

Guía rápida *a cerca del* Dynamic Start Program (DSP)

- Existen varios paquetes de combinación de productos con varios DP, PV y SV, llamados Kit DSP.
- Los Kit DSP solo estarán disponibles (podrán ser vendidos) a personas con intención de asociarse a DXN.
- La distribución de los Bonos DSP está basada en:
 - 1er nivel – 60% de SV (Para la LÍNEA DIRECTA SUPERIOR)
 - 2º nivel – 10% de SV
 - 3er nivel – 5% de SV
 - 4º nivel – 5% de SV
 - Por favor, tener en cuenta que estos “NIVELES” no son idénticos a los del Plan de Marketing general.
- El sponsor de estos nuevos miembros obtendrá el 60% de los SV (de los Kit DSP) sólo si dicho sponsor mantiene sus 100 PPV. Teniendo en cuenta el hecho de que siempre que se obtengan esos 100 PPV será cuestión de tiempo, en cuanto el sistema detecte que se han alcanzado los 100 PPV, el 60% de SV del DSP serán abonados. Si a final de mes, el sponsor no ha alcanzado los 100 PPV, ese bono se perderá.
- A final de mes, el sistema buscará de manera vertical hacia arriba en la misma línea los tres miembros que habiendo mantenido sus 100 PPV cobrarán el Bono DSP (10%, 5% y 5%). Aquellos que no mantengan 100 PPV no obtendrán Bono DSP.
- El nuevo miembro que compre el Kit DSP obtendrá:
 - PV del Kit DSP (pueden usarse para la calificación mensual del Plan de Marketing general)
 - Descuento asociado a cada Kit DSP, el cual podrá usar durante la validez establecida en cada Kit DSP.
- Para disfrutar del Bono DSP de 1er nivel de la línea inferior, el miembro debe estar dentro del periodo elegible correspondiente.
- Los miembros existentes (incluyendo miembros 818) tendrán un periodo elegible de 12 semanas contando desde la implementación del Programa DSP.
- Un nuevo miembro tendrá un periodo elegible de 12 semanas contando desde su fecha de ingreso.
- NOTA: Disponemos de un **Periodo Especial de Promoción** para los DSP (primeros tres meses desde el 1 de Diciembre de 2014) donde se obtendrá el 70% de SV en 1er nivel, y también un atractivo periodo de validez del descuento de 10 años para todos los Kit DSP.

**** DYNAMIC START PROGRAM ****

Guía Detallada

OBJETIVO

- ❖ Atraer nuevos miembros
- ❖ Reactivar miembros existentes

DEFINICIONES

DSP

Dynamic Start Program (Programa Dinámico de Inicio)

MIEMBRO POTENCIAL

La persona que tiene intención de registrarse como nuevo miembro bajo el Plan de Marketing general.

MIEMBRO

Un miembro de DXN (incluyendo miembros 818) que se han registrado bajo el Plan de Marketing de DXN, con registro normal sin Kit DSP

KIT DSP

Existen 6 Kit DSP, llamados DSP-“A”, DSP-“B”, DSP-“C”, DSP-“A1”, DSP-“B1”, DSP-“C1”. Cada país tendrá sus propios Kit DSP con varios PV, SV y DP en el sistema MLM.

Por ejemplo:

España	DSP-“A”	DSP-“B”	DSP-“C”	DSP-“A1”	DSP-“B1”	DSP-“C1”
PVdsp	529	370	112	668.40	392.30	121.30
SVdsp (Euro)	238.45	146.75	46.75	239.45	146.40	47.35
DPdsp(Euro)	555.60	326.10	104.60	512.10	304.40	99.70

A cada Kit DSP le será asignado un código único en el sistema MLM de cada país.

Cada compra de un Kit DSP irá acompañada de un KIT BÁSICO (Starter Kit) gratuito.

Distribución de los Bonos DSP

Niveles	Cálculo de Bonos	Frecuencia
1er Nivel (Línea superior directa)	60% de SV _{dsp} del Kit DSP	Calculados y pagados después de <u>cada Semana DSP</u> basándose en el momento en el que el miembro obtiene 100 PPV en el Plan de Marketing
2º Nivel	10% de SV _{dsp} del Kit DSP	Calculados y pagados <u>cada mes</u> basándose en la calificación mensual de 100 PPV. Se pasaría a los miembros calificados más cercanos de ese mes.
3er Nivel	5% de SV _{dsp} del Kit DSP	
4º Nivel	5% de SV _{dsp} del Kit DSP	

Nota: El “nivel” no se refiere al nivel comprimido del Plan de Marketing. Se refiere al miembro calificado más cercano que haya mantenido 100 PPV en la misma línea vertical superior.

