket a Termékforgalmazó közvetlenül maga alá, vagy alsóbb szintekre regisztrált be.

HÁLÓZATI ÁG – közvetlenül Ön alatt lévő Termékforgalmazó által beregisztrált személyek. Az ágak mennyisége nincs korlátozva.

HÁLÓZATI SZINT (VONAL)– a Termékforgalmazó elhelyezkedése a hálózati struktúrában. A közvetlenül Ön alá beregisztrált Termékforgalmazók az Ön első vonalát jelentik. Az Ön első vonalában lévő Termékforgalmazók által beregisztrált személyek az Ön második vonalát jelentik, és így tovább. A hálózati vonalak mennyisége nincs korlátozva.

DIREKTORI VONAL – direktori pozícióval rendelkező Termékforgalmazó elhelyezkedése a hálózati struktúrában.

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.

SZEMÉLYES PONTOK – Personal Volume Units (PVU) – az adott hónap folyamán az Ön által vásárolt termékek pontértéke (VP).

CSOPORTOS PONTOK – Group Volume Units (GVU) – a személyesen vásárolt pontok és a fejlődési csapat által, azaz a fogyasztók, konzultánsok, szenior konzultánsok és menedzserek által vásárolt pontok összege. Aktívaké és nem aktívaké egyaránt. **Nem tartozik bele a junior- és magasabb szintű direktorok vásárlása.**

FEJLŐDÉSI CSOPORT – az Ön hálózati struktúrája a direktori és junior direktori ágak nélkül.

GLOBÁLIS FORGALOM (GVR) – a Direktor csoportos pontjai (GVU) a személyes vásárlásai **nélkül** (PVU) + a direktori ágainak csoportos forgalma (GVU) a 8. szintig (Platina direktoroknál 9. szintig, Briliáns direktoroknál 10. szintig).

INFORMÁCIÓ A HÁLÓZAT MŰKÖDÉSÉRŐL – rendszerből lekért információ a regisztrált személyek vásárlásairól. Ezt az információt bármikor beszerezheti a Társaság hivatalos webhelyén létrehozott felhasználói fiókból vagy kikérheti a Társaság hivatalos szolgáltatási pontjain.

ELSZÁMOLÁSI IDŐSZAK – az elért eredmények után járó jutalék meghatározásához szükséges időszak = **NAPTÁRI HÓNAP**.

BÓNUSZ – a Termékforgalmazó jutalma az adott elszámolási időszakban, mely az MP-ben meghatározott feltételek teljesítése esetén kerül kiszámításra és kifizetésre.

HÁLÓZATSZŰKÍTÉS - olyan Termékforgalmazók hálózatának tömörítése, akik egy adott hónapban nem teljesítették a képesítési feltételeket. Ezek a Termékforgalmazók "láthatatlanok" az adott hónap bónuszának

kiszámításakor. **Csak a csekk kiszámításának céljából** ennek a hálózatnak a forgalma a felsőbb Tanácsadóhoz kerül, aki az adott hónapban teljesíti az adott képesítési feltételeket. A következő hónapban ezek a forgalmazók újra részt vehetnek a jutalmazási programban.

JUTALMI SZINTEK – adott szintek és direktori vonalak száma, melyekből az adott hónapot érintő bónusz kiszámolása történik.

CSEKK – a Társaság információs dokumentuma, mely tartalmazza az elszámolási időszakban elért bónusz összegét.

ÖSZTÖNZŐ PROGRAMOK –kiegészítő jutalmak a Társaságtól, melyeket az ezzel kapcsolatos feltételek teljesülése esetén lehet elérni.

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

PRÉMIUM PONTOK – pontok, melyeket a Fogyasztó gyűjt számláján. Ezeket termékekre cserélheti.

A MARKETING TERV KÉT EGYÜTTMŰKÖDÉSI LEHETŐSÉGET KÍNÁL:

Fogyasztó és Termékforgalmazó

FOGYASZTÓ

A Fogyasztó lehetőségei:

- 20% kedvezmény a Dr. Nona termékekre;
- ID szám, mely bármelyik Dr. Nona raktárban érvényes;
- részt vehet minden Dr. Nona előadáson és rendezvényen;
- részt vehet a Tanácsadója, vagy felsőbb Tanácsadója által rendezett összejöveteleken, előadásokon.

Ezen felül további lehetősége van előnyhöz jutnia vásárlásai során:

20% «cash back» termék formájában vásárlásakor:

A megvásárolt termékek után 20% értékben választhat később terméket. Példa: 100 pontos vásárlás esetén a Fogyasztó 20 prémium pontra tesz szert. Ezeket a prémium pontokat később becserélheti termékre.

