15. szám 2018. Január–Február–Március

DXN LIFE

EURÓPAI KIADÁS

REGISTRATIONS NOW OPEN FOR EARLY BIRD DISCOUNTS

Business Strategies, Success Stories, Team building, Fun and much more.

Ebben a lapszámban:

A siker lengyel titka

Ünnepeljünk a DXN Görögországgal

Hogyan menjünk nyugdíjba 35 évesen?

Képzés és Morinzhi rekord Milánóban

és sok más érdekesség

Van egy fotód mely kifejezi számodra a DXN életérzést? Küldd el a **media@dxnlife.eu** e-mail címre és minden hónapban leközlünk belőlük egy válogatást a **“DXN és én”** rovatban!

Tartalom

25 éves lett a DXN! . . . . . .

Rúgd ki a főnököd és menj nyugdíjba 35 évesen! . . . .

A kávétól a teljes anyagi függetlenségig, avagy siker ola

Ünnep és képzés: a DXN Olaszország 4. születésnapja .

A siker ünnepe Görögországban . . . . . .

Dolgozz és igyál Morinzhit, mint egy profi! . . . . . .

Mi történik Lengyelországban? 10+1 kérdés Anna Binekh

Lengyelországból az Egyesült Királyságba a wellness és

Termékek . . . . . .

Car Incentive Program . . . . . .

300 PPV Club 2018. . . . . .

Gratulálunk az új kvalifikált munkatársaknak! . . . . . .

DXN Life - Európai kiadás
15. szám 2018. Január–Február–Március

A DXN Life - Európai kiadás
Szerkesztősége:

Főszerkesztő-fordító:
Krusinszki Zs. Pálma
palma@dxneurope.eu

Szerkesztők:
László Kócsó, Balázs Péter Álmos

Grafika:
Róbert Tapodi

Részt vettél egy DXN rendezvényen? Küldj nekünk képeket és egy rövid beszámolót a media@dxnlife.eu-ra!

Van egy fotód mely kifejezi számodra a DXN életérzést? Küldd el a **media@dxnlife.eu** e-mail címre és minden hónapban leközlünk belőlük egy válogatást a **„DXN és én”** rovatban!

. 4

. 5

sz módra 7

. 9

. 12

. 14

nez 16

az üzlet szárnyain 19

. 21

. 24

. 26

. 31

Dato' Dr. Lim Siow Jin

Alapító és elnök

DXN Holdings Bhd.

25 ÉVES LETT A DXN!

Jó reggelt DXN!

Boldog 25. születésnapot kívánok az egész DXN családnak! Hatalmas eredményeket értünk el az elmúlt 25 évben a DXN-nel és mindezt az üzletépítők, a menedzsment és az alkalmazottak elkötelezett, odaadó munkájának köszönhetjük. Egy DXN, egy család: szívből köszönjük nektek, hogy a segítségetekkel a világ egyik vezető direkt értékesítő cégévé nőttük ki magunkat az elmúlt 25 évben.

A 2017-es év a DXN számára gyümölcsöző év volt, számos beruházást hajtottunk végre, különös figyelmet szentelve a DXN termékpalettájának bővítésére a magas minőségű termékek bevezetésével és a világpiaci értékesítés jelentős növekedésével. A DXN-ben a nap valóban soha nem megy le, mert a DXN folyamatosan biztosítja üzletének sikeres bővítését, és ma már ti is láthatjátok, hogy a DXN üzlete a világ minden táján jelen van. Ez egy óriási előrelépés a DXN számára, mert amikor elkezdtük a munkát, mindez csak egy álom volt még, de mára az álmaink megvalósultak.

Európában sikeresen elindítottunk egy új integrált európai weboldalt, mely az előzőnél interaktívabb felületével a piac minden igényét kielégíti. A DXN kiemelten fókuszál Európára és számos bővítési tervünk van a jövőre vonatkozóan.

Tudatában vagyunk annak, hogy amit mára elértünk, az a múltban végzett kemény munka és döntések eredménye. Hogy hol leszünk a következő 25 évben az azoktól a magoktól függ,

amelyeket ma vetünk el. Ezért minden DXN termékforgalmazónak azt tudom mondani, hogy a DXN Egy Világ Egy Piac koncepciójával és az Alacsony Ár, Magas Minőség, Alacsony Profil, Magas Jövedelem filozófiával határozottan elkötelezzük magunkat a folyamatos fejlesztés és az innováció mellett, annak érdekében, hogy következetesen olyan kiváló minőségű termékeket állítsunk elő, amelyek gazdagítják és javítják az emberi élet minőségét és meghódítják a piacot.

Stax Savellano

Crown Ambassador

Fülöp-szigetek

RÚGD KI A FŐNÖKÖD ÉS MENJ NYUGDÍJBA 35 ÉVESEN!

Veletek is előfordul, hogy mást se hallotok az emberektől, csak a munkájukról, a kollégáikról, főnökeikről szóló panaszáradatot? És arról is panaszkodnak, hogy milyen messze van még a nyugdíj, pedig már a harmincas, negyvenes éveikben belefásultak a mókuskerékbe. A DXN azonban megadja a lehetőséget arra, hogy fiatalon és gazdagon mehessünk nyugdíjba. A DXN legfiatalabb Koronás Követe elmeséli, hogy ő hogy érte ezt el.

Írta:
Krusinszki Zs. Pálma

1. Kérlek mutatkozz be az európai olvasóknak!
Eustaquio Savellano JR vagyok, a DXN Koronás Követe. Feleségem Jeilyn O. Savellano és két lányunk van, Patricia Marie és Ingrid Marie.

2. Hogyan és mikor lépett be az életedbe a DXN?
A felsővonalam Osler Sto Tomas ESCD mutatta be nekem a DXN-t 2000. április 19-én. Osler régről ismert már engem, együtt dolgoztunk egy gyógyszerészeti cégnél és tudta, hogy egy nagyon keményen dolgozó sales manager vagyok. Ő beszélt rá a lehetőségre, mert meggyőződése volt, hogy mindketten nagyon sikeresek lehetünk a DXN-ben.

3. Mivel sikerült meggyőznie, hogy csatlakozz?
Mielőtt sales manager lettem, próbálkoztam a direkt értékesítéssel. Több céget is kipróbáltam, volt amelyikbe sok pénzt is beleöltem, némelyikbe pedig csak barátságból léptem be. Érdekelt ezeknek a cégeknek a működése, ezért tanulmányoztam a marketing terveiket. Így amikor felfedeztem a DXN-t, egyből tudtam, hogy ez a tökéletes üzleti lehetőség, mert egyedülálló és mindennapi fogyasztásra alkalmas termékei vannak a cégnek, másodszor ez egy nagyon stabil vállalat, harmadszor pedig egy kiváló rendszert építettek ki, mellyel a világ 200 országára terjeszthetem ki az üzletem.

4. Mi volt a legjobb tanács, amit kaptál üzletépítőként?
A DXN a legjobb stratégia, ha fiatalon és gazdagon akarsz nyugdíjba menni.

5. Van valamilyen különleges üzletépítési módszered?
Szeretem bevonni a munkatársaimat a tervezési fázisba. Nagyon jó, ha sokfelől érkeznek az ötletek és végül mindenki megtalálja a számára legjobban működő stratégiát. Ennek a munka-

menetnek köszönhetően nő az elköteleződés az üzlet iránt és sokkal szívesebben dolgoznak a csapattagok.

6. Mi volt a legnagyobb kihívás, amellyel szembe kellett nézned a DXN-es karriered során?
Nem volt egyszerű összeegyeztetni a kemény sales-es munkát a DXN üzlettel, főleg amikor előléptettek és hét értékesítőt kellett felügyelnem. Minden nap keményen és gyorsan dolgoztam nap közben, hogy este a DXN üzletre fókuszálhassak. 5 év alatt elértem a Crown Diamond szintet és abban a percben kirúgtam a főnököm. Onnantól kezdve teljes munkaidőben a DXN-nel foglalkozhattam végre.