Semana DSP

Existen 4 Semanas DSP en un mes, definidas:

Del 1 al 7

del 8 al 14

del 15 al 21

del 22 a final de mes

Semana 0

La semana en la que el miembro se inscribe al programa DSP, la Semana 1 comenzará la siguiente Semana DSP.

Periodo Elegible (Semana 0 + 12 Semanas DSP)

El periodo en el que a uno se le permite vender Kit DSP y disfrutar del 60% del Bono DSP

Vender

Reclutar a un nuevo miembro e introducirlo a comprar un Kit DSP al mismo tiempo.

MECANISMO

Supuesto

- Fecha de implementación del Programa DSP: 1 de Diciembre de 2014
- A, B, C son miembros existentes registrados antes del 1 de Diciembre de 2014. A es el sponsor de B, y B es el sponsor de C.
- D se registra de manera convencional bajo C el 10 de Diciembre de 2014, sin comprar ningún Paquete DSP.
- E, F, G son no miembros, pero son miembros potenciales.
- H se registra bajo C el 16 de Diciembre de 2014 con la compra de un Paquete DSP.
 - ✓ *Del 16 al 21 de Diciembre de 2014 es la Semana 0 para H. Su Semana DSP 1 comienza del 22 al 31 de Diciembre de 2014.*

Quién puede comprar Paquetes DSP

- Miembro potencial – Sólo un miembro potencial puede comprar el Kit DSP, y sólo uno. Cuando él compra el Kit DSP, se le concederá la membresía gratuita.
 - ✓ *[A, B, C no pueden comprar ningún Kit DSP]*
 - ✓ *[a D no se le permite comprar Kits DSP ya que está registrado]*
 - ✓ *[E, F, G pueden comprar cualquiera de los Kits DSP cuando se registren]*
- Los códigos 818 existentes (sin tener en cuenta la compra del Kit de Inicio) serán considerado como un registro bajo membresía normal, por lo tanto no son elegibles para comprar ningún Kit DSP.
- Ningún Kit DSP será vendido durante un registro online 818.

Quién puede vender y durante cuánto tiempo

- Miembros existentes (incluyendo 818) – 12 Semanas DSP desde la implementación del Programa DSP.
 - ✓ *[A, B, C pueden vender Kits DSP a sus nuevos miembros potenciales, hasta el 28 de Febrero de 2015 (12 Semanas DSP contando desde el 1 de Diciembre de 2014). Después del periodo elegible no tendrán permitido vender Kits DSP]*
- Nuevos miembros registrados después de la implementación del Programa DSP (incluyendo miembros 818) – 12 Semanas DSP (más Semana 0) desde la fecha de su registro.

- ✓ *[La Semana 0 de D empieza desde el 10 al 14 de Diciembre de 2014. La Semana 1 desde el 15 al 21 de Diciembre de 2014. Su Semana 12 terminará el 14 de Marzo de 2015.*

Por lo que D puede vender Kits DSP a sus nuevos miembros potenciales hasta el 14 de Marzo de 2015, después de este periodo elegible, no podrá vender Kits DSP]

- ✓ *[La Semana 0 de H empieza del 16 al 21 de Diciembre de 2014. La Semana 1 del 22 al 31 de Diciembre de 2014. Su Semana 12 terminará el 21 de Marzo de 2015.*

Por lo que H podrá vender Kits DSP a sus nuevos miembros potenciales hasta el 21 de Marzo de 2015. Después de este periodo elegible no podrá vender Kits DSP]

Distribución de los Bonos DSP y Beneficios

- ❖ Los bonos se distribuirán según la Tabla de Distribución de Bonos DSP anterior.
- ❖ El sponsor (vendedor) del Paquete DSP será beneficiario del 60% de SV (como 1er nivel)
- ❖ El 2º nivel será el miembro cualificado más próximo de la línea superior del mencionado sponsor. Lo mismo para el 3er y 4º nivel.
- ❖ Todos los niveles deben mantener 100 PPV en el Plan de Marketing (SIMP) para ser beneficiarios de sus respectivos bonos.
- ❖ El 1er nivel de Bono DSP será calculado cada Semana DSP. En el momento en el que el 1er nivel haya mantenido sus 100 PPV, este 60% de Bono DSP será efectivo después de esa Semana DSP. Este Bono DSP de 1er nivel vencerá a final de mes si no se han alcanzado esos 100 PPV.

