

## **Prehľad / rýchle pochopenie DSP (Dynamického Štartovacieho Programu)**

- Existujú rôzne balíky produktov s rôznymi DP, PV a SV, pomenované ako **DSP balíky**.
- DSP balíky sú k dispozícii (môžu byť predané) len pre nových členov, ktorí sa chystajú pripojiť k DXN (registrovať sa v DXN).
- DSP rozdelenie bonusov bude založené na:
  - 1. úrovni – 60 % z SV (toto je suma pre priameho uplína)
  - 2. úrovni – 10 % z SV
  - 3. úrovni – 5 % z SV
  - 4. úrovni – 5 % z SV
  - Prosím berte na vedomie, že táto „úroveň“ nie je totožná s úrovňou marketingového plánu po kompresii.
- Sponzor nového člena dostane 60 % z SV (z DSP balíkov), ak sponzor dosiahol 100 PPV. V skutočnosti, ak sponzor dosahuje 100 PPV každý mesiac, je len otázkou času (v závislosti na tom, či dosahuje 100 PPV), kým získa 60 % z SV, pretože 60 % z SV sa bude počítať a vyplácať na týždennej báze, takže ak systém zistí, že sponzor má 100 PPV, potom sa mu vyplatí 60 % z SV. Avšak, ak do konca mesiaca sponzor nezíska 100 PPV, potom táto 60 % SV hodnota prepadá firme.
- Na konci mesiaca, systém bude vertikálne nahor prehľadávať v rovnakej línii, komu, ktorým najbližším uplinom budú pridelené ďalšie 3 DSP bonusy (10 %, 5 %, 5 %), ktorí dosiahli 100 PPV. Tí, ktorí nedosiahli 100 PPV, nezískajú DSP bonus.
- Nový (novo sa registrujúci) člen, ktorý kúpi DSP balíky, bude mať nárok na:
  - 1. PV z DSP balíkov ( môžu byť použité na udržiavanie jej/jeho riadneho marketingového plánu / SIMP)
  - 2. Hodnotu zľavy (ako je definovaná v prehľade), ktorú môže použiť s platnosťou niekoľkých rokov (ako je definované v prehľade).
- Aby sa sponzor mohol tešiť z DSP bonusu 1. úrovne z nového downlína, sponzor musí byť v jeho/jej stanovenom období, t.j. období oprávnenosti na bonus (ako je definované v prehľade).
- Existujúci členovia (vrátane členov s členským číslom 818.....), t.j. členovia registrovaní k 30.11.2014, budú mať 12 týždňové stanovené obdobie, t.j. obdobie oprávnenosti na bonus - počítané od implementácie DSP 1.12.2014.
- Nový člen (novo registrovaný) bude mať 12 týždňové stanovené obdobie, t.j. obdobie oprávnenosti na bonus, pričom toto obdobie sa počítať odo dňa pripojenia sa / registrácie.

# Dynamický štartovací program

## Detaily

### CIEĽ

- Nábor novej cieľovej skupiny
- Reaktivácia existujúcich členov

### DEFINÍCIE

**DSP** – dynamický štartovací program

**Prospekt** – prospekt, ktorý má v úmysle sa zaregistrovať v rámci DXN Marketingového plánu

**Člen** – DXN člen (vrátane členov s členským číslom 818.....), ktorý je už zaregistrovaný pod riadnym DXN Marketingovým plánom / SIMP, s normálnou registráciou bez balíkov DSP

**DSP balík** – sú 3 DSP balíky s názvami „DSP-A“, „DSP-B“, „DSP-C“. Každá krajina bude mať vlastné DSP balíky s rôznymi hodnotami PV, SV a DP v MLM systéme.

Napríklad:

Slovensko	DSP-A	DSP-B	DSP-C
<b>PV</b>	529	370	112
<b>SV (eur)</b>	231,6	142,5	45,35
<b>DC (eur)</b>	538,4	316,3	101,4

Každému DSP balíku bude pridelený unikátny DSP kód v MLM systéme každej krajiny.

Každý zakúpený DSP balík bude s nárokom, oprávnením na **Start kit zadarmo**.