TERMÉKFORGALMAZÓ

A Termékforgalmazó lehetőségei:

- 35% kedvezmény a Dr. Nona termékekre;
- ID szám, mely bármelyik Dr. Nona raktárban érvényes;
- részt vehet minden Dr. Nona előadáson és rendezvényen;
- részt vehet a Tanácsadója, vagy felsőbb Tanácsadója által rendezett összejöveteleken, előadásokon;
- joga van jutalomban részesülni munkájáért az MT-ben meghatározottak alapján
- joga van hálózati struktúrát kiépíteni és pozícióját növelni.

Hogy a Termékforgalmazó jutalmat kapjon az adott hónapban, **aktívnak kell lennie** az érintett hónapban. Aktívvá akkor válik, ha az adott hónapban az MT-ben meghatározott pontértékben vásárol terméket.

TANÁCSADÓI BÓNUSZ (TB)

Minden aktív Termékforgalmazó számára elérhető a tanácsadói bónusz a Termékforgalmazó alá közvetlenül beregisztrált Termékforgalmazók vásárlásainak összegéből. Azaz az első saját vonal termékforgalmazóinak vásárlásaiból **5% bónusz** jár.

A TB az újonnan regisztrált Termékforgalmazó **első 100 pontos vásárlásával lép érvénybe**. Ezt követően bármilyen értékű vásárlásából számítódik.

FIGYELEM! A tanácsadói bónusz csak a **2019.01.09-től regisztrált Termékforgalmazók vásárlása után jár**.

A TB kifizetésére akkor is sor kerül, ha a Tanácsadó pozíciója alacsonyabb, mint azé a Termékforgalmazóé, akinek a vásárlásaiból kerül kiszámolásra a TB. TB a Konzultáns, vagy magasabb pozícióban lévő Termékforgalmazó kaphat.

TB nem jár az első vonalban (saját vonalban) lévő Fogyasztók vásárlásaiból!

A MARKETING TERV ALAP POZÍCIÓI

1. fokozat – Konzultáns (K)
Abból a Termékforgalmazóból lesz Konzultáns, aki az adott hónapban 100 személyes pontot gyűjt össze (PVU).
A Konzultánsnak 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből. Továbbá 5% TB a közvetlen első vonalából.
A jutalmak kifizetéséhez a Konzultánsnak aktívnak kell lennie az érintett hónapban (100 PVU)

2. fokozat – Szenior konzultáns (SZK)
Abból a Termékforgalmazóból lesz Szenior konzultáns, aki az adott hónapban 100 személyes pontot (PVU) gyűjt össze és van alatta legalább egy aktív Konzultáns. Ezen kívül a Szenior Konzultánsnak **300 csoportos pontja (GVU) kell, hogy legyen az érintett hónapban**.
A csoportos pontba beleszámít a saját vásárlása (PVU), a saját Fogyasztóinak vásárlása, a saját K, SZK és M személyes vásárlásai (PVU) és azok Fogyasztóinak vásárlásai.
A Szenior konzultánsnak 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből + 5% az első vonalban lévő K és SZK vásárlásaiból és 5% TB a közvetlen első vonalából.
A jutalmak kifizetéséhez a Szenior konzultánsnak aktívnak kell lennie az érintett hónapban (100 PVU)

3. fokozat – Menedzser (M)
Abból a Termékforgalmazóból lesz Menedzser, aki az adott hónapban 100 személyes pontot gyűjt össze (PVU) és van alatta legalább két aktív ág. **Ezen kívül a Menedzsernek 700 csoportos pontja (GVU) kell, hogy legyen az érintett hónapban**. A csoportos pontba beleszámít a saját vásárlása (PVU), a saját Fogyasztóinak vásárlása, a saját K, SZK és M személyes vásárlásai (PVU) és azok Fogyasztóinak vásárlásai.
A Menedzsernek 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből + 8% az első vonalban lévő K, SZK és M vásárlásaiból és 5% TB a közvetlen első vonalából.
A jutalmak kifizetéséhez a Menedzsernek aktívnak kell lennie az érintett hónapban (100 PVU)

4. fokozat – Junior direktor (JD)
Abból a Termékforgalmazóból lesz Junior direktor, aki az adott hónapban 100 személyes pontot gyűjt össze (PVU) és van alatta legalább két aktív ág. Melyből az egyik Szenior konzultánssal (SZK) kezdődik. **Ezen kívül 1000 csoportos pontja (GVU) kell, hogy legyen az adott hónapban.** A csoportos pontba beleszámít a saját vásárlása (PVU), a saját Fogyasztóinak vásárlása, a saját K, SZK és M személyes vásárlásai (PVU) és azok Fogyasztóinak vásárlásai.
A Junior direktornak 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből, továbbá:
+ 8% az első vonal vásárlásaiból (PVU) és 5% TB a közvetlen első vonalából;
+ 6% a második vonalban lévő K, SZK és M vásárlásaiból (PVU)
+ 8% a saját Junior direktorainak 1. direktori vonalából.