Ejemplo:

*C vende un Kit DSP a H el 16 de Diciembre de 2014.
C mantiene 100 PPV a 26 de Diciembre de 2014*

- a) C no recibiría el 60% del Bono DSP el 22 de Diciembre de 2014 (no ha alcanzado aún los 100 PPV)*
- b) C recibiría el 60% del Bono DSP el 1 de Enero de 2015 (ya alcanzó sus 100 PPV)*
- c) Si C no alcanza 100 PPV en Diciembre 2014, este 60% de Bono DSP se pierde (no se guarda para el siguiente mes)*

- ❖ Para el 2º, 3º y 4º nivel, el Bono DSP será calculado cada mes. El beneficio se basa también en esos 100 PPV de calificación que ascenderá hasta el miembro calificado más cercano de la misma línea ascendente.

Ejemplo:

Bono DSP para la compra de H

a) B recibiría el 10% (como 2º nivel) si hace 100 PPV hasta final de mes.

b) Sin embargo si B no califica ese mes, el 2º nivel pasaría a A (que sí ha calificado), y así sucesivamente.

- ❖ Es importante calificar con esos 100 PPV cada mes para disfrutar ininterrumpidamente de los beneficios del Bono DSP.

Pago del Bono

- ❖ El Bono será calculado y pagado para cada Semana DSP anterior.
- ❖ El estado del Bono DSP estará disponible en **e-Business**.

PV

- ❖ Los PV de los Kits DSP estarán incluidos como PV de calificación en el Plan de Marketing (SIMP) y también para los PGPV y DGPV.
 - ✓ [Inmediatamente después de comprar un Kit DSP, H ganará los PV Kit DSP y estos PV podrán ser usados como sus 100 PPV de calificación al mismo tiempo que será beneficiario del Bono DSP]
- ❖ Los PV serán contados por Meses naturales (como la fecha del el Bono Mensual)
 - ✓ [Estos PV se contarán bajo el mes de Diciembre 2014 para H]

SV

- ❖ Durante el periodo elegible, los SV del DSP generados de la venta de Kits DSP se tendrán en cuenta para el cálculo del bono DSP, pero NO SERÁN TENIDOS EN CUENTA en el plan de marketing tradicional.
- ❖ Después del periodo elegible, los SV del DSP generados de la venta de Kits DSP NO se tendrán en cuenta para el cálculo del bono DSP, en su lugar serán usado para el plan de marketing tradicional.

Valor máximo de descuento

- ❖ Cada Kit DSP viene con un Vale de Descuento, que permite un descuento del 10% en el DP (precio distribuidor) en compras futuras hasta el Valor Máximo de Descuento con un periodo de validez tal como aparece en la tabla inferior desde el momento de la compra:

Valor máximo de descuento	DSP-“A” y “A1” -150% x DP	DSP-“B” y “B1” -130% x DP	DSP-“C” y “C1” -110% x DP
Periodo de validez	4 años	3 años	2 años

- ❖ El vale de descuento será un valor redondeado a € exactos. Los decimales se redondearan arriba o abajo.
Ejemplo:

	DSP-“A”	DSP-“B”	DSP-“C”	DSP-“A1”	DSP-“B1”	DSP-“C1”
DP _{dsp} (Euro)	555.60	326.10	104.60	512.10	304.40	99.70
Vale de descuento	833.40	423.93	115.06	768.15	395.72	109.67

- ❖ El Vale de Descuento será en la moneda del país donde se compre el Kit DSP.
- ❖ El Vale de Descuento solo podrá ser usado en el mismo país donde se compre el Kit.
- ❖ El Vale de Descuento no podrá canjearse por efectivo.
- ❖ El Vale de Descuento NO podrá utilizarse en ningún paquete/producto promocional.

