



**Επισκόπηση / Γρήγορη Κατανόηση του
Προγράμματος Δυναμικής Εκκίνησης (DSP)**



- Υπάρχουν διάφορα πακέτα με συνδυασμούς προϊόντων, με διάφορα DP, PV και SV, που ονομάζονται **πακέτα DSP**.
- Τα πακέτα DSP είναι διαθέσιμα (μπορούν να πουληθούν) μόνο σε υποψήφια μέλη που θέλουν να εγγραφούν στην DXN.
- Τα πακέτα DSP δεν μπορούν να αγοραστούν από υφιστάμενα μέλη.
- Η κατανομή των DSP Bonus θα βασίζεται στο:
 - > 1ο Επίπεδο - 60% των SV (αυτό αφορά μόνο την απευθείας upline γραμμή)
 - > 2ο Επίπεδο - 10% των SV
 - > 3ο Επίπεδο - 5% των SV
 - > 4ο Επίπεδο - 5% των SV

* Σημείωση: τα "Επίπεδα" αυτά δεν είναι όμοια με τα επίπεδα του υφιστάμενου Marketing Plan.

Ο σπόνσορας του νέου μέλους θα πάρει 60% των SV (από τα πακέτα DSP) εφόσον έχει και ο ίδιος συμπληρώσει 100 PPV. Στην πραγματικότητα, όσο ο σπόνσορας συμπληρώνει 100PPV **κάθε μήνα**, είναι απλά θέμα χρόνου (ανάλογα με το αν διατηρεί τα 100 PPV) να λάβει το 60% των SV καθώς το 60% των SV **θα υπολογίζεται και θα αποδίδεται σε εβδομαδιαία βάση**. Οπότε, κάθε φορά που το σύστημά μας ανιχνεύει ότι ο σπόνσορας έχει 100 PPV τότε θα του αποδίδεται και το 60% των SV.

Ωστόσο, αν κατά το τέλος του μήνα, ο σπόνσορας δεν κατάφερε να συμπληρώσει τα 100PPV, τότε το 60% των SV θα χάνεται.

Στο τέλος του μήνα, το σύστημα θα αποδίδει τρία επιπλέον DSP Bonus (10%, 5%, και 5%) στους ενεργούς uplines που συμπλήρωσαν 100 PPV. Εκείνοι που δεν συμπλήρωσαν τα 100 PPV δεν θα πάρουν DSP Bonus.

Το νέο μέλος που αγόρασε πακέτο DSP θα έχει τα παρακάτω δικαιώματα:

1. τα PV του πακέτου DSP θα μετρούν για να θεωρείται ένα μέλος ενεργό σύμφωνα με το υφιστάμενο Marketing Plan και

2. Δικαίωμα Έκπτωσης (όπως αυτή ορίζεται στην περιγραφή παρακάτω), η οποία μπορεί να χρησιμοποιηθεί εντός ορισμένου χρονικού διαστήματος σύμφωνα με τους όρους.

Για να λάβει κάποιος τα DSP Bonus του 1ου Επιπέδου από τον νέο του downline, θα πρέπει αυτό να γίνει κατά την "Δυναμική Περίοδο" (σύμφωνα με τους όρους).

Η Δυναμική Περίοδος των 12 εβδομάδων για τα υφιστάμενα μέλη θα αρχίσει από την εφαρμογή του DSP.

Η Δυναμική Περίοδος των 12 εβδομάδων για το νέο μέλος θα αρχίζει από την ημέρα εγγραφής του.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Θα υπάρξει μία **Ειδική Προωθητική Περίοδος** για τα πακέτα DSP (τους πρώτους 3 μήνες αρχής γενομένης από 1η Δεκεμβρίου 2014), όπου θα δίνουμε 70% των SV στο 1ο Επίπεδο και επίσης το δικαίωμα να χρησιμοποιήσει την Έκπτωση θα είναι διάρκειας 10 ετών για όλα τα πακέτα DSP.

**** ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΔΥΝΑΜΙΚΗΣ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ (DSP) ****

Συνοπτική Παρουσίαση

ΣΤΟΧΟΣ

Να προσεγγίσουμε νέες ομάδες-στόχους (στρατολόγηση)

Να επαναενεργοποιήσουμε υφιστάμενα μέλη

ΟΡΙΣΜΟΙ

DSP (Dynamic Start Program) > Πρόγραμμα Δυναμικής Εκκίνησης

Ενδιαφερόμενος > Το άτομο που σκοπεύει να εγγραφεί ως νέο μέλος στο Marketing Plan της DXN.