A jutalmak kifizetéséhez a Junior direktornak aktívnak kell lennie az érintett hónapban (100 PVU)

Megjegyzés: amennyiben a Termékforgalmazó az adott hónapban teljesíti a Junior direktori feltételeket, úgy a <u>következő hónap folyamán</u> a személyes (PVU) és a csoportos (GVU) pontjai nem adódnak hozzá a Tanácsadója pontjaihoz.

5. fokozat – Direktor

Abból a Termékforgalmazóból lesz Direktor, aki az adott hónapban **150 személyes pontot gyűjt össze (PVU)** és van alatta legalább három aktív ág. Melyből egy Szenior konzultánssal (SZK) kezdődik, egy pedig Menedzserrel (M). **Ezen kívül 1500 csoportos pontja (GVU) kell, hogy legyen az adott hónapban.** A csoportos pontba beleszámít a saját vásárlása (PVU), a saját Fogyasztóinak vásárlása, a saját K, SZK és M személyes vásárlásai (PVU) és azok Fogyasztóinak vásárlásai.

A Direktornak 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből, továbbá:

+ 8% az első vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 6% a második vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 4% a harmadik vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 5% TB a közvetlen első vásárlásaiból (PVU).

Ezen felül bónuszt kap a direktorok forgalmából (% a Direktorok GVU pontjaiból):

+ 8% az 1. direktori vonal munkájából;
+ 6% a 2. direktori vonal munkájából;
+ 4% a 3. direktori vonal munkájából

A jutalmak kifizetéséhez a Direktornak aktívnak kell lennie az érintett hónapban (100 PVU)

Megjegyzés: „Aktív ág mely Szenior konzultánssal kezdődik" – azaz ennek az ágnak az első Termékforgalmazója legalább Szenior konzultánsi pozícióban van. Ez a Menedzserrel kezdődő ágra is vonatkozik, de ott az első Termékforgalmazó menedzseri pozícióban van.

Figyelem! A hálózatában lévő Konzultánsok, Szenior konzultánsok és Menedzserek forgalmából járó jutalékra **nem vonatkozik a hálózatszűkítés szabálya.**

STATUS QUO – bevezetésre kerül a „Status quo" szabály: ha egy Termékforgalmazó először eléri a direktori pozíciót, status quo pozícióba kerül. Attól kezdve a saját (PVU) és csoportos (GVU) pontjai már nem kerülnek a Tanácsadójához.

GYORS START BÓNUSZ

- Ha a Termékforgalmazó a regisztrációtól számított 3 hónapon belül (beleértve a regisztráció hónapját is) eléri a **Menedzser pozíciót**, akkor egyszeri bónuszt kap **42 €** összegben;

- Ha a Termékforgalmazó a regisztrációtól számított 3 hónapon belül (beleértve a regisztráció hónapját is) eléri a **Junior direktor pozíciót**, akkor egyszeri bónuszt kap **42 €** összegben;

- Ha a Termékforgalmazó a regisztrációtól számított 3 hónapon belül (beleértve a regisztráció hónapját is) eléri a **Direktor pozíciót**, akkor egyszeri bónuszt kap **168 €** összegben a Tanácsadója pedig **42 €** összegben**.**

Megjegyzés:

- ahhoz, hogy a Tanácsadó is megkapja a bónuszt, a pozíciója nem lehet alacsonyabb az érintett Termékforgalmazó pozíciójánál.
- a Gyors start bónuszt csak egyszer jár (azaz, ha az első hónapban valaki eléri a menedzseri, a másodikban a junior direktori és a harmadikban a direktori pozíciót, akkor a bónuszt a menedzseri pozíció eléréséért kapja).
- ahhoz, hogy a Tanácsadó megkapja a Gyors start bónuszt, minden érintett hónapban aktívnak kell lennie (100 PVU, direktori pozíció esetén 150 PVU), ugyan ez érvényes a Tanácsadóra is.

AZ ALAP POZÍCIÓK TÁBLÁZATA

KONZULTÁNS

Pozíció feltétele:
100 PVU

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 5% tanácsadói bónusz az 1. vonalból

SZENIOR KONZULTÁNS

Pozíció feltétele:
100 PVU
+ 1 aktív ág
+ 300 GVU

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 5% az 1. vonalban lévő K, SZK-ból (PVU)
+ 5% tanácsadói bónusz az 1. vonalból

MENEDZSER

Pozíció feltétele:
100 PVU
+ 2 aktív ág
+ 700 GVU

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 8% az 1. vonalban lévő K, SZK és M-ből (PVU)
+ 5% tanácsadói bónusz az 1. vonalból

JUNIOR DIREKTOR

Pozíció feltétele:
100 PVU
+ 2 aktív ág, melyből
1 szenior k. kezdődik
+ 1000 GVU