7. Kirúgtad a főnököd és független lettél. Bár sikeres üzletépítő voltál már, biztosan jól át kellett gondolnod, hogy ott hagyod-e a jólfizető menedzseri állásod. Kérlek mesélj erről az időszakról nekünk!
Tudom, hogy sok alkalmazott nehezen hagyja ott a munkáját. Vissza kell fizetni a kölcsönöket, gondoskodni kell a gyerekekről vagy egyszerűen csak sikeres vagy a vállalati világban és örülsz ennek. Mindezek ellenére, amikor előléptettek a gyógyszerészeti cégnél és megduplázták a fizetésem, a teendőimet is megduplázták. Rengeteget kellett utaznom és alig láttam a feleségemet és a lányaimat. Az otthonomat csak addig láttam, amíg leraktam a szennyest és bepakoltam a tiszta ruhákat a bőröndbe. Amikor hetekig nem voltam otthon és végre hazaértem, akkor láttam, hogy változnak a dolgok. A lányaim nőttek és attól féltem, hogy mivel alig látnak engem, nem akarnak majd játszani velem, hanem inkább tévét néznek. Akkor jött el a pillanat, hogy megkérdezzem magamtól: nem lenne ideje otthagyni az állásomat és teljes munkaidőben foglalkozni a DXN üzlettel?

8. Mit tanácsolsz azoknak, akik szintén arról álmodoznak, hogy otthagyják az állásukat és csak a DXN-nel foglalkoznak?
Az egyik fő ok, amiért az emberek csatlakoznak a DXN-hez, az az, hogy kiszállhassanak a munkahelyi mókuskerékből. Az a céljuk, hogy legyen annyi passzív jövedelmük, hogy ezt megengedhessék maguknak. Az elején ez nehéznek tűnhet, de hidd el nekem, hogy nem lehetetlen 8 órát dolgozni egy irodában, majd néhány

órát a DXN üzletbe fektetni otthon. Fektess bele napi 1-2 órát és kezdj el pénzt keresni az üzlettel. A következő lépés az, hogy készítes egy 2 éves tervet és ebben a 2 évben azért dolgozol, hogy legyen annyi passzív jövedelmed a DXN-ből, amennyi kiváltja a fizetésed. Ne ijedj meg, nem kell már rögtön az elején mindent tudnod, sokat fogsz tanulni az évek során. Az aranyszabály az, hogy csak akkor kezdj el a felmondáson gondolkodni, amikor a DXN bónuszod három egymást követő hónapban annyi, mint a teljes munkaidős állásodból származó fizetésed. Tudom, van, aki erre azt mondja, lehetetlen. Nem, nem az, én megcsináltam és még sok más vezető is megcsinálta. Csak adj elég időt magadnak arra, hogy beletanulj az üzletépítésbe.

Ma már nem azért dolgozok, mert kell, hanem mert akarok és az időm legtöbb részét a gyerekeimmel töltöm. 35 évesen vonultam vissza, szóval 30 évvel korábban, mint az emberek nagy része. A kérdés csak az, hogy szeretnéd-e két év múlva kirúgni a főnököd vagy inkább utasításokat teljesítesz életed végéig?

9. Így lettél te a DXN történetének legfiatalabb Koronás Követe. Milyen érzés volt elérni ezt a szintet?
Minden nap a Koronás Követ szintről álmodtam. Miután 2004-ben én lettem a DXN legfiatalabb Koronás Gyémántja, a következő célom csakis az lehetett, hogy a legfiatalabb Koronás Követ is én legyek. Nem volt könnyű elhinni, hogy elértem ezt is. Csak akkor tudatosult bennem, amikor maga Dr. Lim adta át nekem a koronát és azt mondta: „Koronás Követ Stax, gratulálok, elérted a szabad életet". Annyira boldog voltam, hogy arra nincsenek szavak!

10. Mi motivált arra, hogy folytasd a munkát a Koronás Követ szint elérése után?
Tudom, hogy a munkatársaimnak köszönhetem ezt a szintet. Az én felelősségem, hogy ők is felemelkedjenek és segítek nekik, amiben csak tudok, hogy ők is Koronás Követek legyenek.
Kérlek hagyj egy üzenetet az európai olvasóknak!

Kedves európai DXN tagok, nagy megtiszteltetés számomra, hogy részt vehetek a ti DXN életetekben is. Dolgozzunk együtt továbbra is és osszuk meg egymással a legjobban működő stratégiáinkat. A ti európai network marketing sikeretek példamutató számunkra itt a Fülöp-szigeteken. Fantasztikus munkát végeztek és nagyon inspiráltok bennünket arra, hogy még jobbak legyünk. Reméljük, Isten a jövőben is megáldja a DXN-t.

Giorgio Tarallo

Executive Double Diamond

Olaszország

A KÁVÉTÓL A TELJES ANYAGI FÜGGETLENSÉGIG, AVAGY SIKER OLASZ MÓDRA

A DXN Life - European Edition főszerkesztőjeként be kell vallanom, hogy a sikerinterjúk készítését élvezem mindig a legjobban. A 14. számban két kivételes üzletasszonnyal készítettem interjút most pedig két rendkívüli üzletemberrel volt lehetőségem beszélgetni. Mindketten elérték azt, hogy fiatalon mehessenek nyugdíjba és élvezhessék a családjukkal töltött időt és mivel Giorgiót és kedves családját személyesen is ismerem, alig vártam, hogy a magazin olvasói is megismerhessék a történetüket!

Írta:
Krusinszki Zs. Pálma

1. Jó reggelt Giorgio, kérlek mutatkozz be a magazin olvasóinak!

Jó reggelt mindenkinek! Giorgio Tarallo vagyok, 42 éves, nős vagyok. A feleségemmel, Emilyvel három gyermekünk van: Fabio, Luca és Sara. Egy kisvárosban élünk Brianzában, Olaszországban.

Ha követtem volna a szüleim lábnyomait, ma alkalmazottként dolgoznék valahol. Dolgoztam is néhány évet alkalmazottként egy bevásárlóközpontban, de rájöttem, hogy én nem erre vágyom. Felmondtam és a kezembe vettem az életem irányítását.

2. Hogyan és mikor ismerted meg a DXN-t?

2013 tavaszán nagyon nehéz anyagi helyzetben volt a családunk, mert 2 évvel korábban be kellett zárnom a festékboltomat és emiatt jelentősen csökkentek a bevételeink. Emily részmunkaidős állása és az a néhány alkalmi munka, amit sikerült megcsípnem, csak arra volt elég, hogy egyik napról a másikra éljünk. Nagyon borúsan láttuk a jövőt.

Viszont az élet mindig megadja a lehetőséget a felemelkedésre és ez

velem is így volt: egy nap Giacomo barátom megmutatta nekem a DXN üzleti lehetőségét. Tudtam, mi az a network marketing és azt is, hogy ez a legjobb módja a passzív jövedelem megteremtésének. Belevágtam hát, annak ellenére is, hogy a múltban nem voltam sikeres az MLM üzletépítésben. Nem volt mit veszítenem.

3. Mi győzött meg, hogy belevágj a DXN üzletbe?
Előtte csak nyugati MLM cégekkel találkoztam és mivel nagyon megégettem magam, óvatosan közeledtem a DXN felé. Ami azonnal megtetszett, az a cég átláthatósága, piaci helyzete, a termékpaletta és a kiváló ár/érték arány volt, illetve a kumulatív marketing terv.

Elkezdtem megosztani a tapasztalataimat a kávéval kapcsolatban, sok emberrel beszéltem, és mivel működött a dolog, egyre bátrabb lettem. Amikor elkezdtek befutni a legelső újrarendelések, akkor megértettem, hogy én itt egy stabil üzletet tudok építeni. Valójában pont ez a stabil forgalom alapja: egy olyan fogyasztókból és termékforgalmazókból álló hálózat, mely szereti a terméket.

Ezek után megértettem Dr. Lim küldetését és sajátoménak éreztem. Elkezdtem büszke lenni arra, hogy ehhez a céghez tartozok.

4. Ha vissza tudnál menni a kezdetekhez a mai tapasztalataiddal, mit csinálnál másként?
Nem szeretek a „mi lett volna, ha" kérdéseken töprengeni. Én mindig előre nézek és azt kérdezem magamtól, hogy „mit tehetek az üzletemért ma?"