Μέλος > Το Μέλος (συμπεριλαμβανομένων και αυτών με κωδικό 818, εγγραφές μέσω internet) της DXN που έχει ήδη εγγραφεί στο Marketing Plan της DXN με κανονικό τρόπο εγγραφής (χωρίς πακέτο DSP).

Πακέτο DSP > Υπάρχουν 3 πακέτα DSP που ονομάζονται "*DSP-A*", "*DSP-B*" και "*DSP-C*". Κάθε χώρα θα έχει τα δικά της πακέτα DSP με διάφορα PV, SV και DP (με ίδιο συνδυασμό προϊόντων) στο MLM σύστημα.

Για παράδειγμα:

Ελλάδα	DSP-A	DSP-B	DSP-C
PVdsp	529	370	112
SVdsp (Euro)	250.9	149.15	47.9
DPdsp (Euro)	547.1	313.3	100.1

Κάθε πακέτο DSP θα έχει τον δικό του κωδικό στο σύστημα MLM για κάθε χώρα.

Κάθε πακέτο DSP που θα πωλείται, θα συνοδεύεται από δωρεάν Starter Kit.

Διανομή DSP Bonus

Επίπεδα	Υπολογισμός Bonus	Συχνότητα
1ο Επίπεδο (Απευθείας Upline)	60% των SVdsp του πακέτου DSP	Υπολογίζονται και πληρώνονται μετά από <u>κάθε εβδομάδα DSP</u> με βάση το αν το 1ο Επίπεδο έκανε τα 100PPV του Marketing Plan (SIMP).
2ο Επίπεδο	10% των SVdsp του πακέτου DSP	Υπολογίζονται και πληρώνονται μετά από <u>κάθε μήνα</u> με βάση την συμπλήρωση των 100PPV του Marketing Plan (SIMP). Θα περάσουν στο πλησιέστερο πιστοποιημένο μέλος upline εκείνου του μήνα.
3ο Επίπεδο	5% των SVdsp του πακέτου DSP	
4ο Επίπεδο	5% των SVdsp του πακέτου DSP	

***Σημείωση:** Τα "Επίπεδα" αυτά δεν είναι όμοια με τα επίπεδα του υφιστάμενου Marketing Plan. Αναφέρονται στο πλησιέστερο πιστοποιημένο μέλος upline που συμπλήρωσε τα 100 PPV κατά την κάθετη και προς τα πάνω αναζήτηση της ίδιας γραμμής.*

Εβδομάδα DSP

Υπάρχουν 4 εβδομάδες DSP στο μήνα, οι οποίες ορίζονται ως εξής:

> 1η - 7η

> 8η - 14η

> 15η - 21η

> 22η – τέλος του μήνα.

Εβδομάδα 0 > Η εβδομάδα κατά την οποία έγινε κάποιος μέλος με DSP . Η εβδομάδα 1 θα αρχίσει από την επόμενη εβδομάδα DSP .

Δυναμική Περίοδος (Εβδομάδα 0 + 12 Εβδομάδες DSP)

Η χρονική περίοδος κατά την οποία επιτρέπεται στα μέλη να πουλήσουν πακέτα DSP και να λάβουν το 60% DSP Bonus.

Πώληση

Η στρατολόγηση νέου μέλους και η πρόταση σε αυτό να αγοράσει πακέτο DSP την ίδια στιγμή.

ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ

Υπόθεση:

Ημερομηνία έναρξης DSP : **1 Δεκεμβρίου 2014**

A, B, C είναι υφιστάμενα μέλη που γράφτηκαν πριν την 1 Δεκεμβρίου 2014. Ο **A** είναι σπόνσορας του **B**, ο **B** είναι σπόνσορας του **C**.

Ο **D** έγινε μέλος κάτω από τον **C** με κανονική εγγραφή στις 10 Δεκεμβρίου 2014, χωρίς να αγοράσει κανένα πακέτο DSP.

Οι **E, F, G** είναι όλοι μη μέλη. Είναι οι ενδιαφερόμενοι.

Ο **H** έγινε μέλος κάτω από τον **C** στις 16η Δεκεμβρίου 2014 με αγορά πακέτου DSP.