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 8% az 1. vonalban lévő K, SZK és M-ből (PVU)
+ 6% a 2. vonalban lévő K, SZK és M-ből
+ 8% az 1. direktori vonal Junior direktoraiból
+ 5% tanácsadói bónusz az 1. vonalból

DIREKTOR

Pozíció feltétele:
150 PVU
+ 3 aktív ág, melyből
1 menedzser és
1 szenior k. kezdődik
+ 1500 GVU

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 8% az 1. vonalból (PVU)
+ 6% a 2. vonalból
+ 4% a 3. vonalból
+ 5% tanácsadói bónusz az 1. vonalból
+ 8% az 1. direktori vonalból (GVU)
+ 6% a 2. direktori vonalból
+ 4% a 3. direktori vonalból

A MARKETING TERV FELSŐBB POZÍCIÓI

6. pozíció – Group direktor

Abból a Termékforgalmazóból lesz Group direktor, aki az adott hónapban **150 személyes pontot gyűjt össze (PVU)** és van alatta legalább **4 aktív ág**. Melyből egy legalább Junior direktorral, egy pedig legalább Direktorral kezdődik. Ezen kívül **1500 csoportos pontja** (GVU) kell, hogy legyen az adott hónapban.
A csoportos pontba beleszámít a saját vásárlása (PVU), a saját Fogyasztóinak vásárlása, a saját K, SZK és M személyes vásárlásai (PVU) és azok Fogyasztóinak vásárlásai.

További feltétel: min. 5000 GVR az érintett hónapban.

A Direktornak 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből, továbbá:
+ 8% az 1. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 6% a 2. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 4% a 3. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 5% TB a közvetlen első vonalából.

Ezen felül bónuszt kap a direktorok forgalmából (% a Direktorok GVU pontjaiból):
+ 8% az 1. direktori vonal munkájából;
+ 6% a 2. direktori vonal munkájából;
+ 4% a 3. direktori vonal munkájából;
+ 2% a 4. direktori vonal munkájából.

7. pozíció – Leader direktor

Abból a Termékforgalmazóból lesz Leader direktor, aki az adott hónapban **150 személyes pontot gyűjt össze (PVU)** és van alatta legalább **5 aktív ág**. Melyből egy min. Junior direktorral, kettő pedig min. Direktorral kezdődik. Ezen kívül **1500 csoportos pontja** (GVU) kell, hogy legyen az adott hónapban.
A csoportos pontba beleszámít a saját vásárlása (PVU), a saját Fogyasztóinak vásárlása, a saját K, SZK és M személyes vásárlásai (PVU) és azok Fogyasztóinak vásárlásai.

További feltétel: min. 10 000 GVR az érintett hónapban.

A Direktornak 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből, továbbá bónusz saját K, SZK és M vásárlásaiból (PVU):
+ 8% az 1. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 6% a 2. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 4% a 3. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 5% TB a közvetlen első vonalából.

Ezen felül bónuszt kap a direktorok forgalmából (% a Direktorok GVU pontjaiból):
+ 8% az 1. direktori vonal munkájából;
+ 6% a 2. direktori vonal munkájából;
+ 4% a 3. direktori vonal munkájából;
+ 2% a 4. és 5. direktori vonal munkájából.

8. pozíció – Master direktor

Abból a Termékforgalmazóból lesz Master direktor, aki az adott hónapban **150 személyes pontot gyűjt össze (PVU)** és van alatta legalább **6 aktív ág**. Melyből 3 min. Direktorral, egy pedig min. Group direktorral kezdődik. Ezen kívül **1250 csoportos pontja** (GVU) kell, hogy legyen az adott hónapban.
A csoportos pontba beleszámít a saját vásárlása (PVU), a saját Fogyasztóinak vásárlása, a saját K, SZK és M személyes vásárlásai (PVU) és azok Fogyasztóinak vásárlásai.

További feltétel: min. 25 000 GVR az érintett hónapban.

A Direktornak 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből, továbbá bónusz saját K, SZK és M vásárlásaiból (PVU):
+ 8% az 1. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 6% a 2. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 4% a 3. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 5% TB a közvetlen első vonalából.

Ezen felül bónuszt kap a direktorok forgalmából (% a Direktorok GVU pontjaiból):
+ 8% az 1. direktori vonal munkájából;
+ 6% a 2. direktori vonal munkájából;
+ 4% a 3. direktori vonal munkájából;
+ 2% a 4. és 5. direktori vonal munkájából;
+ 1% a 6. direktori vonal munkájából.

9. pozíció – Silver direktor

Abból a Termékforgalmazóból lesz Silver direktor, aki az adott hónapban **200 személyes pontot gyűjt össze (PVU)** és van alatta legalább **7 aktív ág**. Melyből 3 min. Direktorral, egy min. Group direktorral, egy pedig minimum Leader direktorral kezdődik. Ezen kívül **1000 csoportos pontja** (GVU) kell, hogy legyen az adott hónapban.
A csoportos pontba beleszámít a saját vásárlása (PVU), a saját Fogyasztóinak vásárlása, a saját K, SZK és M személyes vásárlásai (PVU) és azok Fogyasztóinak vásárlásai.

