

## **Das Tüpfelchen auf dem Buchstaben "i" ( ICING on the CAKE – IOC)**

[rev 2 - 14. April 2014]

### **(A) Einführung**

1. Es ist ein Sahnehäubchen auf dem vorhandenen Kuchen, praktisch ein zusätzlicher Vergütungsplan (Uni-Level), basierend auf dem vorhandenen DXN Marketingplan.
2. Mitglieder können das iPackage kaufen, um an diesem IOC teilnehmen zu können.
3. Die iPackage ist für die meisten Mitglieder erschwinglich.

### **(B) Ziel**

1. Mitglieder zu aktivieren, die derzeit inaktiv sind.
2. Die Zahl der neuen Mitglieder zu erhöhen.
3. Den Umsatz der Firma zu erhöhen.
4. Im Markt wettbewerbsfähig zu sein.
5. Neuen Ansporn zu geben.
6. Die Mitglieder in die Lage zu versetzen exponentielles Einkommen mit diesem Plan zu erzielen.
7. DXN-Produkte als Startinvestition zu benutzen, zu teilen und zu verkaufen.

### **(C) Eigenschaften und Vorteile**

1. Der Besitz kann vererbt werden.
2. IOC erlaubt dem Mitglied alle Produkte, zu den derzeit gültigen Stammkundenpreisen zu kaufen.
3. Es ist erlaubt zusätzliche iPackage Einheiten zu kaufen, um neue Linien bis in die zweite Ebene aufzubauen.
4. Verdiene exponentielles Einkommen.
5. Kein Verlust der SV Punkte (in Form von iSV).
6. Unterstützt Rekrutierungen und Bonus unter dem derzeitigen Marketingplan zu erhöhen.
7. Hilft unter dem derzeitigen Marketingplan schneller befördert zu werden.
8. Es ist ein internationales Paket.
9. Kein Matching oder Pairing erforderlich.
10. Es ist keine Aufrechterhaltung erforderlich.
11. Startinvestition für Verkäufe.
12. Die PV-Punkte werden für die Beförderung bis zum SA anerkannt.
13. Dynamische Kompression auf monatlicher Basis.
14. Investiere "einmal" und verdiene "fortlaufend".
15. DXN ist eine sehr stabile Firma.
16. Der derzeitige Marketingplan mit seiner Hierarchie bleibt bestehen.
17. Beschleunigt die Networking Entwicklung.

## **(D) Definition der Begriffe**

Code :	Mitgliedschafts-Code im bestehenden Marketingplan (9 Stellen).
Urcode :	Sponsor-Code im bestehenden Marketingplan (9 Stellen).
iPackage :	Ein Paket, das ein Mitglied kaufen muss, um am IOC-Plan teilnehmen zu können.
iSV:	Sales value der jedem iPackage-Wert zugeordnet sind.
iMember :	Bestehendes oder neues DXN Mitglied, dass ein iPackage gekauft hat.
iCertificate:	Zertifikat für die Mitglieder, die das IPackage gekauft haben.
iCode:	IOC Mitglieds-Code (13-stellig mit 9-stelligem DXN Mitglieds-Code + 2-stelligem Paket-Code + 2-stelliger Laufnummer).
iUrcode:	IOC Mitglieds-UpCode (Sponsorcode) (13-stellig mit 9-stelligem DXN Sponsor-Code + 2-stelligem Package-Code + 2-stelliger Laufnummer)

