

# Program Dynamicznego Startu

## (Dynamiczny Start Program - DSP)

### Przegląd / Szybkie Zrozumienie

(definicje są podane w części głównej dokumentu – „Zarysie”)

- Wprowadza się do sprzedaży nowe pakiety z produktami, z różnymi DP, PV i SV, zwane **Pakietami DSP** (DSP Packs).
- Pakiety DSP są dostępne (mogą być sprzedawane) tylko nowym kandydatom, którzy zamierzają przystąpić do DXN.
- Dystrybucja Bonusów DSP za sprzedaż Pakietów DSP będzie opierać się na:
  - Poziomie 1. - 60% SV (dla BEZPOŚREDNIEGO Sponsora)
  - Poziomie 2. - 10% SV
  - Poziomie 3. - 5% SV
  - Poziomie 4. - 5% SV
  - Należy pamiętać, że "poziom" nie jest tożsamy ze skompresowanymi poziomami wg Planu Marketingowego.
- Sponsor nowego członka dostanie 60% SV (z Pakietów DSP) wówczas jeśli sam zakupi na 100 PPV. Bonus zostanie obliczony i udzielony w trybie tygodniowym, gdy nasz system sprawdzi, że sponsor ma już zakupione 100 PPV wtedy będzie on wypłacony.
- Jednakże, jeśli na koniec miesiąca Sponsor nie ma 100 PPV, te 60% bonusu SV nie zostanie uwzględnione.
- Na koniec miesiąca, system przeszuka pionowo do góry w tej samej linii i przypisze trzy dodatkowe Bonusy DSP (10%, 5% i 5%) najbliższym *uplines*, którzy mają utrzymane 100 PPV.  
Ci, którzy nie będą mieli 100 PPV nie dostają Bonusu DSP.
- Kandydat, który nabywa pakiety DSP będzie uprawniony do:
  - 1) PV od Pakietów DSP (również jako miesięczna wartość obrotu PV do utrzymania uprawnień w Planie Marketingowym)
  - 2) Wartości Zniżki (zgodnie z definicją w Zarysie), którą może wykorzystać w określonym terminie (jak zdefiniowano w dalej w Zarysie).
- Aby korzystać z Bonusu DSP 1. Poziomu od nowego *downline*, trzeba być w okresie kwalifikacji (jak zdefiniowano w Zarysie).
- Zarejestrowany dystrybutor będzie miał 12-tygodniowy okres kwalifikacji liczony od momentu rejestracji.

## **\*\* DYNAMIC START PROGRAM \*\***

### *Szczegółowy Zarys*

#### CEL

- Pozyskać nową grupę docelową (nabór)
- Reaktywować nieaktywnych zapisanych dystrybutorów

#### DEFINICJE

##### **DSP**

**DYNAMIC START PROGRAM** czyli **Dynamiczny Program Startowy**

##### **Kandydat**

Osoba, która zamierza zarejestrować się jako nowy członek w ramach Planu Marketingowego DXN.

##### **Dystrybutor**

Członek DXN który już jest zarejestrowany w DXN w ramach Planu Marketingowego DXN, z normalną rejestracją, bez pakietów DSP.

##### **Pakiet DSP**

Dostępne są 3 pakiety DSP, czyli *DSP "A"*, *DSP "B"*, *DSP "C"*. Każdy kraj będzie miał własne Pakiety DSP z różnymi PV, SV i DP.

*Na przykład:*

POLSKA	DSP "AD"	DSP "BD"	DSP "CD"
PV <sub>dsp</sub>	532,10	368.70	112.70
SV <sub>dsp</sub>	1292.00	851.00	277.00
DP <sub>dsp</sub>	2954.00	1851.00	613.00

Każdy Pakiet DSP otrzymuje unikatowy kod w systemie MLM danego kraju.