További feltétel: min. 50 000 GVR az érintett hónapban.

A Direktornak 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből, továbbá bónusz saját K, SZK és M vásárlásaiból (PVU):
+ 8% az 1. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 6% a 2. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 4% a 3. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 5% TB a közvetlen első vonalából.

Ezen felül bónuszt kap a direktorok forgalmából (% a Direktorok GVU pontjaiból):
+ 8% az 1. direktori vonal munkájából;
+ 6% a 2. direktori vonal munkájából;
+ 4% a 3. direktori vonal munkájából;
+ 2% a 4. és 5. direktori vonal munkájából;
+ 1% a 6. és 7. direktori vonal munkájából.

10. pozíció – Gold direktor

Abból a Termékforgalmazóból lesz Gold direktor, aki az adott hónapban **200 személyes pontot gyűjt össze (PVU)** és van alatta legalább **8 aktív ág**. Melyből 3 min. Direktorral, egy min. Group direktorral, egy min. Leader direktorral és egy Master direktorral kezdődik. Ezen kívül **750 csoportos pontja** (GVU) kell, hogy legyen az adott hónapban.
A csoportos pontba beleszámít a saját vásárlása (PVU), a saját Fogyasztóinak vásárlása, a saját K, SZK és M személyes vásárlásai (PVU) és azok Fogyasztóinak vásárlásai.

További feltétel: min. 100 000 GVR az érintett hónapban.

A Direktornak 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből, továbbá bónusz saját K, SZK és M vásárlásaiból (PVU):
+ 8% az 1. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 6% a 2. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 4% a 3. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 5% TB a közvetlen első vonalából.

Ezen felül bónuszt kap a direktorok forgalmából (% a Direktorok GVU pontjaiból):
+ 8% az 1. direktori vonal munkájából;
+ 6% a 2. direktori vonal munkájából;
+ 4% a 3. direktori vonal munkájából;
+ 2% a 4. és 5. direktori vonal munkájából;
+ 1% a 6. + 7. + 8. direktori vonal munkájából.

11. pozíció – Platina direktor

Abból a Termékforgalmazóból lesz Platina direktor, aki az adott hónapban **250 személyes pontot gyűjt össze (PVU)** és van alatta legalább **9 aktív ág**. Melyből 3 min. Direktorral, egy min. Group direktorral, egy min. Leader direktorral, egy Master direktorral és egy Silver direktorral kezdődik. Ezen kívül **500 csoportos pontja** (GVU) kell, hogy legyen az adott hónapban.
A csoportos pontba beleszámít a saját vásárlása (PVU), a saját Fogyasztóinak vásárlása, a saját K, SZK és M személyes vásárlásai (PVU) és azok Fogyasztóinak vásárlásai.

További feltétel: min. 250 000 GVR az érintett hónapban.

A Direktornak 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből, továbbá bónusz saját K, SZK és M vásárlásaiból (PVU):
+ 8% az 1. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 6% a 2. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 4% a 3. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 5% TB a közvetlen első vonalából.

Ezen felül bónuszt kap a direktorok forgalmából (% a Direktorok GVU pontjaiból):
+ 8% az 1. direktori vonal munkájából;
+ 6% a 2. direktori vonal munkájából;
+ 4% a 3. direktori vonal munkájából;
+ 2% a 4. és 5. direktori vonal munkájából;
+ 1% a 6. + 7. + 8. direktori vonal munkájából;
+ 0.5% a 9. direktori vonal munkájából.

11. pozíció – Diamond direktor

Abból a Termékforgalmazóból lesz Diamond direktor, aki az adott hónapban **250 személyes pontot gyűjt össze (PVU)** és van alatta legalább **10 aktív ág**. Melyből 3 min. Direktorral, egy min. Group direktorral, egy min. Leader direktorral, egy Master direktorral, egy Silver direktorral és egy Gold direktorral kezdődik. Ezen kívül **500 csoportos pontja** (GVU) kell, hogy legyen az adott hónapban.
A csoportos pontba beleszámít a saját vásárlása (PVU), a saját Fogyasztóinak vásárlása, a saját K, SZK és M személyes vásárlásai (PVU) és azok Fogyasztóinak vásárlásai.

További feltétel: min. 500 000 GVR az érintett hónapban.

A Direktornak 35% bevétele van a kiskereskedelmi értékesítésből és 15% különbözeti jutaléka a saját Fogyasztóknak való értékesítésből, továbbá bónusz saját K, SZK és M vásárlásaiból (PVU):
+ 8% az 1. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 6% a 2. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 4% a 3. vonal vásárlásaiból (PVU);
+ 5% TB a közvetlen első vonalából.