Ejemplo:

H compra el Kit DSP A con un precio DP de 555.60 €.

Por lo tanto tiene derecho a un vale de descuento de $(555.60 \times 150\%) = 833.40$ € (redondeado)

El 28 de Enero de 2015

H compra algunos productos por valor de 1.000 € (DP)

Tendría derecho a un descuento de 100 € (10% sobre 1.000 €)

El sistema MLM deducirá los 100 € de su Vale Descuento (balance serían 733.40 €).

*H solo tiene que pagar **900 €***

El 18 de Mayo de 2015

H compra un paquete promocional (compra 3 y 1 adicional gratis) por valor de 300 € DP

H NO puede utilizar el vale descuento del 10%

*H tiene que pagar **300 €***

El 12 de Diciembre de 2015

H compra productos por valor de 8.000 € (DP)

Como el 10% de 8.000 € excede el balance de su vale descuento, el sistema solo le deducirá 733.40 € (máximo descuento a utilizar, balance = 0 €), en vez de 800 €.

*H tendría que pagar **7.266.6 €***

Qué pasa después del periodo elegible

- ❖ Después del Periodo elegible, los miembros todavía pueden vender los Kit DSP a sus potenciales miembros directos, pero los Kits DSP vendidos no se consideraran dentro del bono DSP (no habrá más bono DSP para todos los niveles). Los SV se incluirán en el cálculo del Bono SIMP.
- ❖ El nuevo miembro recibirá el Vale de Descuento basado en el Kit que haya comprado, así como los PV para el mantenimiento de sus puntos mensuales según el Plan de Marketing.

	Vale Descuento	PV	SV
Durante periodo de elegibilidad	Nuevo miembro	Nuevo miembro	En Bonus DSP
Después del periodo de elegibilidad	Nuevo miembro	Nuevo miembro	En Bonus SIMP

- ❖ De todas formas el miembro todavía podrá disfrutar del bono de 2º, 3er y 4º nivel de sus líneas inferiores siempre y cuando mantenga sus 100 PPV.

OTROS

- 1) Países de aplicación: **Europa y Rusia**
- 2) Fecha de comienzo: **1 de Diciembre de 2014**
- 3) Habrá un Periodo Promocional Especial para el DSP (los 3 primeros meses a partir del 1 de Diciembre 2014), en que el bono del 1er nivel será el 70% de los SV, y también un periodo de validez de 10 años para los Vales Descuento en todos los Kit DSP.
- 4) Un nuevo miembro siempre se puede registrar directamente en la filial (con la compra de un Kit DSP) para beneficiarse del Bono DSP y de su Periodo Elegible.
- 5) El Bono DSP no se puede adelantar en el tiempo. También, después del cálculo de cada semana, cualquier cambio en una factura no cambiará ni tendrá ningún efecto en el cálculo del Bono DSP.
- 6) El Bono DSP y el Vale Descuento cesarán inmediatamente si el miembro renuncia o su membresía se ve terminada por la empresa.
- 7) Los Kit DSP podrán ser vendidos en las oficinas DXN y en los Centros de Servicios.
- 8) Ventas de Kit DSP desde un Centro de Servicios (SC):
 - a. Todos los Kit DSP tendrán un código específico en el sistema MLM
 - b. Los SC deben comprar los kit DSP a la oficina antes de poder venderlos desde su MLM
 - c. Los SC deben tener el stock físico del kit DSP que se quiere vender
 - d. Los Kit DSP no se pueden cambiar de fecha bajo ningún concepto
 - e. Si un miembro va a un SC a comprar los productos y consigue un precio con descuento (10%, por el uso del Vale Descuento), ese 10% de diferencia con el valor DP será reembolsado por la oficina al SC (ya sea cada 2 semanas o cada mes, o de la forma que se considere eficiente y necesaria)
- 9) Si alguno de los productos no estuviese disponible, se podría entregar de forma temporal un vale DSP, y este vale DSP se podrá canjear por un kit DSP una vez el productos esté disponible. Un vale DSP solo podrá ser emitido por una oficina y no por un SC.
- 10) Si se produjese algún doble registro, el registro que permanezca será el primero, y el segundo será cancelado según las Reglas y Normas de DXN. Cualquier bono que se hubiera pagado, como el bono del DSP no se recalculará.

Última actualización: 19 de Noviembre, 2014