✓ *16η – 21η Δεκεμβρίου 2014 είναι η Εβδομάδα 0 για τον H.*

Η δική του 1η εβδομάδα DSP ξεκινά από την 22η έως την 31η Δεκεμβρίου 2014.

Ποιος μπορεί να αγοράσει πακέτο DSP

Ενδιαφερόμενος – Μόνο ο ενδιαφερόμενος μπορεί να αγοράσει πακέτο DSP και μόνο μία φορά. Όταν αγοράσει το πακέτο DSP θα λάβει και δωρεάν εγγραφή μέλους DXN.

✓ *[Οι A, B, C δεν μπορούν να αγοράσουν κανένα πακέτο DSP]*

✓ *[Στον D δεν επιτρέπεται να αγοράσει κανένα πακέτο DSP γιατί έχει ήδη εγγραφεί]*

✓ *[Οι E, F, G μπορούν να αγοράσουν ένα από τα πακέτα DSP κατά την εγγραφή τους]*

ΠΡΟΣΟΧΗ

Οι υφιστάμενοι κωδικοί μελών 818 μέσω internet (ανεξάρτητα αν έχουν ενεργοποιήσει kit) θα θεωρηθούν ως εγγεγραμμένα μέλη οπότε και δεν θα μπορούν να αγοράσουν κανένα πακέτο DSP.

Κανένα πακέτο DSP δεν θα πωλείται κατά την διάρκεια online εγγραφής με κωδικό 818.

Ποιος μπορεί να πουλήσει και για πόσο καιρό

Υφιστάμενα Μέλη – 12 DSP Εβδομάδες από την ημερομηνία έναρξης του DSP.

✓ *[Οι A, B, C μπορούν να πουλήσουν πακέτα DSP στους άμεσα ενδιαφερόμενους έως τις 31 Μαρτίου 2015 (οι 12 DSP Εβδομάδες αρχίζουν από 1η Δεκεμβρίου 2014). Μετά το πέρας της Δυναμικής Περιόδου δεν θα τους επιτρέπεται η πώληση πακέτων DSP]*

Νέα Μέλη που γράφτηκαν μετά την ημερομηνία εφαρμογής του DSP (συμπεριλαμβανομένων και αυτών με κωδικό 818) – 12 DSP Εβδομάδες (συν την εβδομάδα 0) από την ημερομηνία εγγραφής τους.

✓ *[Η εβδομάδα 0 του D ξεκινά στις 10-14 Δεκεμβρίου 2014. Η Εβδομάδα 1 ξεκινά στις 15-21 Δεκεμβρίου 2014. Η 12η εβδομάδα του τελειώνει στις 14 Μαρτίου 2015.*

Οπότε, ο D μπορεί να πουλήσει πακέτα DSP στους άμεσα ενδιαφερόμενους έως τις 14 Μαρτίου 2015. Μετά το πέρας της Δυναμικής Περιόδου δεν θα του επιτρέπεται η πώληση πακέτων DSP]

✓ *[Η Εβδομάδα 0 του H ξεκινά στις 16-21 Δεκεμβρίου 2014. Η Εβδομάδα 1 ξεκινά στις 22-31 Δεκεμβρίου 2014. Η 12η Εβδομάδα του τελειώνει στις 21 Μαρτίου 2015. Οπότε, ο H θα μπορεί να πουλήσει πακέτα DSP στους άμεσα ενδιαφερόμενους του έως τις 21 Απριλίου 2015. Μετά το πέρας της Δυναμικής Περιόδου δεν θα του επιτρέπεται η πώληση πακέτων DSP]*

Διανομή και Δικαιώματα DSP Bonus

Τα Bonus θα διανέμονται σύμφωνα με τον πίνακα Διανομής DSP Bonus παραπάνω.

Ο σπόνσορας (πωλητής) του πακέτου DSP θα λάβει το 60% των SV (ως 1ο Επίπεδο)

Στο 2ο Επίπεδο θα είναι το πλησιέστερο πιστοποιημένο upline Μέλος του εν λόγω σπόνσορα. Το ίδιο ισχύει και για τα επίπεδα 3 και 4.

Όλα τα επίπεδα θα πρέπει να έχουν συμπληρώσει 100 PPV στο Marketing Plan (SIMP) προκειμένου να λάβουν τα bonus αυτά.