Ezen felül bónuszt kap a direktorok forgalmából (% a Direktorok GVU pontjaiból):
+ 8% az 1. direktori vonal munkájából;
+ 6% a 2. direktori vonal munkájából;
+ 4% a 3. direktori vonal munkájából;
+ 2% a 4. és 5. direktori vonal munkájából;
+ 1% a 6. + 7. + 8. direktori vonal munkájából;
+ 0.5% a 9. + 10. direktori vonal munkájából.

A FELSŐBB POZÍCIÓK TÁBLÁZATA

DIREKTOR

Pozíció feltétele:
150 PVU
+ 3 aktív ág, melyből
1 Menedzser és
1 Szenior k. kezdődik
+ 1500 GVU

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 8% az 1. vonalból (PVU)
+ 6% a 2. vonalból
+ 4% a 3. vonalból
+ 5% tanácsadói bónusz
az 1. vonalból
+ 8% az 1. direktori vonalból (GVU)
+ 6% a 2. direktori vonalból
+ 4% a 3. direktori vonalból

GROUP DIREKTOR

Pozíció feltétele:
150 PVU
+ 4 aktív ág, melyből
1 Direktorral és
1 Junior direktorral kezdődik
+ 1500 GVU
+ 5000 GVR

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 8% az 1. vonalból (PVU)
+ 6% a 2. vonalból
+ 4% a 3. vonalból
+ 5% tanácsadói bónusz
az 1. vonalból
+ 8% az 1. direktori vonalból (GVU)
+ 6% a 2. direktori vonalból
+ 4% a 3. direktori vonalból
+ 2% a 4. direktori vonalból

LEADER DIREKTOR

Pozíció feltétele:
150 PVU
+ 5 aktív ág, melyből
2 Direktorral és
1 Junior direktorral kezdődik
+ 1500 GVU
+ 10000 GVR

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 8% az 1. vonalból (PVU)
+ 6% a 2. vonalból
+ 4% a 3. vonalból
+ 5% tanácsadói bónusz
az 1. vonalból
+ 8% az 1. direktori vonalból (GVU)
+ 6% a 2. direktori vonalból
+ 4% a 3. direktori vonalból
+ 2% a 4. - 5. dir. vonalból

MASTER DIREKTOR

Pozíció feltétele:
150 PVU
+ 6 aktív ág, melyből
3 Directorral és
1 Group direKtorral kezdődik
+ 1250 GVU
+ 25000 GVR

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 8% az 1. vonalból (PVU)
+ 6% a 2. vonalból
+ 4% a 3. vonalból
+ 5% tanácsadói bónusz
az 1. vonalból
+ 8% az 1. direktori vonalból (GVU)
+ 6% a 2. direktori vonalból
+ 4% a 3. direktori vonalból
+ 2% a 4. - 5. dir. vonalból
+ 1% a 6. direktori vonalból

SILVER DIREKTOR

Pozíció feltétele:
150 PVU
+ 7 aktív ág, melyből
3 Direktorral
1 Group és
1 Leader direktorral kezdődik
+ 1000 GVU
+ 50000 GVR

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 8% az 1. vonalból (PVU)
+ 6% a 2. vonalból
+ 4% a 3. vonalból
+ 5% tanácsadói bónusz
az 1. vonalból
+ 8% az 1. direktori vonalból (GVU)
+ 6% a 2. direktori vonalból
+ 4% a 3. direktori vonalból
+ 2% a 4. + 5. dir. vonalból
+ 1% a 6. + 7. direktori vonalból

GOLD DIREKTOR

Pozíció feltétele:
200 PVU
+ 5 aktív ág, melyből
3 Direktorral
1 Group
1 Leader és
1 Master direktorral kezdődik
+ 750 GVU
+ 100 000 GVR

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 8% az 1. vonalból (PVU)
+ 6% a 2. vonalból
+ 4% a 3. vonalból
+ 5% tanácsadói bónusz
az 1. vonalból
+ 8% az 1. direktori vonalból (GVU)
+ 6% a 2. direktori vonalból
+ 4% a 3. direktori vonalból
+ 2% a 4. + 5. dir. vonalból
+ 1% a 6. + 7. + 8. direktori vonalból

PLATINA DIREKTOR

Pozíció feltétele:
250 PVU
+ 9 aktív ág, melyből
3 Directorral
1 Group
1 Leader
1 Master és
1 Silver direktorral kezdődik
+ 500 GVU
+ 250 000 GVR

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 8% az 1. vonalból (PVU)
+ 6% a 2. vonalból
+ 4% a 3. vonalból
+ 5% tanácsadói bónusz
az 1. vonalból
+ 8% az 1. direktori vonalból (GVU)
+ 6% a 2. direktori vonalból
+ 4% a 3. direktori vonalból
+ 2% a 4. + 5. dir. vonalból
+ 1% a 6. + 7. + 8. direktori vonalból
+ 0.5% a 9. dir. vonalból