##### **Dystrybucja Bonusów DSP**

Poziomy	Bonus Obliczanie	Częstotliwość
<b>1. Poziom (Bezpośredni Upline)</b>	<b>60% z SV<sub>dsp</sub> Pakietu DSP</b>	<b>obliczane i wypłacane po <u>każdym tygodniu DSP</u> na podstawie tego, czy Poziom 1. utrzymał 100 PPV w Planie Marketingu (SIMP).</b>

<b>2. Poziom</b>	<b>10% z SV<sub>dsp</sub> Pakietu DSP</b>	<b>Obliczone i płatne <u>po każdym miesiącu</u>, na podstawie utrzymania 100 PPV w Planie Marketingu (SIMP). Będzie przekazywany do najbliższych zakwalifikowanych <u>uplines</u> tego miesiąca</b>
<b>3. Poziom</b>	<b>5% od SV<sub>dsp</sub> Pakietu DSP</b>	
<b>4. Poziom</b>	<b>5% od SV<sub>dsp</sub> Pakietu DSP</b>	

***Uwaga:** "poziom" nie odnosi się do poziomu skompresowanego jak w naszym Planie Marketingowym. Odnosi się do najbliższych zakwalifikowanych uplines którzy utrzymali 100 PPV w pionowej strukturze w tej samej linii.*

### **Tydzień DSP**

Występują 4 tygodnie DSP w miesiącu, zdefiniowane dniami jak poniżej:

1 – 7

8 - 14

15 - 21

22 - koniec miesiąca.

### **Okres kwalifikacji (Tydzień 0 + 12 tygodni DSP)**

Okres, w którym uczestnik ma prawo polecać pakiety DSP i korzystać w tym czasie z Bonusu DSP 60%.

### **Sprzedaż**

Oznacza zasponsorowanie nowego członka, przy jednoczesnym dokonaniu przez niego zakupu pakietu DSP.

## **MECHANIZM**

### **Założenie**

- **A, B, C** to istniejący dystrybutorzy.,  
A jest sponsorem B; B jest sponsorem C
- **D** dołączył pod **C** w normalnej rejestracji bez kupowania żadnych Pakietów DSP
- **E, F, G** to wszyscy niezarejestrowani użytkownicy. Oni są potencjalnymi kandydatami
- **H** dołączył z zakupem Pakietu DSP.

## **Kto może kupić zestawy DSP**

- Każdy nowy członek może kupić pakiet DSP.
- Zakup zestawu DSP odbywa się jednorazowo w czasie 14 dni od momentu rejestracji. (wliczając w to dzień rejestracji)

## **Kto może sprzedawać zestawy DSP i jak długo**

- Każdy członek DXN może polecać zestawy DSP.
- Promocyjne bonusy za polecanie zestawów DSP naliczają się przez 12 tygodni od momentu rejestracji

## **Dystrybucja i uprawnienia do Bonusu DSP**

- Bonus zostanie wypłacony na podstawie Tabeli Dystrybucji Bonusu DSP, jak powyżej.
- Sponsor (sprzedawca) pakietu DSP będzie uprawniony do 60% SV (jako 1. Poziom).
- 2. Poziom to najbliżsi zakwalifikowani *uplines* wspomnianego sponsora. To samo odnosi się do 3. i 4. poziomu.
- Wszystkie poziomy muszą utrzymywać 100 PPV w Planie Marketingowym (SIMP), aby mieć prawo do odpowiedniej premii.
- Bonus DSP 1. Poziomu będzie obliczany w każdym tygodniu DSP. Tak długo jak Poziom 1. utrzymał 100 PPV, to Bonus DSP w wysokości 60% zostanie wypłacony zaraz po tym szczególnym Tygodniu DSP. Ten bonus przepada, jeśli 1. Poziom nie utrzyma 100 PPV do końca miesiąca.

### *Przykład:*

*C sprzedał Pakiet DSP 16 grudnia 2014.*

*C utrzymuje swoje 100 PPV z datą 26 grudnia 2014.*

*a) C nie otrzyma bonusu DSP 60% w dniu 22 grudnia 2014 (jeszcze nie utrzymane 100 PPV)*

*b) C dostanie bonus DSP 60% na 7 stycznia 2015 (już utrzymane 100 PPV)*

*c) Jeśli C nie utrzyma 100 PPV w grudniu 2014 roku to Bonus 60% będzie umorzony (nie będzie przekazywany w górę lub przeniesiony na następny miesiąc).*

- Dla poziomów 2, 3 i 4 Bonus DSP będzie obliczany co miesiąc. Prawo do bonusu opiera się również na utrzymaniu 100 PPV i będzie on przekazywany do najbliższych zakwalifikowanych *uplines* w tej samej linii.