## **(E) Wie IOC funktioniert**

1. Der Icing on the Cake (IOC) Plan ist durch den Kauf von mindestens einer Einheit des iPackage offen für alle DXN Mitglieder.
2. Jedes iPackage ist zum Händlerpreis/Stammkundenpreis (DP) von **EUR 200** verfügbar, und mit **iSV 100** versehen. (Betrifft Europa iPackage: Jedes Land wird seinen eigenen DP und iSV haben)
3. Die Mitglieder müssen einen „*Letter of Intent*“ (Absichtserklärung) ausfüllen um das iPackage zu kaufen (bitte beachten Sie das beigefügte Formular).
4. Der Kauf im Rahmen dieses Plans ist optional.
5. Das iPackage kann im eigenen Land erworben werden (die Anschrift im DXN System ist maßgebend).
6. Der Kauf von jeglichen iPackage Einheiten ist nur nach vollständiger Bezahlung gültig.
7. iMember können die Produkte im Wert vom iPackage einlösen (siehe mehr dazu unter iPackage - Produkteinlösung weiter unten).
9. Für jede Einlösung in DXN Produkte in diesem Projekt, werden die jeweiligen Produkt PV zum Zweck der Status Förderung vergeben (um den Status SA zu erreichen, werden aber **NICHT** berücksichtigt für monatliche Qualifikationen, monatliche Bonus Berechtigung, Travel Incentive und Hand Phone Cash Incentive, wie bei den Konditionen des bestehenden Marketing Plans).
10. Allerdings werden die SV Punkte für keinen Bonusanspruch im Rahmen des bestehenden Marketing-Plans anerkannt.
11. Ein Mitglied kann beliebig viele Einheiten iPackages erwerben wie er möchte, um neue Linien unter seinen iCodes aufzustellen (maximal bis zum 2. Level). Ab dem 3. Level muss es dann ein reales neues Mitglied (für IOC) sein. DXN Mitglieder vor Einführung des IOC (in Europa der 01. September 2013) werden automatisch auf das erste iPackage eingetragen.

12. Wenn ein Mitglied die Option wahrnimmt mehr als eine Einheit des iPackage zu kaufen, müssen alle Einheiten unter derselben Hierarchie erworben werden.
13. Der iUpcode muss definiert werden, falls ein Mitglied seine extra iPackage Einheit oder neue iMitglieds-Unterlinie - unter einem seiner eigenen iCodes, welcher nicht sein erster iCode ist, plazieren möchte. Unter einem zusätzlichen iPackage können nur Mitglieder die nach Einführung des IOC (in Europa der 01. September 2013) DXN beigetreten sind, eingeschrieben werden.
14. Ein Sponsorwechsel ist beim IOC nicht gestattet. Sollte ein solcher Wechsel im bestehenden Marketingsystem erfolgen (nach Genehmigung), wird dies auch im IOC entsprechend angepasst.
15. Sponsoring von Querlinien ist nicht gestattet. Die existierende Hierarchie des Marketing-Plans wird für die IOC Hierarchie verwendet.
16. Falls ein Mitglied diesem Plan nicht beitreten möchte, wird der IOC Bonus, basierend auf dem iSV, an die Uplines, die dem Plan bereits beigetreten sind entsprechend der komprimierten Hierarchie, weitergegeben. Sollte das Mitglied zu einem späteren Zeitpunkt diesem Plan beitreten, erhält es danach den Bonus seiner neu beigetretenen Downline der Gruppe.
17. Die berechnete Bonus wird in dem beigefügten Vergütungsplan für IOC dargestellt.
18. DXN behält sich das Recht vor, die Bedingungen und Konditionen des IOC Plan jederzeit ohne vorherige Mitteilung und die Zustimmung der Mitglieder zu ändern.