5. Szerinted mi a sikeres üzletépítés titka?
Szerintem a siker olyan sok tényezőből áll, hogy nem is lehet mindet felsorolni. Engem többek között ezek vezettek a sikerhez:
• Következetesség: a családban kezdettől fogva a DXN termékeket használtuk, kezdetben csak azokat, amik megengedhettünk magunknak, majd fokozatosan az összes többit is kipróbáltuk. A következetesség az idő múlásával hitelessé tesz téged a szkeptikusok szemében. Idővel sokan, akik kezdetben elutasítóak voltak, meggondolták magukat és megkerestek!
• Cselekvés: Mind a termékről, mind az üzleti lehetőségről beszélek az ismerőseimmel, de azokkal is, akikkel csak véletlenül futok össze. Kezdetben nagyon a szponzoraim tanácsaira és képzéseire támaszkodtam, aztán összeszedtem magam és bátrabb lettem. Új tevékenységekbe fogtam, mint például a blogírás, videók készítése, nyilvános előadások, élő rendezvények és webkonferenciák szervezése.
• Támogatás: felelősségemnek tartom, hogy képzést nyújtsak a csapatom tagjainak. A találkozóink fantasztikusak szoktak lenni: otthoni tréningek, grillezés, pizzázás, kirándulások stb. Olyan szituációkat próbálunk kialakítani, amelyek pozitív energiát, csoportszellemet és új barátságokat hoznak létre.
• A megfelelő hozzáállás. Ezeket a szempontokat ajánlott figyelembe venni: fókusz, következetesség, szenvedély és lelkesedés a munkában. Vezetőként példát kell mutatnod és minden céges rendezvényen részt kellene venned.
• Szervezettség: amikor már megvan a saját munkameneted a másolódás sokkal egyszerűbbé válik. Én a csapatommal megalapítottam az Unlimited R-Evolution Team-et és nagyon jól szervezettek vagyunk. Ennek köszönhetően egyszerű a másolódás és hatékonyabban tudjuk támogatni mind a fogyasztókat, mind az üzletépítőket.

A többi érdem a DXN-é és a network marketing hatékonyságáé, mert igaz az a mondás, hogy a nagy célokat csak akkor tudjuk elérni, amikor az emberek álmai találkoznak.

6. Online vagy offline szeretsz inkább dolgozni?
Online is és offline is, az a jó, hogy az egyik nem zárja ki a másikat. A legjobb persze mindig az, ha sikerül élőben is találkozni az csapatom tagjaival.

7. Mi a család szerepe a munkádban?
A családom a „miért"-em, ők az a tűz, amely életet és hajt, hogy újabb és újabb célokat tűzzek ki.

Büszke vagyok arra, hogy az üzletben elért sikeremnek köszönhetően a feleségem otthagyhatta az állását, otthon oktathatjuk a gyerekeinket és nem vagyunk sem időben, sem helyben másokhoz kötve. Végre egy teljesen szabad életet élhetünk, sokat utazhatunk és rengeteg időt tölthetünk együtt.

8. Mi a legjobb dolog, ami a DXN-nek köszönhetően történt veled?
Ennek a munkának köszönhetően nagyon sokat fejlődtem emberileg és szakmailag is. Rájöttem, hogy sokkal több van bennem, mint gondoltam volna, új embereket és helyeket ismerhettem meg és ami a legeslegfontosabb az az, hogy 2015-ben végre elvihettem nyaralni a családomat a DXN hajóútra. Ez számunkra azt jelképezte, hogy végleg tmagunk mögött hagytuk a nehézségekkel, lemondásokkal teli régi életünket.

9. Köszönjük Giorgio. Mielőtt elbúcsúzunk kérnék tőled egy motivációs üzenetet az olvasók számára!
A DXN egy lehetőséget adott nektek, de a siker nem fog magától az életekbe pottyanni. Ha hisztek benne, tegyetek érte! Ha keményen dolgoztok, a DXN nem csak megfizet titeket érte, és soha többé nem lesz anyagi problémátok, de egy egyedülálló életstílust is biztosít nektek és fantasztikus embereket ismerhettek meg. Sok sikert kívánok!

DXN Olaszország
4. évforduló

Villa Fenaroli Palace Hotel

2017. november 25–26.

ÜNNEP ÉS KÉPZÉS: A DXN OLASZORSZÁG 4. SZÜLETÉSNAPJA

2017. november 25-én reggel több száz olasz tag és nemzetközi vendég gyűlt össze a lélegzetelállítóan szép Villa Fenaroliban, hogy megünnepeljünk négy év sikert, egészséget és anyagi jólétet. Az rendezvény ezúttal két napos volt és ünneplésből, elismerésekből és képzésből állt.

Írta:
Krusinszki Zs. Pálma

Akárcsak az elmúlt években, a DXN Olaszország csapatának 2017-ben is sikerült egy mesebeli helyet találnia az évforduló megünneplésére. A Villa Fenaroli Lombardia egyik legszebb XVIII. századi villája. Az arisztokrikus légkör és az elegáns szobák teszik ezt a helyet exkluzív rendezvények és üzleti találkozók tökéletes helyszínévé. Az évforduló ezúttal nemcsak ünneplésből állt, hanem képzésből is is: a DXN Akadémia képzései hasznos információkat szolgáltattak mind az új, mind a régi tagok számára. Az előadások során egy jeltolmács segítette a kommunikációt, aki mindent lefordított a siket üzletépítők számára.

A DXN menedzsmentjét olyan nemzetközi vendégek képviselék mint Ms. Daisy Yuson, Mr. Jijith NK, Katona József és Dr. Savera.

Giuseppe Girlando, a DXN Olaszország Country Managere nyitotta meg a rendezvényt, majd Mr. Jijith intézett egy beszédet az új tagokhoz, hogy bemutassa a céget. Utána Ms. Daisy Yuson a DXN Marketing Osztályának képviselője illusztrálta a DXN kultúráját a tagok számára, és hangsúlyozta, mennyire fontos, hogy ismerjük annak a vállalatnak a kultúráját, amelynek dolgozunk.

Egy rövid, finom süteményekkel gazdagított kávészünet után Dr. Rajesh

Savera tartott egy előadást a Ganoterápiáról. Nem csak a DXN termékek előnyeiről beszélt, hanem saját tapasztalatait is megosztotta a közönséggel.

Katona József, a DXN európai koordinátora előadásában azt magyarázta el az üzletépítőknek, hogy milyen módszerekkel érdemes dolgozniuk az új regisztrációk növelése érdekében és gyakorlati példákat is hozott.

Ezután egy különleges termék piacra dobása következett: megérkeztek a DXN kávékapszulák! Hatalmas tapsvihar köszöntötte ezt a vadonatúj terméket, mindenki lelkes volt és alig várták a tagok, hogy kipróbálhassák a kapszulákat.

A szünet után Ignazio Billera motivációs tréner hatékony módszereket tanított az üzletépítőknek az új tagok meghívására, majd arra is kitért, hogy hogyan lesz a résztvevőkből új belépő.

Az est a gálavacsorával és egy karácsonyi hangulatú partival zárult. A születésnapi torta sem hiányozhatot: egy különösen finom millefoglie tortát fogyaszthattunk el.

A parti nem tartott sokáig, mert másnap két nagyon fontos előadás várt ránk. Először Dr. Savera osztott meg hasznos információkat a termékekkel kapcsolatban, majd Mr. Jijith elmagyarázta a marketing terv minden részletét és megmutatta a tagoknak, hogyan lehet a lehető legtöbbet kihozni a marketing tervből az anyagi függetlenség elérése érdekében.

Az előadások után után számos elismerésre került sor a színpadon: a frissen minősült tagok, a legjobban teljesítő termékforgalmazók, a 300 PPV Club tagjai és a Car Incentive Program kvalifikált tagjai mind megkapták a ki-

tűzőiekt és mellé különleges ajándék is jártak.

A rendezvény végén számos közös fénykép készült, melyekhez a vihar előtti égbolt és a festői szépségű villa nyújtottak különleges hátteret.

A tagok boldogan és motiváltan távoztak és mindenki egyetértett abban, hogy jövőre is egy ilyen szép helyen

kellene megünnepelni az évfordulót, mely már az 5. lesz!

Köszönjük a DXN Olaszország csapatának a rendeztvény szívonalas lebonyolítását.

DXN Görögország és Ciprus 6. évforduló

Irene's Resort, Szaloniki

2018. február 24.