Τα DSP Bonus 1ου Επιπέδου θα υπολογίζονται σε κάθε εβδομάδα DSP. Με την προϋπόθεση ότι στο 1ο Επίπεδο έχει συμπληρώσει για τον εαυτό του τα 100 PPV, τα 60% DSP Bonus αυτά θα καταβληθούν εκείνη την συγκεκριμένη DSP Εβδομάδα. Τα bonus αυτά θα χαθούν αν το 1ο Επίπεδο δεν συμπληρώσει τα 100 PPV έως το τέλος του μήνα.

Παράδειγμα:

Ο C πούλησε ένα πακέτο DSP στον Η στις 16 Δεκεμβρίου 2014.

Ο C για τον εαυτό του, συμπλήρωσε τα 100PPV στις 26 Δεκεμβρίου 2014.

α) Ο C δεν θα λάβει το 60% DSP Bonus στις 22 Δεκεμβρίου 2014 (καθώς δε έχει συμπληρώσει ακόμα τα 100 PPV)

β) Ο C θα λάβει το 60% DSP Bonus στις 1 Ιανουαρίου 2015 (καθώς έχει ήδη συμπληρώσει τα

100 PPV)

γ) Στην περίπτωση που ο C δεν συμπληρώσει ποτέ τα 100 PPV κατά τον Δεκέμβριο 2014, τα 60% DSP Bonus θα χαθούν (δεν θα μοιραστούν στους επόμενους δικαιούχους ούτε θα μεταφερθούν στον επόμενο μήνα).

Για το 2ο, 3ο και 4ο Επίπεδο, τα DSP Bonus θα υπολογίζονται κάθε μήνα. Το δικαίωμα βασίζεται πάλι στην συμπλήρωση των 100PPV το οποίο και θα δίνεται στους πλησιέστερους δικαιούχους upline της ίδιας γραμμής.

Παράδειγμα:

Από τα DSP Bonus που αναλογούν στις αγορές του Η,

α) ο Β θα λάβει το 10% (ως 2ο Επίπεδο) εφόσον συμπληρώσει τα 100 PPV του έως το τέλος του μήνα.

β) Στην περίπτωση που ο Β δεν συμπληρώσει εκείνο το μήνα τα 100PPV, τα bonus του 2ου Επιπέδου θα πάνε στον Α (ο οποίος τα έχει συμπληρώσει) κ.ο.κ.

Είναι σημαντικό να συμπληρώνει κάποιος τα 100 PPV του ΚΑΘΕ ΜΗΝΑ προκειμένου να λαμβάνει συνεχώς και αδιάλειπτα τα DSP Bonus που δικαιούται.

Πληρωμή των Bonus

Τα Bonus θα υπολογίζονται και θα πληρώνονται σύμφωνα με το παραπάνω Εβδομαδιαίο DSP πρόγραμμα.

Οι εβδομαδιαίες καταστάσεις των DSP Bonus θα είναι διαθέσιμες μέσω του **e-Business**.

PV

Τα PV που προκύπτουν από το πακέτο DSP μπορούν να χρησιμοποιηθούν/συμπεριληφθούν στην συμπλήρωση των προσωπικών PV του Marketing Plan (SIMP) καθώς και ως PGPV και DGPV.

✓ *[Αμέσως μετά την αγορά ενός πακέτου DSP, ο Η θα κερδίσει τα PV από το πακέτο DSP*

και τα PV αυτά θα μπορεί να τα χρησιμοποιήσει προκειμένου να συμπληρώσει τα 100 PPV του καθώς και να λάβει τα DSP Bonus]

Τα PV θα υπολογίζονται ανά Ημερολογιακό Μήνα (ακριβώς όπως λειτουργούν οι ημερομηνίες στα κανονικά bonus)

✓ *[Τα PV αυτά θα υπολογιστούν ως Bonus Δεκεμβρίου 2014 για τον Η]*

SV

Κατά την Δυναμική Περίοδο, τα SV_{dsp} που προκύπτουν από την πώληση πακέτων DSP θα λαμβάνονται υπόψη για τον υπολογισμό των DSP Bonus, αλλά ΔΕΝ θα μετρώνται / χρησιμοποιούνται στο κανονικό Marketing Plan.