*Przykład:*

*Dla Premii DSP od zakupu H,*

*a) B otrzyma 10% (jako 2. Poziom), jeżeli utrzymał 100 PPV na koniec miesiąca.*

*b) Jednakże jeżeli B nie utrzymał 100 PPV w tym miesiącu, to Bonus 2. poziomu pójdzie do A (który utrzymuje 100 PPV) i tak dalej.*

- Ważne jest, że dana osoba powinna utrzymywać swoje 100 PPV co miesiąc, aby cieszyć się z ciągłego, nieprzerwanego prawa do Bonusu DSP.

### **Wyplata Bonusu**

- Bonus będzie obliczany i wypłacany zgodnie z powyższym planem tygodniowym DSP.
- Uprawnienie do Bonusu DSP będzie dostępne w **e-World**.

### **PV**

- PV z Pakietu DSP mogą być używane/zawarte w utrzymywaniu PV w Planie Marketingowym (SIMP), jak również jako PGPV i DGPV.

*[Natychmiast po zakupie Pakietu DSP- H zyska PV z Pakietu DSP i jego PV może być zaliczone jako punkty do utrzymania 100 PPV, jak i jego uprawnień do Bonusu DSP]*

- PV będą liczone w miesiącu kalendarzowym (z datą końca przetwarzania bonusu miesięcznego)

*[Te PV będą liczone dla H na podstawie przetwarzania premii z grudnia 2014]*

### **SV**

- W okresie kwalifikacji,  $SV_{dsp}$  generowane ze sprzedaży pakietów DSP będzie uwzględniona przy obliczeniu Bonusu DSP, ale NIE będzie ona liczona w Planie Marketingowym.
- Po okresie kwalifikacji,  $SV_{dsp}$  generowane ze sprzedaży pakietów DSP nie będą brane do obliczania Bonusu DSP, zamiast tego będą liczone/ stosowane w Planie Marketingowym.

## Wartość Maksymalna Rabatu

- Przy zakupie Pakietów DSP zapisywana jest Wartość Maksymalnego Rabatu, który daje prawo do 10% zniżki w DP dla przyszłych zamówień, aż do Wartości Maksymalnej Rabatu o okresie ważności, jak podano w tabeli poniżej, poczynając od daty przystąpienia:

Wartość Maksymalna Rabatu	DSP-"A" – 150% x DP	DSP-"B" – 130% x DP	DSP-"C" – 110 % z DP
Okres ważności	4 lata	3 lata	2 lata

- Wartość Rabatu będzie zaokrąglona. Wszelkie dziesiętne części będą zaokrąglane w górę/w dół.

*Przykładowo*

	DSP "AD"	DSP "BD"	DSP "CD"
DP <sub>dsp</sub>	2954.00	1851.00	613.00
Wartość Maksymalna Rabatu (PLN)	4431	2406	674

- Wartość Rabatu udzielana będzie w walucie kraju, w którym są zakupione Pakiety DSP.
- Wartość Rabatu może być wykorzystana tylko w tym samym kraju, w którym pakiet został zakupiony.
- Wartość Rabatu nie jest wymienialna na gotówkę.
- Wartość Rabatu nie łączy się z promocyjnymi pakietami/przedmiotami.