A SIKER ÜNNEPE GÖRÖGORSZÁGBAN

A DXN üzlet gombamódra növekszik Görögországban és Cipruson. Kiváló vezetők dolgoznak ezeken a piacokon és egy elkötelezett, újdonságokra mindig nyitott DXN menedzsment támogatja a munkájukat rendezvényekkel. A 6. évforduló alkalmából rendezett ünnepség egy felejthetetlen esemény volt.

Írta:
Giorgos Koutsoukos

A DXN Görögország és Ciprus 6. évfordulójának ünnepe egy rendkívül sikeres rendezvénynek bizonyult.

Kiváló vendégeink voltak, mint például Mr. Jijith NK Nemzetközi Marketing Igazgató, Katona József Európai Koordinátor és Czérna Szabolcs Crown Diamond szintű üzletépítő. Emlékezetes előadásokat tartottak a DXN-ről és arról, hogy minden hálózatépítőnek lehetősége van a világ 180 országában dolgozni és jó bevételt szerezni. Két görög top vezető, Pavlos Hatzigiannis ETD és Giorgos Koutalas TD is beszédet mondtak.

Az üdvözlõ beszédet Giorgos Koutsoukos, a DXN Görögország és Ciprusi

Country Managere tartotta. Előadásában a vezetők 10 alapelvéről beszélt.

Ezután a második részében megosztotta a közönséggel a 2017-es eredményeket és azokat a jelentős tevékenységeket, amelyeknek köszönhetően 2017 utolsó negyedévében 7% -kal megnőtt a forgalom, majd januárban egy robbanásszerű induláshoz vezettek, hiszen a forgalom + 25% -kal ugrott meg a tavalyi évhez képest.

Ezután a 2018-as prioritásokról és az évre tervezett fejlesztésekről, új termékekről esett szó.

Mr. Jijith a cégről beszélt. A DXN az elmúlt 25 évben a világ egyik leggyorsabban növekvő MLM cége lett.

DXN Görögország és Ciprus a 7 éve tartó gazdasági válság ellenére nagy eredményeket ért el a görög irodákkal. Köszönetet mondtak mindenkinek a lelkesedésért, a részvételért és az energiaért, ami a DXN Görögországot egy ennél is magasabb szintre fogja emeli. A 2017-es év nagyszerű volt, de a 2018-as év még annál is jobb lesz a DXN számára egész Európában. A DXN sikerét a cég stabilitása, egyszerűsége, etikája, termékei és marketing terve garantálják. Ezek a tényezők teszik lehetővé, hogy az egyszerű emberek is sikeresek lehessenek bárhol a világon.

Hangsúlyozta a 2019-es TSIP és az Európai Vezetőképző Tábor fontosságát, és végül arra biztatta a tagokat, hogy soha ne adják fel.

Katona József beszédében azt hangsúlyozta, hogy a DXN Görögország most egy mérföldkőhöz érkezett.

Mostanra nem csak a vezetők, hanem a vállalat és helyi menedzsment is készen állnak új korszakot nyitni a DXN Görögország történetében.

Az elmúlt hat hónapban Mr. Jijith és a menedzsment Giorgos Koutsoukos Country Manager minden kezdeményezését támogatták, például a kiállításokon való részvételt, új termékeket bevezetését a görög piacon (a DXN tisztítószerei rlőször itt kerültek bevezetésre Európában) és számos rendezvény megrendezését a nagyobb városokban.

Kiemelte a helyi vezetők támogatását és együttműködését, valamint bejelentette, hogy hamarosan elkészül egy új termékkatalógus.

Megemlítette a helyi görög tábort is, mely szeptember végén kerül majd megrendezésre és mindenkinek sikeres munkát kívánt a DXN-nel Görögországban és Cipruson.

Czérna Szabolcs Crown Diamond beszédében először is megköszönte a meghívást. Különleges alkalom volt ez számára, mert ez volt az első angol nyelvű előadása.

Elmondta, hogy hálás azért, hogy a DXN-ben töltött 9 év alatt megváltozott az élete, mert a DXN-nek köszönhetően biztonságban érzi magát és a családját, valamint a cég garantálja stámukra a szabadságot, a pénzt, az elismerést, a szabadidőt, a nyaralásokat és az önfejlesztés lehetőségét is.

A „10 történet - 10 gyémánt - 10 építkezés példával zárta beszédét.

Arról beszélt nekünk, hogy a különböző vezetők különböző személyiséggel rendelkeznek és különböző stílusuk van, és azzal az üzenettel zárta, hogy "10 türelmes embert kell találnod, teljes mértékben támogatnod kell őket, és segítened kell őket abban, hogy ők is elérjék a gyémánt szintet".

A rendezvény végén sor került a 2017-es Star Agentek és Star Rubyk, majd a magasabb Gyémánt szintű üzletépítők elismerésére: Toula Paraskeva, Kostas Manos, Christos Thanasainas, Foteini Tsaliki, Nikos Raptis, Dimitris Margets vehették át jutalmukat a színpadon.

Mindenki megköszönte a DXN-nek hogy lehetőséget ad arra, hogy megváltoztassák az életüket, köszönetet mondtak a DXN dolgozóinak a rendezvényekért, a mindennapos tevékenységükért és a támogatásukért, valamint a top vezetőknek az állandó támogatásért és képzésért, amelyet a csapataik számára biztosítanak.
Az új regisztrációs kampány nyertese-it is bejelentették. Az első díjat a ciprusi Sophocles Filippu nyerte. Nyereménye igen értékes: egy Samsung J7 okostelefon.

Ezután egy ízletes vacsora következett, majd egy fantasztikus parti vette kezdetét zenével és tánccal. A parti során bebizonyosodott, hogy a DXN hálózatépítői és dolgozói kiváló táncosok is.

Mindannyian elköteleztük magunkat annak érdekében, hogy 2018 egy kiemelkedően sikeres év legyen, és megbeszéltük, hogy jövőre is találkozunk.

Nagyszerű évet kívánunk minden európai DXN tag számára!

A DXN Görögország-Ciprus csapata

Kócsó László CA

Előadás Milánóban

2018. január 14.

DOLGOZZ ÉS IGYÁL MORINZHIT, MINT EGY PROFI!

A 2018-as év jól kezdődött jól az olasz üzletépítők számára: a DXN első európai és leggyorsabb Koronás Követei, Kócsó-Fodor Anikó és Kócsó László Milánóba látogattak. László nem csak képzést tartott, hanem a Morinzhi ivók rekordját is meg akarta dönteni a színpadon.

Írta:
Krusinszki Zs. Pálma

Január 14-én a vártnál is több üzletépítő és vendég érkezett a milánói Hotel Ramada Plaza termébe, hogy Kócsó László Koronás Követtől tanulhassanak. Mindig örömünkre szolgál, ha extra székeket kell bevinni egy már amúgy is megtelt konferenciaterembe.

A rendezvényt az olasz Country Manager Giuseppe Girlando nyitotta meg, majd Paola Rovelli Double Diamond vette át a mikrofont.

Hatalmas volt az érdeklődés és nem is csalódtak a résztvevők Lászlóban. Előadása első részében az MLM-ről beszélt általánosságban. Elmagyarázta, miről is szól az MLM-üzlet, milyen a hálózatépítés megfelelő megközelítése és mi is pontosan egy hálózatépítő feladata.

Ezután a hatékony munkavézésről beszélt és kitért arra is, hogy általában mi akadályozza meg az embereket a hatékony munkavégzésben és hogyan tudjuk legyőzni ezeket az akadályokat. Rámutatott arra, hogy vannak és mindig is lesznek olyan külső tényezők, amelyeket nem tudunk megváltoztatni, de ha ezekre koncentrálunk, akkor csak vesztegetjük az időnket. Az üzlet hatékony működésének megteremtése érdekében az energiáinkat azokra a dolgokra kell fordítanunk, amelyeken tudunk változtatni.

Innen áttért a DXN üzlet WOW faktorjaira. Mind a vezetőknek, mind az új belépőknek tudniuk kell, hogy olyan üzletben vagyunk, amely több WOW faktorral is rendelkezik, mint más cégek, és ezek a tényezők a termékek, a marketing terv és a piaci körülmények. A DXN egyedülálló és hatásos termékekt kínál nekünk jó áron, olyan marketing tervvel dolgozunk, amely nem kényszerít minket semmire, hanem lehetőségeket ad nekünk, és ha ténylegesen munkát fektetünk az üz-

letbe, akkor nagyon jól lehet keresni ezzel a marketing tervvel, és végül, de nem utolsósorban a piaci helyzet jelenleg tökéletes egy olyan üzlet számára, mint a miénk.