### **DSP Rozdelenie bonusov**

Úrovne	Výpočet bonusu	Frekvencia
1. Úroveň (priamy upline)	60 % z SV daného DSP balíka	Vypočítané a zaplatené každý DSP týždeň v závislosti na tom, či 1. úroveň dosiahla 100 PPV v Marketingovom pláne (SIMP)
2. Úroveň	10 % z SV daného DSP balíka	Vypočítané a zaplatené každý mesiac v závislosti na dosiahnutí 100 PPV v Marketingovom pláne / SIMP. Bude to vyplatené najbližším kvalifikovaným uplinom v danom mesiaci
3. Úroveň	5 % z SV daného DSP balíka	
4. Úroveň	5 % z SV daného DSP balíka	

**Poznámka:** „Úroveň“ sa nevzťahuje na úroveň po kompresii podľa riadneho Marketingového plánu / SIMP. Odkazuje na najbližšieho kvalifikovaného uplina, ktorý dosiahol 100 PPV prostredníctvom vertikálneho hľadania v rovnakej línii.

## **DSP týždeň**

Sú 4 DSP týždne v mesiaci definované ako:

1.-7.

8.-14.

15.-21.

22. – koniec mesiaca

## **Týždeň 0**

Týždeň, v ktorom sa člen pripojil k DSP, sa bude považovať za nulový týždeň. Prvý týždeň sa bude počítať nasledujúci týždeň.

## **Stanovené obdobie ( Týždeň 0 + 12 DSP týždňov)**

V tomto období – období oprávnenosti na bonus - je možné predávať DSP balíky a užiť si , resp. dostať 60 % DSP bonus.

## **Predaj**

Nábor, registrácia nového člena, predstavenie DSP balíka tomuto členovi , pričom si tento registrujúci člen kúpi DSP balík v rovnakom čase.

## **MECHANIZMUS**

### **Predpoklad**

- Dátum DSP implementácie – 1. december 2014
- A,B,C sú existujúci členovia, ktorí sa pripojili k DXN pred 1. decembrom 2014. A je sponzor B, B je sponzor C.
- D sa pripojil pod C klasickou registráciou 10. decembra 2014 bez zakúpenia akéhokoľvek DSP balíka.
- E,F, G sú všetci nečlenovia. Sú to potencionálni prospekti.
- H sa pripojil pod C 16. decembra 2014 so zakúpením DSP balíka.  
16-21. december 2014 je Týždeň 0 pre H. Jeho DSP Týždeň 1 začína od 22.-31. decembra 2014.

### **Kto si môže zakúpiť DSP balíky**

- Prospekt – iba prospekt si môže zakúpiť DSP balík a len raz. Ak si zakúpi DSP balík, automaticky dostane DXN členstvo /registráciu zadarmo.
  - A, B, C si nemôžu zakúpiť žiadny DSP balík
  - D si nemôže zakúpiť žiadny DSP balík, pretože už je registrovaný
  - E,F,G si môžu zakúpiť jeden DSP balík, pri registrácii

- Nový člen, ktorý sa zaregistroval online (818) prostredníctvom DXN systému eWorld si môže DSP balík taktiež zakúpiť v rámci 14 dní odo dňa registrácie. Avšak jeho stanovené obdobie (oprávnenosti na bonus) sa bude počítať odo dňa registrácie.

### **Kto ich môže predávať a ako dlho**

- Existujúci členovia (vrátane členov s členským číslom 818.....) – 12 DSP Týždňov od dátumu implementácie DSP
  - A,B,C môžu predávať DSP balíky ich priamym novým prospektom do 28. februára 2015 (12 DSP Týždňov počítaných od 1.decembra 2014). Po tomto stanovenom období nebudú mať dovolené balíky viac predávať.
- Noví členovia, ktorí sa registrovali po dátume implementácie DSP ( vrátane členov s členským kódom 818) – 12 DSP Týždňov (plus Týždeň 0) odo dňa ich registrácie
  - Týždeň 0 člena D je od 10. do 14.decembra 2014. Týždeň 1 je od 15. do 21.decembra 2014. Jeho Týždeň 12 končí 14.marca 2015.  
Takže D môže predávať DSP balíky jeho priamym novým prospektom do 14. marca 2015. Po tomto stanovenom období (období oprávnenosti na bonus) nebude môcť predávať žiadne DSP balíky.  
Týždeň 0 člena H je od 16. do 21.decembra 2014. Týždeň 1 je od 22. do 31. decembra 2014. Jeho Týždeň 12 končí 21. marca 2015.  
Takže H môže predávať DSP balíky jeho priamym novým prospektom do 21. marca 2015. Po tomto stanovenom období nemôže predávať žiadne DSP balíky.