DIAMOND DIREKTOR

Pozíció feltétele:
250 PVU
+ 10 aktív ág, melyből
3 Direktorral
1 Group
1 Leader
1 Master
1 Silver
1 Gold direktorral kezdődik
+ 500 GVU
+ 500 000 GVR

35% kedvezmény
+ 15% a Fogyasztókból
+ 8% az 1. vonalból (PVU)
+ 6% a 2. vonalból
+ 4% a 3. vonalból
+ 5% tanácsadói bónusz
az 1. vonalból
+ 8% az 1. direktori vonalból (GVU)
+ 6% a 2. direktori vonalból
+ 4% a 3. direktori vonalból
+ 2% a 4. + 5. dir. vonalból
+ 1% a 6. + 7. + 8. direktori vonalból
+ 0.5% a 9. + 10. dir. vonalból

MOTIVÁCIÓS PROGRAMOK

NÖVEKEDÉSI BÓNUSZ

Kiegészítő prémium a Termékforgalmazók részére a **felsőbb pozíciók megtartása esetén.**

Az a Termékforgalmazó, aki a Group direktori pozíciótól **indulva egymást követően 3 x** megtartja a felsőbb pozíciót – **prémiumot kap**:

- a Group direktor pozíció megtartásáért: 420 €
- a Leader direktor pozíció megtartásáért: 420 €
- a Master direktor pozíció megtartásáért: 630 €
- a Silver direktor pozíció megtartásáért: 630 €
- a Gold direktor pozíció megtartásáért: 840 €

Figyelem: ha egy Termékforgalmazó eléri pl. a Group direktor pozíciót, de nem tudja megtartani egymást követő 3 hónap folyamán, akkor ezért a pozícióért már nem jár a jövőben Növekedési bónusz. Azt legközelebb csak az egy lépcsővel feljebb lévő pozíció megtartásáért kaphat (pl. Leader direktor).

LAKÁS PROGRAM

A "Dr. Nona International, LTD" egyik legfontosabb célja a Termékforgalmazók jólétének folyamatos növekedése. A havi bónuszok és díjak mellett a Társaság további programja a Lakás program.

A program minden kitöltött feltétele esetén a Termékforgalmazó prémium pontokat (Prize points) kap a termékforgalmazói számlájára. A prémium pontokat minden naptári hónap végén jóváírják. Pontot kaphat a programban az adott hónapban elért GVU alapján, vagy új pozíció elérése esetén:

- 1 prémium pont: Group direktor pozíció vagy 3000 GVU
- 2 prémium pont: Leader direktor pozíció vagy 4000 GVU
- 3 prémium pont: Master direktor pozíció vagy 5000 GVU
- 4 prémium pont: Silver direktor vagy magasabb pozíció vagy 6000 GVU

Figyelem!
Prémium pont csak az egyik feltétel teljesülése esetén jár (pl. Group direktor az érintett hónapban elért 4000 GVU-t, így 2 prémium pontot kap). Ha a programban részt vevő Termékforgalmazó egy hónapban nem szerez egy pontot sem, akkor 4 pontot levonnak a számlájáról.

A Lakás program prémium pontok után járó összeg kifizetése az alábbiak szerint történik:

- 150 prémium pont – 12.500 €
- 250 prémium pont – 25.500 €
- 350 prémium pont – 40.500 €

A TÁRSASÁG ALAPELVEI ÉS HIRDETÉSI SZABÁLYAI

ETIKAI KÓDEX

- Az ügyféllel mindig korrekten, becsületesen kell viselkedni, problémáit érzékenyen kell kezelni.

- Az ügyfelet megfelelően tájékoztatni kell a termékek hatásairól, használatuk módjáról és a reklamáció feltételeiről.

- Mindig hagyni kell elérhetőséget magunkra az ügyfeleknek további kérdéseinek megválaszolására, reklamációk és visszajelzések céljára.

- A megrendelt árut a megrendelőnek a megadott időpontban kell kézbesíteni.

- Nem adhat hamis vagy félrevezető információkat a termékhatásokról, és nem használhatja a csalárd értékesítési gyakorlatokat.

- Tiszteletben kell tartani az ügyfél személyes terét, ne zavarja alkalmatlan időben, vagy egyéb módon magánéletét.

- A Termékforgalmazó kötelessége informálni a regisztrálni kívánó személyt a regisztráció módjáról, annak előnyeiről és hátrányairól, valamint arról, hogy az adott országban milyen jogi keretek között folytathatja tevékenységét.

- A Termékforgalmazó köteles gondoskodni az általa regisztrált személyről, segíteni őt munkájában, tudását és készségeit fejleszteni.