Van ám egy negyedik és nagyon fontos WOW faktor is: mi saját magunk. Mindannyian egyediek vagyunk, különböző személyiségekkel rendelkezünk és a DXN nem akarja, hogy megváltozzunk. Meg kell tanulnunk megfelelően kihasználni az egyedi vonásainkat az üzletépítésben, amikor beszélünk az emberekhez, amikor megmutatjuk, mivel foglalkozunk. Mindannyian motiválóak lehetünk valaki számára.

A WOW faktorok után László arról beszélt, hogy melyek a legnagyobb hibák, amiket a vezetők elkövetnek az üzletépítés során és belement a vezetés részleteibe is. Ez egy üzlet, így a helyes, a vállalkozói hozzáállás kulcsfontosságú a siker elérése érdekében.

Ezután a DXN üzlet előnyeiről beszélt a közönségnek, megemlítette a DSP lehetőségét és a megemelt SV értékről is szót ejtett. Ezek mind olyan tényezők, melyek a DXN üzlet mellett szólnak.

Az előadás befejezése előtt László elmagyarázta, miért fontos, hogy a tagok részt vegyenek a DXN 25. évfordulóján Malajziában és a júliusban Szlovákiában tartandó Európai Vezetésőképző Táborban. Ezek az események a legjobb alkalmak arra, hogy a saját szemünkkel lássuk, mennyire nagy és jelentős a vállalat, melynek dolgozunk, hogy meghallgassuk a nemzetközi top vezetők sikertörténeteit és első kézből értesülhessünk a fejlesztésekről és az új termékekről.

A milánói rendezvény legkülönlegesebb pillanata a tömeges Morinzhi fogyasztás volt a színpadon. A Morinzhi László kedvenc DXN terméke, mindennap megiszik egy üveggel. Napi Morinzhi kalandjait a Daily Morinzhi névre hallgató Youtube csatornáján is követhetjük. Milánóban a tagokat is felhívta a színpadra és mindenki egyszerre ivott meg egy üveg Morinzhit az utolsó cseppig.

Miután új erőre kaptak a Morinzhitől, az olasz vezetők is mikrofont ragadtak és megosztották sikertörténeteiket a közönséggel.

Ezután motivációs megadózis után már csak a képek voltak hátra és véget ért a rendezvény. Nagyon jó ötlet volt az olasz irodától, hogy egy ilyen érdekes és különleges rendezvénnyel kezdjük az évet!

Anna Binek ESSD

Lengyelország

MI TÖRTÉNIK LENGYEL-ORSZÁGBAN? 10+1 KÉRDÉS ANNA BINEKHEZ

Furcsa dolgok történnek Lengyelországban... +56%-os forgalomnövekedés és +50%-kal több új regisztráció mindössze 5 hónap alatt, rengeteg Business Opportunity Meeting és egyre több nemzetközi csapatokat irányító lengyel vezető, akik a kezükbe veszik Európát. Hogy csinálják? A lengyel top vezető Anna Binek készen állt megosztani velünk a titkait.

Írta:
József Katona

1. Európában egy ideje mindenki Lengyelországról beszél. Az elmúlt 5 hónapban átlagosan 56% -kal nőtt a forgalom minden hónapban az előző év azonos időszakához képest. Mi történik Lengyelországban? Mit csináltok másképp az elmúlt év ősze óta? Vagy már előtte elkezdődött ez a folyamat?

Nagyon jó hallani, hogy Lengyelország ma több figyelmet kap. Tény, hogy Lengyelországban gyorsan növekszik a forgalom.

Mindenekelőtt szeretnék bemutatkozni. Anna Binek vagyok, öt éve kezdtem el a DXN MLM üzletet. Ezt megelőzően a férjemmel, Tomasszal dolgoztam a családi vállalkozásunkban. Akkor ő volt a főnök. Most a szabályok megváltoztak, én vagyok a főnök és Tomasz segít nekem. Ez is azt bizonyítja, hogy a nők is lehetnek sikeresek! Teljesen nulláról indultam és most ESSD szinten vagyok, a csapatom több ezer tagból áll, és nemcsak Lengyelországban, de az Egyesült Királyságban, Németországban, Hollandiában és még jó néhány országban vannak hálózatépítőim.

A mai napig emlékszem arra a pillanatra, amikor eldöntöttük, hogy leadjuk az első rendelést Lengyelországban 500 euró értékben. Láttam, hogy a DXN nagyszerű lehetőséget biztosító és megbízható nemzetközi cég.

Elolvastam a DXN nemzetközi vezetőinek sikertörténeteit, és szerettem volna én is közéjük tartozni.

Minek is köszönhetjük igazából a sikerünket? A DXN-be mint vállalatba, a termékekbe, a marketing tervbe és a menedzsmentbe vetett szilárd hitemnek.

Az MLM üzlet mindenki számára lehetőséget biztosít, de nem mindenki tudja megcsinálni. Az MLM üzlet kezdetben lassú, de sokkal gyorsabb később. Időbe telik, de érdemes dolgozni és türelmesnek lenni, mert a jutalom soha nem marad el.

József, azt kérdezted, hogy mit csinálok másként tavaly ősz óta. Ez tényleg jó kérdés. Tudom, hogy gyakran megesik, hogy a vezetők elérnek egy bizonyos szintet, amely után nagyon nehéz számukra egy még magasabb státuszt elérni. Véleményem szerint ez akkor fordul elő, amikor nem értékelik ki munkájukat. Nem gondolnak arra, hogy mi hatékony számukra és mi az, ami nem vezet eredményekhez.

Tavaly végignéztem a hálózatomon és kiválasztottam a megfelelő embereket az üzleti csapatomba. Ők azok, akik pénzt akarnak keresni. Az MLM üzletágban a legnehezebb időszak a kezdeti, amikor egyedül vagy és tagokat keresel a csapatodba. A második szakasz az, amikor már van egy csapatod és úgy érzed, hogy neked a vezetőjüknek kellene lenned. A harmadik szakasz az, amikor vezető vagy, és segítesz az embereknek vezetővé válni.

Úgy gondolom, hogy számomra tavaly jött el az ideje annak, hogy vezetőket képezzek és ez a gyors növekedés titka, továbbá Tomasszal két nagyon sikeres DXN tábort is szerveztünk Lengyelországban.

2. A forgalom növekedése elsősorban új munkatársakból származik, ugye? Az is lenyűgöző, hogy az elmúlt 4 hónapban minden hónapban az előzőhöz képest kétszer annyi volt az új regisztráció nálatok. Hogyan lehetséges ez?

Az új tagok toborzása kulcsfontosságú az MLM üzletágban. Az én hálózatomban az új belépők hozzák a havi forgalom több mint 10% -át. Ennek az üzletnek a lényege a hálózat kiépítése. A toborzás, a személyes fejlődés, a nyilvános bemutatók, az új tagok és a vezetők tanítása mind a napi rutinom részei.

Azért tudtunk ilyen eredményeket elérni, mert jó csapat vagyunk. Sokan vezetőnek érezték magukat és elkezdtek önállóan dolgozni. Én minden nap 3 vagy 4 új jelölttel beszélek.

3. Lengyelországban online vagy offline megy jobban az üzletépítés?

Mindkét stratégia működőképes. Véleményem szerint az internet inkább csak arra jó, hogy új emberekkel kerülj kapcsolatba és informáld őket. Én nem hiszek abban, hogy egy MLM üzletet fel lehet építeni kizárólag online dolgozva. Az MLM a kapcsolatok üzletága. Én abban hiszek, hogy a nyilvános bemutatók a legjobbak, mert az érdeklődők kipróbálhatják a termékeket és a tagok beszélhetnek a tapasztalataikról. Fontos a termékek és a cég ismerete, de ami még ezeknél is fontosabb az a terméktapasztalat.