Μετά το πέρας της Δυναμικής Περιόδου, τα SV_{dsp} που προκύπτουν από την πώληση πακέτων DSP ΔΕΝ θα λαμβάνονται υπόψη για τον υπολογισμό των DSP Bonus, αντίθετα, θα μετρώνται / χρησιμοποιούνται στο κανονικό Marketing Plan.

Μέγιστη Αξιακή Έκπτωση

Τα πακέτα DSP έχουν Μέγιστη Αξιακή Έκπτωση έως 10% επί των DP για τις μελλοντικές αγορές και για χρονική περίοδο από την ημερομηνία εγγραφής έως (όπως φαίνεται στον παρακάτω πίνακα):

Μέγιστη Αξιακή Έκπτωση	DSP-"A"	DSP-"B"	DSP-"C"
	- 150% x DP	- 130% x DP	- 110 % of DP
Χρονική Περίοδος	4 έτη	3 έτη	2 έτη

Η Αξιακή Έκπτωση θα είναι πάντα σε στρογγυλό αριθμό. Οποιοδήποτε δεκαδικό ψηφίο θα στρογγυλοποιείται προς τα πάνω ή προς τα κάτω.

Για παράδειγμα:

	DSP-"A"	DSP-"B"	DSP-"C"
DPdsp (Euro)	547.1	313.3	100.1
Μέγιστη Αξιακή Έκπτωση (Euro)	820	407	110

Η Αξιακή Έκπτωση θα είναι στο νόμισμα της χώρας από την οποία αγοράστηκε το πακέτο DSP.

Η Αξιακή Έκπτωση μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο στην ίδια χώρα από την οποία αγοράστηκε το πακέτο.

Η Αξιακή Έκπτωση δεν ανταλλάσσετε με μετρητά.

Η Αξιακή Έκπτωση ΔΕΝ ισχύει για κανένα προωθητικό πακέτο/προϊόν.

Παράδειγμα:

Ο Η αγοράζει το πακέτο DSP-"Α" με DP αξίας 547.10 Euro

Ως εκ τούτου, έχει δικαίωμα Αξιακής Έκπτωσης ($547.1 \times 150\%$) = 820 Euro (στρογγυλός αριθμός).

Στις 28 Ιανουαρίου 2015, ο Η αγοράζει μερικά προϊόντα αξίας σε DP 1.000 Euro

Θα έχει δικαίωμα έκπτωσης 100 Euro (10% έκπτωση στα 1000 Euro)

Το Σύστημα θα αφαιρέσει 100 Euro από την Αξιακή Έκπτωση (Balance = Euro 720)

Οπότε, θα χρειαστεί να πληρώσει μόνο 900 Euro

Στις 18 Μαΐου 2015 ο Η αγοράζει ένα προωθητικό πακέτο (με την αγορά 3 τεμ., 1 τεμ δωρεάν) αξίας DP 300 Euro

Ο Η δεν έχει δικαίωμα αξιακής έκπτωσης 10% . Θα πληρώσει κανονικά 300 Euro

Στις 12 Δεκεμβρίου 2015, ο Η αγοράζει μερικά ακόμα προϊόντα αξίας DP 8.000 Euro

Καθώς το 10% των 8.000Euro υπερβαίνει το balance της Αξιακής του Έκπτωσης, το σύστημα θα του αφαιρέσει μόνο 720 Euro (η Μέγιστη Αξιακή Έκπτωση χρησιμοποιήθηκε, balance = 0 Euro) αντί για 800 Euro, οπότε, θα πρέπει να πληρώσει 7.280 Euro

Τι συμβαίνει όταν τελειώσει η Δυναμική Περίοδος ενός Μέλους

Μετά το πέρας της Δυναμικής Περιόδου, τα μέλη θα μπορούν να πουλούν πακέτα DSP στους άμεσα ενδιαφερόμενους, αλλά τα πακέτα αυτά δεν θα λαμβάνονται υπόψη στα DSP Bonus. (Δεν θα αποδίδονται πλέον DSP Bonus για κανένα επίπεδο). Τα SV που αντιστοιχούν, θα περιλαμβάνονται στον υπολογισμό των SIMP Bonus.

Ο Ενδιαφερόμενος θα λάβει την Μέγιστη Αξιακή Έκπτωση ανάλογα με το πακέτο που αγόρασε καθώς και τα PV για την συμπλήρωση των μηνιαίων του PPV στο Marketing Plan.