- Nem adhat félrevezető és valótlan információkat a termékek hatásairól, illetve a bevétel összegéről és módjáról.

- A regisztrálót nem lehet félrevezetni hamis információkkal vagy csalárd gyakorlatokkal a regisztráció létrejöttének érdekében.

- Semmilyen körülmények között nem lehet regisztrálni olyan ügyfelet, aki már regisztrált egy másik Termékforgalmazó alatt. Abban az esetben, ha ilyen regisztrálás történik, a Tanácsadó azonnal értesítést kap, és az újonnan regisztrált ügyfél visszakerül az eredeti Tanácsadóhoz.

- A regisztráció során Ön igazolja, hogy elfogadja a Dr. Nona International, LTD. alapelveit és szabályait.

Bármely felnőtt személy regisztrálhat független Termékforgalmazóként, amennyiben a tervezett regisztrációt megelőző 6 hónap folyamán nem regisztrált már be.

A regisztrációt követően Ön regisztrációjától függően Fogyasztó vagy Termékforgalmazó lesz, továbbá beleegyezik, hogy

- betartja a Társaság hirdetési szabályait és követni fogja azokat;
- betartja az ország, amelyben működik, összes érintett törvényét (beleértve az adózási törvényt is) és szabályait;

TERMÉKFORGALMAZÓKÉNT ÖN JOGOSULT:

- kedvezménnyel megvásárolni a Társaság termékeit;
- reklámanyagot vásárolni a Társaság kínálat szerint;
- saját vásárlói kört kiépíteni;
- saját hálózatot építeni;
- bevételt szerezni hálózata munkájából;
- részt venni a Társaság ösztönző programjaiban;
- megosztani a Társaság termékeivel gyűjtött tapasztalatait másokkal;
- területi korlátozások nélkül folytatni tevékenységét;
- saját prezentációs anyagon, névjegykártyán, stb. feltüntetni a Dr. Nona logót, melyhez kötelezően fel kell tüntetni a „Független termékforgalmazó" vagy „Független konzultáns" szöveget is. Saját weboldal működtetése esetén a weboldal kezdő oldalán a felső részben fel kell tüntetni a „Független termékforgalmazó" szöveget;
- eladni vagy örökölni a kiépített saját hálózatot és a pozíciót (lásd. a Hálózat értékesítése és öröklése részt);
- egyoldalúan felmondani, megszüntetni a regisztrációját. A regisztráció megszűnését követően újonnan regisztrálni csak 6 hónap eltelte után lehetséges.

A TÁRSASÁG TILTJA TERMÉKFORGALMAZÓINAK:

- a médiában a 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 Társaság címének, logójának vagy védjegyének használatát előzetes írásos beleegyezés nélkül;
- a Tanácsadó megváltoztatását (szponzorcserét);

A szponzorcsere szabály megsértése esetén a Tanácsadó helyébe lépő Termékforgalmazó az egész hálózatával visszakerül az elsőző Tanácsadóhoz. Továbbá a Termékforgalmazó és a Tanácsadó, aki ismételten beregisztrálta, figyelmeztetést kap. Ha ismételten megszegik ezt a házirendet, mindkettő regisztrációja megszűnik az újra regisztráció lehetősége nélkül.

A TÁRSASÁG:

- szavatolja a Termékforgalmazók egyenlő jogait, pozíciójuktól függetlenül;
- fenntartja a jogot a Marketingterv módosítására, azaz a jutalmak megszerzésének feltételeire, amiről érvénybe helyezésük előtt értesíti a Termékforgalmazókat;
- Megerősíti a Termékforgalmazónak az együttműködő partnerséghez való jogát. Az együttműködő partner a megfelelő dokumentumok Társaság irodájába való kézbesítését követően kerül bejegyzésre;
- fenntartja a jogot a Termékforgalmazó regisztrációjának megszüntetésére és az újra regisztrálás megtiltására, amennyiben nyilvánvalóan megsérti a Társaság alapelveit és reklámozási szabályait.

A HÁLÓZAT ÉRTÉKESÍTÉSÉNEK FELTÉTELE

1. A Társaság fenntartja az elővételi jogot;
2. A hálózat vétele és értékesítése csak a Társaság beleegyezésével lehetséges.
3. A hálózat értékesítése másik személynek, csak a vevő adatainak benyújtásával lehetséges;
4. Az eladást aláírásukkal a Társaság vezetőinek is igazolni kell;
5. A Társaság az eladással kapcsolatos költségek ellenértékeként 10 % díjat követel, melyet a regisztrált Termékforgalmazó bármely 6 hónap alatt kifizetett jutalékok átlagából állapít meg.

A HÁLÓZAT ÖRÖKLÉSE

A regisztrált 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. Az öröklési jog garantált.

M.Shneerson
A Dr. Nona International Ltd elnöke

.