4. Hogy látod az Intranetről az eWorld-re való átállást?

Az EWorld egy új rendszer, számos szakember dolgozik a funkcióin. A modern külső és a webáruház a legfontosabb előnyei ennek a rendszernek. Az én csapatom számára a hírlevél küldési lehetőség nagyon fontos volt, mert így tudtunk kommunikálni az alsó vonalainkkal, ezért nagyon várjuk ezt az opciót. Az eWorld használatáról egy videó is a rendelkezésünkre áll, ez a lengyel tagok számára is hasznos, mert ebből megtanulhatják, hogy navigáljanak az oldalon.

5. Kik most a kiemelkedő vezetőid?

Nagyon sok vezető van a csapatomban, de számomra a legfontosabb a hozzáállás. Büszke vagyok arra, hogy Andrzej Kazimierczak SSD, Alina Gronek SD és Mariusz Garczarek SD az én csapatom tagjai. Nagyon szeretem a DXN-ben, hogy önmagunk lehetünk, nem kell valaki másnak tettetnünk magunkat. A vezetőimnek megvan a saját személyiségük, céljaik és nagy vízióval rendelkeznek.

Mindig nagyon boldog vagyok, amikor látom, ők is elérik a sikert! Egy nap megbíztak bennem, és most ők is vezetők. Mariusz Garczarek egy Service Centert is irányít az Egyesült Királyságban. Hatalmas lehetőségek vannak abban a piacban.

Ha már az Egyesült Királyságról beszélünk, szeretnék köszönetet mondani a szüleimnek. "kényszerítettek", hogy tanuljak angolul. Ha nem beszélnék angolul, ma nem lennék itt. Tehát azt üzenem a világon minden vezetőnek: tanulj angolul!

A felemelkedő csillagom most Lidia Grab. 1,5 hónap alatt elérte a Star Agent szintet. Ő egy nagyon dinamikus ember és a hálózata gyorsan növekszik. Rendelkezett már MLM-es tapasztalattal, dolgozott már más cégekkel, de a DXN az első, ahol úgy érzi magát mint a hal a vízben, mert a DXN marketing terve nem agresszív és itt nincsenek kockázatok.

6. Nemrég valaki azt mondta nekem, hogy a DXN marketing terve meglehetősen bonyolultnak tűnik számára. Te és a vezetőid hogyan magyarázzátok el egy új belépőnek?
Nem próbálom meg már az első találkozón elmagyarázni a marketing tervet.

Mr. Jijith-nek van egy kiváló DXN prezentációja a marketing tervvel kapcsolatban, és úgy vélem, hogy a vízió bemutatása fontosabb, mint a marketing terv részletes ismertetése.

Természetesen mindenkinek tanulmányoznia kell a marketing tervet, letölthető a weboldalról.

Én mindig megmutatom milyen lehetőségeket kínál, nagy vonalakban felvázolom a DSP-t és az IOC-et is. A részletekbe pedig a következő találkozók alkalmával megyünk bele.

7. Milyen gyakran szervezel üzleti bemutatókat és egyéb rendezvénykeet és milyen ezeken a részvételi arány?
Sokat utazok, mert számos városban vannak munkatársaim. Havonta legalább egy BOM-ot szervezek. A környéken élő tagokkal gyakrabban beszélek. Skype megbeszéléseket, webkonferenciákat tartok, így mindenki, aki dolgozni szeretne, könnyen tarthatja velem a kapcsolatot.

Kérdezted, hogy hányan vesznek részt általában. Mindig tudom, hányan vannak. Néha 50, néha 20 fő jelenik meg, de több, mint ezer ember előtt is beszéltem már egy nemzetközi találkozón.

Nem számít, hogy 5 vagy 3 emberrel beszélsz: a beszédednek jónak kell lennie. Nem a mennyiség fontos, hanem a minőség. Egy ember is képes egy nagy hálózatot felépíteni és soha nem tudhatod, ki lehet az a személy.

8. Milyen hosszúak ezek a rendezvények és milyen a férfi/női részvételi arány?
Általában nem tartanak két óránál tovább, nem szerencsés túl sok információval bombázni a közönséget már az első alkalommal. Itt Lengyelországban több nő, mint férfi jön el a találkozókra, de észrevettem, hogy mégis a férfiak fókuszálnak jobban az üzletre. A leghatékonyabb megoldás az, amikor egy pár együtt dolgozik.

9. Melyik a három legnépszerűbb termék Lengyelországban?
A Black Coffee az abszolút legtöbbet eladott termék nálunk, de a GL és a Spirulina is nagyon keresett termékek.

Reméljük, hogy tavasszal az új DXN kozmetikai termékcsalád is megérkezik hozzánk. Mr. HC Teoh bemutatta őket Olsztynben és nagyon izgatottak vagyunk. Remélem, hogy Mr. Jijith NK hozzájárulását adja hozzá a rúzsok importálásához, és a lengyel nők is DXN rúzsokkal sminkelhetnek majd! Én Malajziában és Dubaiban vettem néhány rúzst és meg kell mondanom, hogy fantasztikusak.

10. Mik a terveid 2018-ra?
Májusban részt fogok venni a 25. évfordulós ünnepségen Malajziában. Kvalifikáltam az éves TSI utazásra és ezúttal egy fantasztikus körutazáson fogok részt venni és Malajziába is ellátogathatok. Szeretnék személyesen köszönetet mondani Dr. Lim Siow Jinnek.

A Reishinek köszönhetően az apósom felépült a lymphomából. 83 éves és most teljesen egészséges. A DXN-nek köszönhetően már jártam Malajziában, Dubaiban, Spanyolországban és Olaszországban.

A DXN-nek köszönhetően félénk emberből egy küldetéssel rendelkező vezetővé váltam.

Hálás vagyok mindazoknak, akik támogatnak: a férjemnek, a szponzoromnak Kócsó László CA-nak, Jane Yaunak és a DXN teljes vezetőségének.

Az üzleti tervem a forgalom megduplázása, és ez csak a minimum. Továbbá szeretnék segíteni az embereknek elérni az SD szintet, és terjeszteni az egészség, az anyagi jólét és a boldogság vízióját Lengyelországban és más országokban.

Számomra a legfontosabb prioritás a saját és a családom egészsége, szóval azt is tervezem, hogy egészséges maradok.

+1. Mit üzensz a többi európai országnak?
Az üzenetem egyszerű: állj hozzá pozitívan, nézz előre és fókuszálj a céljaidra.

Európában jó időben vagyunk jó helyen. Amire nagyon szükségünk van, az a jó kommunikáció. Az MLM üzlet az embereken alapul, ezért kulcsfontosságú egymás kölcsönös tisztelete.

Mindannyian ismerünk civilizációs betegségekben szenvedő embereket, osszátok meg velük az információkat.

A DXN egy hatalmas küldetéssel és kiváló marketing tervvel rendelkező vállalat: itt mindenki sikeres lehet. Az egészséged és a sikered csak saját magadtól függ. Csak a te döntésed.

Ne várj tovább! Ez a legjobb pillanat, hogy felgyorsítsd az üzleted. Nincs semmi veszítenivalód és a jutalmad hatalmas lesz.

DXN Wellness&Business előadás Londonban

Holiday Inn Bloomsbury

London

2018. január 2.

LENGYELORSZÁGBÓL AZ EGYESÜLT KIRÁLYSÁGBA A WELLNESS ÉS AZ ÜZLET SZÁRNYAIN

Mariusz Garczarek egy Londonban élő lengyel üzletépítő, akinek a története bebizonyítja, hogy a DXN-ben akkor éred el a sikert, amikor eldöntöd: 5 évvel ezelőtt regisztrált, 3 évig csak fogyasztó volt, de amikor komolyan kezdett dolgozni néhány hónap alatt elérte a Star Diamond szintet és egy DXN Service Centert is nyitott az Egyesült Királyságban. Most a legutóbbi rendezvényéről fog mesélni nektek.

Írta:
Mariusz Garczarek

A DXN Wellness & Business előadás 2018. január 28-án került megrendezésre a londoni Bloomsbury Holiday Inn Hotelben.

Először is szeretnék köszönetet mondani a DXN cégnek, hogy beleegyezett a rendezvény megszervezésébe, és természetesen Mr. Jijith NK-nek és Dr. Rajesh Saverának is, hogy Londonba repültek és nagyon érdekes előadásokat tartottak.

Külön köszönet a megjelent DXN vezetőnek: Alvaro Sanchez, Marzena Prysok, Alina Gronek, Bożena Piedel, Farhat Naheed, Hom és Lakshya Rana, nélkületek nem sikerült volna. Hallottam, hogy sok új regisztráció is történt a rendezvény után.