## **(F) iPackage – Produkteinlösung**

- 1 . Mit dem Kauf einer Einheit des iPackage wird das iMitglied berechtigt sein eine Mischung aus DXN Produkten im Wert des gleichen DP-Wertes des iPackage welches bei der jeweiligen DXN Niederlassung / Service-Center gekauft wurde, einzulösen.
- 2 . Die Produkteinlösung ist nur in dem Land möglich, wo das iPackage gekauft wurde. Die Mitglieder können mehrfache Einkäufe damit tätigen, bis der Gesamtwert vom iPackage ausgeschöpft ist.
- 3 . Die Produkte sollten innerhalb von 3 Monaten ab dem Datum der Zahlung für das iPackage eingelöst werden. Sollte ein iMember die Produkte nicht innerhalb der 3 Monate einlösen, ist es ihm/ihr gestattet die gesamte Einlösung (einmalig komplett) im 4. Monat durchzuführen.
- 4 . Die Einlösung von DXN Produkten mit gleichwertigen PV dient zum Zweck der Star-Agent Statusförderung (achten Sie auf die Bedingungen unter dem bestehenden Marketing-Plan)! Jedoch werden die PV & SV der Produkteinlösung nicht für monatliche Qualifikationen, monatlichen Bonusanspruch, Incentive -Reisen und Hand-Phone-Cash Incentive im Rahmen des bestehenden Marketing-Plan anerkannt.
- 5 . Nicht Mitglieder müssen Mitglied werden um einen iCode zu erhalten. Die Einlösung eines DXN Starter Kit ist Voraussetzung zur Produkt Einlösung.

## **(G) Fragen und Antworten**

F: Was ist Icing on the Cake?

Icing On The Cake (IOC) ist ein zusätzlicher Bonusplan (Uni – Level), der zum bestehenden Marketingplan hinzugefügt wurde. IOC versetzt die Mitglieder in die Lage die DXN Produkte zu verwenden, zu teilen und zu verkaufen, sowie ein exponentielles Einkommen mit diesem Plan zu erzielen.

F: Wer kann das Paket „Icing On The Cake“ kaufen ( iPackage )?

Alle bestehenden Mitglieder und auch die neu registrierten Mitglieder. Wenn Nicht-Mitglieder ein iPackage kaufen wollen, müssen sie zuvor ein DXN Mitglied werden.

F: Wo kann ich ein iPackage kaufen?

Sie können die nächste DXN Geschäftsstelle in Ihrem Heimatland aufsuchen um weitere Informationen zu erhalten oder ein iPackage zu kaufen.

F: Kann ich mehr als ein iPackage einkaufen?

Ja, dies ist möglich. Jedoch, ab der zweiten Einheit muss es unter ihrem eigenen Namen/iCode platziert werden, und ist nur bis maximal zur zweiten Ebene/Level gestattet. Unter einem zusätzlichen iPackage können nur Mitglieder die nach Einführung des IOC (in Europa der 01. September 2013) DXN beigetreten sind, eingeschrieben werden.

F: Kann ich meine extra iPackage zwischen mir und meiner direkten Downline platzieren?

Nein, dies können Sie nicht. Die gegenwärtige Hierarchie des Marketingplans muss so bestehen bleiben wie sie ist. Sie können diese extra Einheit dazu verwenden um neue Linien aufzubauen, und von dort aus können Sie neue iMember zu dieser Linie rekrutieren.

F: Kann ich Ratenzahlung machen?

Die komplette Zahlung für IOC kann nur in einer Summe bezahlt werden. Zahlungen können per Bargeld, PayPal oder Online-Überweisung (abhängig von der Verfügbarkeit solcher Zahlungsweisen in Ihrem Land) durchgeführt werden. Eine offizielle Quittung wird für jede Zahlung ausgestellt. Niemand ist berechtigt Geld im Namen von DXN einzusammeln.

F: Wenn der Gesamtwert des Warenwertes mehr als der Wert des iPackage ist, was sollen wir tun?

Wenn die vom Mitglied insgesamt angesammelten Einlösungskosten etwas mehr sind als der iPackage-Wert, so wird man den Unterschied des Wertes (je nach verfügbaren Zahlungsweisen) in der Filiale bezahlen.

Beispiel: IPackage-Wert entspricht 200 Euro. Bei der Produkteinlösung hat Herr A Gesamtwarenwert von 207 Euro eingelöst. Dann sollte Herr A 7 Euro (nicht berechtigt für PV oder SV von dieser extra Zahlung) zahlen.