### **DSP bonusu - rozdelenie a nárok**

- Bonus sa rozdelí na základe DSP tabuľky rozdelenia bonusov uvedenej vyššie
- Sponzor (predajca) DSP balíka bude mať nárok na 60 % z SV (ako 1. úroveň)
- 2. úroveň budú najbližšie kvalifikovaní uplní uvedeného sponzora. To isté platí pre 3. a 4. úroveň.
- Všetky úrovne musia dosiahnuť 100 PPV v DXN Marketingovom pláne / SIMP, aby im vznikol nárok na príslušný bonus.
- 1. úroveň DSP bonusu bude vypočítaná každý DSP Týždeň. Pokiaľ 1. úroveň dosiahla 100 PPV, 60 % bonus z SV bude vyplatený po príslušnom DSP Týždni. Tento bonus zaniká uplní na 1. úrovni, ak do konca mesiaca nedosiahol 100 PPV.

Príklad:

C predal DSP balík H 16.decembra 2014. C dosiahol 100 PPV 26.decembra 2014.

- a) C nezíska 60 % bonus 22. decembra 2014 (ešte nedosiahol 100 PPV)
  - b) C získa 60 % bonus 1. januára 2015 (už dosiahol 100 PPV)
  - c) V prípade, ak C nezíska 100 PPV v decembri 2014, tento 60 % DSP bonus zaniká (neprejde vyššie, ani nebude prevedený do ďalšieho mesiaca).
- Pre 2.,3. a 4. úroveň sa bude DSP bonus vypočítavať každý mesiac. Nárok taktiež závisí na dosiahnutí 100 PPV a bonusy dostanú najbližší kvalifikovaní uplní v rovnakej línii.

Príklad:

DSP bonus z nákupu H

- a) B obdrží 10 % (ako 2.úroveň), ak dosiahne do konca mesiaca svojich 100 PPV
- b) Avšak, ak sa B nepodarí dosiahnuť 100 PPV v danom mesiaci, bonus 2. úrovne sa vyplatí A (ktorý ich dosiahol) a tak ďalej.
- Dôležité je, aby člen dosiahol 100 PPV každý mesiac, aby sa mohol kontinuálne tešiť zo svojho DSP bonusu.

### Vyplácanie bonusov

- Bonus sa vypočíta a vyplatí podľa DSP týždňového plánu uvedeného vyššie
- Tento týždňový DSP bonus bude možné sledovať aj v e-businesse.

### PV

- PV z DSP balíka budú použité ako PV podpora DXN Marketingového plánu / SIMP a taktiež PGPV a DGPV.
  - Okamžite po zobchodovaní DSP balíka, H získa PV z balíka DSP a toto PV môže byť použité na jeho podporu 100 PPV rovnako sa môže tešiť z DSP bonusu.
- PV sa počíta za kalendárny mesiac (podľa posledného mesačného bonusu v závislosti od končiaceho dátumu)
  - Toto PV sa bude počítať ako bonus pre H v decembri 2014.

### SV

- Počas doby, v ktorej máte nárok na získanie DSP bonusu, hodnota SV generovaná z predaja DSP balíkov sa bude brať do úvahy pre výpočet DSP bonusu, ale nebude sa počítať do DXN Marketingového plánu / SIMP.
- Po dobe, v ktorej máte nárok na získanie DSP bonusu, SV generovaná z predaja DSP balíkov sa nebude zvažovať na výpočet DSP bonusu, namiesto toho sa bude započítavať do DXN Marketingového plánu / SIMP.

### Maximálna hodnota zľavy

- DSP balíky sú poskytované s maximálnou hodnotou zľavy, čo znamená oprávnenie na 10 % zľavu na DC pre budúce nákupy až do tejto maximálnej hodnoty zľavy s dobou platnosti uvedenou v tabuľke nižšie, od dátumu pripojenia sa / registrácie :

Maximálna hodnota zľavy	DSP „A“ -150 % x DC	DSP „B“ -130 % x DC	DSP „C“ -110 % x DC
Doba platnosti	4 roky	3 roky	2 roky

- Hodnota zľavy bude v zaokrúhlených číslach. Desatinné miesta sa zaokrúhľujú nahor/nadol.

	DSP „A“	DSP „B“	DSP „C“
DC (Eur)	538,4	316,3	101,4
Maximálna hodnota zľavy (Eur)	808	411	112

- Hodnota zľavy bude v mene danej krajiny, kde sú DSP balíky nakúpené.

- Hodnota zľavy môže byť použitá len v tej krajine, kde sú dané balíky nakúpené.
- Hodnota zľavy sa nedá vymeniť za peniaze v hotovosti.
- Hodnota zľavy sa nedá použiť na akékoľvek zvýhodnené balíky/predmety.