Számos DXN tag vett részt, és mindannyian megerősítették, hogy a DXN filozófiája az egészségről, az anyagi jólétről és a boldogságról egyedülálló és valóban működik.

A szünetek alatt a résztvevők megvitatták a tapasztalataikat, a résztvevők új ismerősöket és barátokat szereztek. Számomra személy szerint mindig is fontos volt, és mindig különleges értéket jelentett, hogy a DXN-ben a vállalat által kínált számos lehetőség mellett határokon átnyúló, nemzetközi barátságokat is köthetünk.

Amikor visszanéztük a rendezvény után a képeket és videókat, láttuk, hogy Lengyelországból, Pakisztánból, Nepálból, Görögországból, Kolumbiából, Bolíviából, Magyarországról és Bulgáriából is érkeztek résztvevők, így valóban nemzetközi találkozóról beszélhetünk.

Rendezvényünk két részből állt. Az első részben Mr. Jijith NK, Nemzetközi Marketing Igazgató a DXN koncepciójáról beszélt, majd Dr. Rajesh Savera hasznos információkat osztott meg velünk az emberi test működéséről.

A szünet után Dr. Rajesh megismertette a jelenlévőket a Ganoterápia alapjaival.

Elképesztő energiával, kompetenciával és sok érdekes példával alátámasztott előadása sok résztvevőnek tudott újat mondani. Dr. Rajesh előadásait sokszor láttam már, és úgy gondolom, hogy hálásak lehetünk, hogy a DXN rendezvényein megosztja a szenvedélyét és a tudását velünk.

Dr. Rajesh után ismét Mr. Jijith NK lépett a színpadra és a DXN üzletről és lehetőségeiről beszélt nekünk. A résztvevők szerettek volna többet hallani az IOC-ról és a DSP-ről. A prezentációját számos olyan példa is alátámasztotta, amelyek megmutatták nekünk, hogyan működik a DXN marketing terve és kifizetési rendszere. Nem ismerek senkit, aki olyan jól tudná bemutatni a marketing tervet, mint Mr. Jijith.

Az előadások után eljött a résztvevők beszámolójának ideje, illetve kérdéseket és válaszokat hallhattunk a Ganoterápiával kapcsolatban, a termékekről és az üzletről. Ez egy fantasztikus lehetőség volt! Sajnos nem emlékszem minden beszámolót tartó résztvevő nevére, de szeretnék köszönetet mondani mindenkinek, aki értékes tapasztalatával hozzájárult a rendezvény sikeréhez.

Végezetül, hadd osszak meg néhány gondolatot az én szemszögemből.

Én öt éve vágtam bele a DXN kalandba, de volt ebben az öt évben egy három éves szünet, amikor nem dolgoztam, csak termékfogyasztó voltam.

Tavaly tavasszal úgy döntöttem, hogy ismét komolyan belevágok a DXN üzletbe, mert láttam, hogy a vállalat növekedett, stabil és megbízható, és az egyetlen dolog, amire szükségem volt ahhoz, hogy sikeres legyek a DXN-ben, az a saját elkötelezett munkám volt.

Úgy döntöttem, hogy nyitok egy Service Centert itt az Egyesült Királyságban, ahol már egy ideje élek. 2017 szeptemberében Star Diamond lettem, és úgy gondolom, hogy ez egy új fejezet kezdetét is jelentette nem csak számomra, de a családom, a jövőm számára is.

Célom nem csak a hálózatom fejlesztése, hanem minden egyes Egyesült Királyságban élő DXN tag támogatása. Rendszeresen prezentációkat, találkozókat és rendezvényeket fogok tartani, és biztos vagyok benne, hogy ezek mindannyiunk számára hasznosak lesznek.

Nagyon boldog és hálás vagyok, hogy egy sikeres rendezvényt tudtunk szervezni és hogy a vendégeink megkapták a vízumot az Egyesült Királyságba való beutazáshoz és részt vehettek. Egy kicsit tartottam ettől, mert a cég új itt az Egyesült Királyságban és én sem vagyok brit állampolgár.

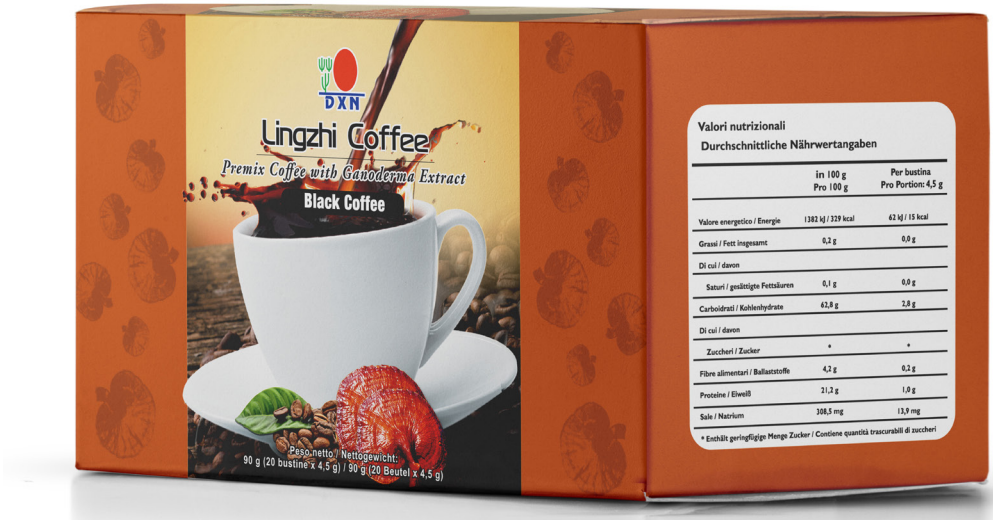
Még egyszer szeretnék köszönetet mondani kiváló előadóinknak, Mr. Jijith NK-nek és Dr. Rajesh Saverának, illetve minden vezetőnek és vendégnek, aki eljött. Köszönöm a segítséget csapatom két lengyel tagjának Marek Skibinskinek és Olga Dzidowskának.

LINGZHI COFFEE

A DXN Linghzi feketekávé 2 az 1-ben egyedi recept alapján, a legjobb minőségű instant kávéból és ganodermakivonatból készül. A DXN Lingzhi feketekávé cukormentes, és azok számára is ajánlott, akik csökkenteni kívánják a szervezetbe bevitt cukor mennyiségét.

A doboz tartalma: 20 tasak x 4,5 g

Felhasználási javaslat: A tasak tartalmát öntse egy csészébe, adjon hozzá forró vizet és keverje össze.
Összetevők: Instant kávépor (98%), Ganoderma kivonat (2%).



DXN VINAIGRETTE

A DXN Vinaigrette gondosan válogatott rizsszemekből préselt ecetből és Ganoderma Lucidumból készül. Éveken át erjesztik hagyományos módszerekkel, hogy megőrizze különleges ízét és minőségét.

A DXN Vinaigrette tökéletes választás, ha javítani szeretnénk az egészségi állapotunkon. Minden salátához illik, de akár vízzel keverve is fogyasztható napi 2-4 alkalommal.

Összetevői: Rizsecet (98%) és Ganoderma Lucidum (2%)

Kiszerelése: 700ml/üveg.

FÓKUSZBAN A TERMÉKEK

CORDYCEPS KAPSZULA

A DXN Cordyceps kapszula 100%-ban tartalmaz Cordyceps sinensis-t. Bőségesen tartalmaz tápanyagokat és olyan bioaktív vegyületeket, mint a kordicepsav, a kordicepin, az aminosav, a glutaminsav, poliszacharidok, B12-vitamin stb. A DXN Cordyceps kapszula értékes étrend-kiegészítő, mely elősegíti a szervezet állóképességének és ellenállóképességének erősödését.

A doboz tartalma: 60 kapszula × 450mg

Fogyasztása: első héten napi 1 kapszula, következő héttől napi 2-3 kapszula.
Összetevők: 100% Ganoderma lucidum (mycelium)
Kapszula anyaga: hypromellose
OÉTI: 9075/2011
Figyelmeztetés:
Az ajánlott napi fogyasztási mennyiséget ne lépje túl!
Az étrend-kiegészítő nem helyettesíti a kiegyensúlyozott, vegyes étrendet és az egészséges életmódot!
Gyermekek elől elzárva tartandó!