	Μέγιστη Αξιακή Εκπτώση	PV	SV
Κατά την διάρκεια της Δυναμικής Περιόδου	Για τον ενδιαφερόμενο	Για τον ενδιαφερόμενο	Στα DSP Bonus
Μετά την λήξη της Δυναμικής Περιόδου	Για τον ενδιαφερόμενο	Για τον ενδιαφερόμενο	Στα SIMP Bonus

Ωστόσο, κάποιος θα μπορεί να λαμβάνει bonus απο το 2ο / 3ο / 4ο Επίπεδο από τους δικαιούχους downlines του, εφόσον συμπληρώνει τα 100PPV του.

ΛΟΙΠΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

1) Χώρες : **Ευρώπη + Ρωσία**

2) Ημερομηνία Εφαρμογής : **1η Δεκεμβρίου 2014**

3) Θα υπάρξει 3μηνη Ειδική Προωθητική Περίοδος για το DSP (πρώτοι τρεις μήνες ξεκινώντας από την 1η Δεκεμβρίου 2014), όπου θα δοθούν 70% των SV στο 1ο Επίπεδο καθώς και ένα ελκυστικό χρονικό διάστημα 10 ετών Αξιακής Έκπτωσης για όλα τα πακέτα DSP.

4) Ο Ενδιαφερόμενος θα έχει πάντα το δικαίωμα να εγγραφεί απευθείας κάτω από την εταιρία (με την αγορά οποιουδήποτε πακέτου DSP) και να λάβει τα DSP Bonus και την Δυναμική Περίοδο.

5) **Αυστηρά**, δεν θα υπάρχει δυνατότητα μεταφοράς των DSP Bonus σε προγενέστερη ημερομηνία (back date). Επίσης, μετά τον εβδομαδιαίο υπολογισμό, οποιαδήποτε μεταφορά απόδειξης αγοράς σε προγενέστερη ημερομηνία δεν θα αλλάξει ούτε θα έχει άλλη επίδραση στα DSP Bonus.

6) Τα DSP Bonus και η Αξιακή Έκπτωση θα παύουν άμεσα αν κάποιο μέλος παραιτηθεί ή διαγραφεί ο κωδικός του.

7) Οι πωλήσεις των πακέτων DSP θα είναι διαθέσιμες και από τα Υποκαταστήματα ή τα Service Centers.

8) Πωλήσεις πακέτων DSP από Service Center (SC) :

- Όλα τα πακέτα DSP θα φέρουν συγκεκριμένο Κωδικό Είδους στο MLM σύστημα.
 - Τα SC θα πρέπει να "προαγοράσουν" τα πακέτα DSP από το υποκατάστημα για να μπορέσουν να τα πουλήσουν μέσω του συστήματός MLM.
 - Τα SC θα πρέπει να έχουν αντίστοιχο φυσικό απόθεμα των πακέτων DSP που είναι προς πώληση.
 - Οι πωλήσεις πακέτων DSP δεν μπορούν να μεταφερθούν σε προγενέστερη ημερομηνία **για κανένα λόγο**.
 - Αν κάποιο μέλος πάει σε κάποιο SC να αγοράσει προϊόντα και δικαιούται αξιακή έκπτωση (10%, για να χρησιμοποιήσει την Αξιακή Έκπτωση), η διαφορά του 10% σε αξία DP θα επιστραφεί από το υποκατάστημα στο SC (είτε κάθε δεύτερη εβδομάδα, είτε κάθε μήνα ή σε μορφή έναντι, εφόσον αυτό είναι εφικτό).
- 9) Σε περίπτωση που κάποιο προϊόν είναι σε έλλειψη, θα μπορεί να δοθεί προσωρινά DSP Voucher το οποίο θα αντικατασταθεί από το πακέτο DSP αμέσως μόλις το προϊόν είναι διαθέσιμο. Τα DSP Voucher μπορούν να εκδοθούν μόνο από τα Υποκαταστήματα και όχι από τα SC.
- 10) Στην περίπτωση που υπάρχει διπλή εγγραφή, θα παραμείνει ενεργή η πρώτη εγγραφή και η δεύτερη θα ακυρωθεί σύμφωνα με τους Όρους & Κανονισμούς της DXN. Οποιαδήποτε bonus έχουν προκύψει από τα DSP bonus δεν θα ξανά υπολογιστούν.

DSP - DXN GREECE - 2014