Príklad:

H kúpil DSP „A“ balík s DC 538,40 Eur. Preto má nárok na zľavu (538,4x150 %) = 808 Eur (zaokrúhlene).

28. januára 2015 H kúpil produkty v hodnote 1000 Eur. Má nárok na zľavu 100 Eur (10 % z 1000 Euro). Systém odpočíta 100 Eur z jeho hodnoty zľavy (zostatok = 708 Eur). Takže potrebuje zaplatiť iba 900 Eur.

18. mája 2015 H kúpil promotion balík (balík - kúp 3, 1 zadarmo) s DC 300 Eur. H sa nemôže tešiť z 10 % hodnoty zľavy. Platí 300 Eur.

12. decembra 2015 H kúpil produkty s DC 8000 Euro. Vzhľadom k tomu, že hodnota 10 % z 8000 Eur presiahla zostatok hodnoty zľavy, systém môže odpočítať len 708 Euro (maximálna zľava využitá, zostatok = 0 Eur) namiesto 800 Euro. Takže musí zaplatiť 7292 Eur.

### **Čo sa stane po období, kedy má člen nárok na DSP bonus**

- Po dobe platnosti, člen stále môže predávať balíky DSP priamym prospektom, ale už sa nebudú brať do úvahy na výpočet DSP bonusu. (žiadny DSP bonus pre žiadnu úroveň). Hodnota SV sa zahrnie do výpočtu bonusu v DXN Marketingovom pláne / SIMP.
- Prospekt (registrovaný člen) stále získa maximálnu možnú hodnotu zľavy v závislosti na balíku, ktorý kúpil, zároveň sa PV z tohto nákupu zohľadní v jeho „udržiavaní“ v riadnom DXN Marketingovom pláne / SIMP.

	<b>Maximálna hodnota zľavy</b>	<b>PV</b>	<b>SV</b>
Počas stanoveného obdobia	Pre prospekta	Pre prospekta	V DSP bonuse
Po stanovenom období	Pre prospekta	Pre prospekta	V SIMP bonuse

- Avšak člen sa stále môže tešiť z bonusov z 2.,3. a 4. úrovne svojich oprávnených downlinov, ak si stále udržiava svojich 100 PPV.

### **INÉ**

- 1) Krajiny implementácie : Európa + Rusko
- 2) Cieleny dátum implementácie : 1. december 2014

- 3) Nový prospekt má vždy dovolené registrovať sa pod spoločnosť priamo ( s nákupom akýchkoľvek DSP balíkov) na to, aby sa tešil z DSP bonusu a stanovenej doby (doby oprávnenosti na bonus).
- 4) Je striktne dané, že nie je možné spätne posunúť fakturáciu kvôli DSP bonusom. Taktiež, po patričnej týždennej kalkulácii, nebude sa meniť dátum vystavovania faktúr/ dokladov, a ani to nebude mať žiadny vplyv na oprávnenie na DSP bonusy.
- 5) Nárok na DSP bonus a nárok na hodnotu zľavy zanikne okamžite, ak člen rezignoval z členstva, alebo ukončil členstvo.
- 6) Predaj DSP balíkov je možný na pobočke a servisných centrách.
- 7) Predaj DSP balíkov zo servisných centier
  - Všetky DSP balíky majú špecifický produktový kód v MLM systéme
  - Servisné centrum musí kúpiť DSP balíky z pobočky predtým ako ich predá vo svojom MLM systéme
  - Servisné centrá musia mať DSP balíky fyzicky na sklade, aby ich mohli predáť.
  - Predaj DSP balíkov sa nedá fakturovať spätne zo žiadnych dôvodov.
  - Ak člen príde do daného servisného centra nakúpiť produkty a získa zľavnenú cenu (10 %, využitie hodnoty zľavy), 10 % rozdiel v hodnote DC bude refundovaný z pobočky do servisného centra (buď raz alebo dvakrát do mesiaca, alebo protinákupom, ak je to možné).
- 8) Ak jeden z produktov nie je k dispozícii, môže sa dočasne poskytnúť DSP kupón a tento DSP kupón sa môže vymeniť za DSP balík vtedy, keď bude daný produkt z DSP balíka k dispozícii. DSP kupón môže byť vydaný len na pobočke, nie na servisnom centre.
- 9) Ak by nastala dvojitá registrácia, prvá registrácia zostáva a druhá registrácia sa zruší podľa DXN pravidiel a predpisov. Akýkoľvek bonus, ktorý bol vyplatený ako DSP bonus, nebude znova kalkulovaný.