*Przykład:*

*H zakupił DSP "A" z DP wartości Euro 538,40.*

*Stąd jest on uprawniony do rabatu z wartością  $(538,4 \times 150\%) = 808$  Euro (w zaokrągleniu).*

*W dniu 28 stycznia 2015 H zakupił kilka produktów o wartości DP 1000 Euro.*

*Będzie uprawniony do zniżki 100 Euro (10% zniżki z 1000 Euro).*

*System odliczy 100 Euro rabatu (bilans rabatów = 708 Euro).*

*Zatem musi on tylko zapłacić **900 Euro**.*

*W dniu 18 Maja 2015 H zakupił pakiet promocyjny (zakup 3 bezpłatnych pakietów) o wartości DP 300 Euro.  
H nie może skorzystać z 10% zniżki.  
Płaci Euro 300.*

*W dniu 12 grudnia 2015 H zakupił kilka dodatkowych produktów o wartości 8000 Euro DP.*

*Ponieważ 10% z 8000 Euro przekroczyło wartość maksymalną rabatu, system odliczy tylko 708 Euro (maksymalna zniżka pozostała po wcześniejszym wykorzystaniu, do bilansu równowagi = 0 Euro) zamiast 800 Euro i musi zapłacić 7292 Euro.*

### **Co się dzieje po okresie kwalifikacji**

- Po okresie kwalifikacji, nadal można sprzedawać pakiety DSP swoim bezpośrednim nowym kandydatom, ale te pakiety DSP nie będą rozpatrywane dla Bonusu DSP (nie ma więcej Bonusów DSP na wszystkich poziomach). SV zostaną uwzględnione w obliczeniach Bonusu SIMP.
- Kandydat nadal będzie dostawał Wartość Maksymalnego Rabatu opartego na zestawach jakie zakupił, jak również PV do swego miesięcznego utrzymania się w Planie Marketingowym.

	<b>Wartość Maksymalnego Rabatu</b>	<b>PV</b>	<b>SV</b>
<b>Podczas okresu kwalifikacji</b>	Dla Kandydata	Dla Kandydata	W Bonus DSP
<b>Po okresie kwalifikacji</b>	Dla Kandydata	Dla Kandydata	W Bonus SIMP

1. Jednak dalej można korzystać z 2/ 3/ 4 poziomów od swoich uprawnionych *downlines* pod warunkiem, że nadal utrzymuje się swoje 100 PPV.

### **INNE**

1. Dotyczy krajów: **Europa**
2. Data rozpoczęcia: **1 grudnia 2014**
3. Nowy kandydat zawsze może być dopuszczony do rejestracji bezpośrednio w firmie (zakupując dowolne pakiety DSP), aby mieć Bonus DSP i okres kwalifikacji.
4. Nie ma możliwości antydatowania Bonusu DSP. Ponadto, po obliczaniu określonego tygodnia, każdy antydatowany rachunek nie zmieni wartości ani nie ma żadnego wpływu na uprawnienia do Bonus DSP.

6. Prawo do Bonusu DSP i Wartości Rabatu ustanie natychmiast, jeśli użytkownik złoży rezygnację albo jego członkostwo zostało zakończone.
7. Sprzedaż zestawów DSP może być udostępniona w Oddziałach i Centrach Serwisowych.
8. Sprzedaż zestawów DSP z Centrum Serwisowego (SC):
  - Wszystkie pakiety DSP przychodzą z określonym kodem produktu w systemie MLM.
  - SC musi wcześniej "zakupić" Pakiety DSP z Oddziału, zanim będzie mogło sprzedawać w swoim Systemie MLM.
  - SC musi mieć fizyczny zapas Pakietów DSP do sprzedaży.
  - Pakiety DSP do sprzedaży nie mogą być przeterminowane z jakichkolwiek powodów.
  - Jeżeli dystrybutor przychodzi do konkretnego SC po zakup produktów i dostaje zniżkową cenę (10%, aby skorzystać z Wartości Rabatu), różnica 10% w wartości DP będzie zwrotem z Oddziału do SC (co dwa tygodnie lub co miesiąc, lub w formie kontrasygnaty, jeśli to możliwe)
9. W przypadku wystąpienia podwójnej rejestracji, pierwsza rejestracja pozostanie a druga rejestracja zostanie anulowana - zgodnie Regulaminu DXN. Jakakolwiek premia, która została wypłacona jako bonus DSP, nie zostanie ponownie obliczona.

Ostatnia aktualizacja: 01/12/2022.