CAR INCENTIVE PROGRAM

Európa

2017. December – 2018. Február

GRATULÁLUNK A CAR INCENTIVE PROGRAM KVALIFIKÁLT TAGJAINAK!

Bojtos Zoltán & Bojtos-Sváb Csilla

Ladislav Šíma

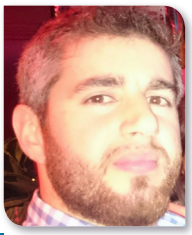
Monika Havelková

Johanna Seidl

Ulrich & Esther Zeiler

Lina Zeiler

Felix Zeiler



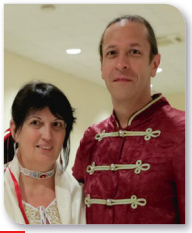
Georgios Kiousis

Ioannidis Anastasios

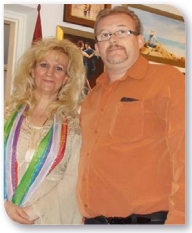
Koutalas Giorgos

Savvato Paraskeva

Batta Mónika and Kazinczi Ferenc


Bussy Sándor and Szövetes Éva

Dr. Csizmadia Beáta


Dávid Attila és Elek Ildikó

Kócsó László és Kócsó-Fodor Anikó

Nagy László és Lükő Tímea

Angela Languardia

Daniela Tabbita

Francesco Lato

Giorgio Tarallo

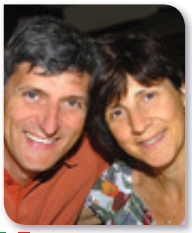
Lorenzo Gnesutta

Maria Lista

Massimo Martelli

Carlo & Paola Rovelli

Sebastiano Caruso & Vitello Crocetta (deaf)


Silvio Scarsi

Androszczuk Mykoła

Anna Binek

Bożena Banaczyk Piedel

Gronek Alina

Henryk Wlodarczyk

Gizela Gálová

Peter Králičeк

Zuzana Londinová

Cristóbal Francisco Mota Morales

Elisabeth Gijon

Jose Alenda Garcia

Andrea Papp y Alfredo Ruiz

300 PPV CLUB 2018

Gratulálunk a 300 PPV Privilege Club tagjainak!
2017. December – 2018. Február

AUSTRIA

Név	Pontok
Eszter Mautendorfer	1954,10
Bojtos-Svab Csilla	1523,90
Ilonka Sara	1375,80
Roland Hebenstreit	1262,00

BELGIUM

Név	Pontok
Serge Dotrimont	905,00

BULGARIA

Név	Pontok
Mariyana Yordanova Valcheva	2593,50
Diana Kirova	2414,00
Salix Musa Uruch	2174,60
Radka Nedeva Ilieva	1473,00
Stanislava Nedelcheva Datseva	1236,90
Adriana Dimitrova Ivanova	951,00
Petrana Boneva Atanasova	944,10
Emiliya Tsvetkova Bistrina	927,50
Keranka Grigorova Nikolova	912,00

CYPRUS

Név	Pontok
Andreas Lambrianou	1488,00
Maria Palama	977,00
Sofoklis Filippou	925,00
Antri Lamprianou	907,00

CZECH REPUBLIC

Név	Pontok
Škodová Hana	2573,50
Jelšík Marcel	1599,20
Bjalončíková Vlasta	1425,50
Havelková Monika	1282,50
Šíma Ladislav	1245,80
Hlavicová Alena	1177,40
Benešová Jana	1112,10
Kudžová Helena	1111,00
Palová Olga	1064,80
Miarková Alžběta	985,70
Hnilová Radka	964,00
Hlavica Michal	908,50

GERMANY

Név	Pontok
Erwin Gschwind	2453,00
Felix Zeiler	2025,60
Angelika Mroz	1959,70
Stamatakis Vasileios	1483,00
Eva Kouprizas	1451,00
Johanna Seidl	1394,00
Deak Viktor	1373,10
Esther Zeiler	1321,60
Thomas Mroz	1294,00
Lina Zeiler	1215,10
Alexander Rene Cintron	1172,50
Aysel Cicek	1080,10

GREECE

Név	Pontok
Chaniotakis Adonis	7552,20
Georgios Kiousis	4443,70
Ioannidis Anastasios	3671,80
Egglezos Ioannhs	3404,60
Georgios Kiriakou	2781,10
Margetis Dimitrios	2729,40

GREECE

Név	Pontok
Andreas Karavakas	2492,00
Bellou Georgia	2318,40
Irena Celmeta	2077,00
Triantafylou-Pitidi Aggeliki	1942,00
Muratidi Lusanush	1912,20
Karandreadis Stefanos	1608,60
Thanasena Anastasia	1480,30
Savvato Paraskeva	1428,70
Kontzia Ioanna	1415,40
Raptis Nikolaos	1377,50
Anna Konovesi	1358,20
Chatzigiannis Pavlos	1303,90
Koutalas Giorgos	1253,80
Dimitris Karavakas	1252,00
Gavriilidou Sofia	1165,50
Panagiotis Tilikidis	1127,80
Ioannis Tsopanidis	1082,10
Tsaliki Fotini	1055,50
Nalmpantis Christos	1010,00
Kiousis Ioannis	1008,20
Katerina Klepkou	975,70
Bacharidou Marianna	939,50
Dalma Kyriakoyla	927,00

HUNGARY

Név	Pontok
Csipkay Hajnalka és Bartha István	2940,80
Dávid Attila és Elek Ildikó	2345,10
Nagy László és Lükő Tímea	2336,50
Éles Vilmosné	2306,50
Ambrózy Anikó	2048,50
Drinkálné Papp Mariann	1873,80
Dávidné Toldi Ilona és Dávid János	1794,80
Pap Péter	1759,60
Kiss Andrea	1744,60
Bussy Sándor és Szövetes Éva	1684,30
Czérna Szabolcs és Tündi	1678,90
Horváthné Molnár Katalin	1661,20
Vargáné Homolya Mária Magdolna	1622,00
Virágh Ágnes	1576,30
Diviák Mihály	1545,40
Kecskés István és Győri Éva	1531,10
Döbreiné Deli Erzsébet	1521,20
Fekiács Ilona	1438,90
Molnár Györgyné	1401,50
Takácsné Bozsoki Veronika	1399,20
Kovács Lajos	1380,00
Turkoly Miklós Endre	1360,00
Nagy Józsefné	1319,20
Bagóczky Tamásné	1273,20
Kócsó-Fodor Anikó és Kócsó László	1273,20
Börtsök Zoltán	1244,20
Dr. Csizmadia Beáta	1234,50
Karsa Andrea	1232,10
Glumacné Andó Mária	1220,50
Tóth Lajos	1211,40
Batta Mónika és Kazinczi Ferenc	1201,00
Budai Gáborné	1159,60
Csipkay Miklós	1126,30
Böczkös-Borsay Andrea és Böczkös István	1125,60
Farkas Mihály	1117,60
Tomori Márton	1055,50
Lehoczki Máté Dániel	1019,00
Romhányi Marianna és Gadányi György	983,00
Barile Pasquale	979,10
Palatinus Imre	972,00
Ferentzi Gergely	960,20
Proityné Kurali Edit	959,70
Elek Ildikó	945,70
Orsy László	938,50
Böczkös Panna	926,00
Böczkös Barbara	924,50
Ungvári Géza	915,80
Böczkös Bence	912,00
Faragóné Keserű Judit és Faragó István	906,70
Hüse János	906,60
Dr. Dergez Tímea és Börtsök András	906,10
Zakariás László és Ildikó	905,50

IRELAND

Név	Pontok
Alena Cviklová	1364,40
Lionel Little	915,10

ITALY

Név	Pontok
Milena Ricci Petitoni	4225,80
Giovanna Marino (deaf)	4201,60
Silvia Rigoni	3007,60
Rita Della Vecchia (deaf)	2959,60
Daniela Tabbita	2894,50
Sabrina Cimiotti	2377,30
Silvio Scarsi	2307,20
Monica Lamoretti (deaf)	2135,60
Santina Cimegotto	2013,40
Silvia Tabbita	2004,00
Francesco Lato	1971,20
Roberto Lamberti	1894,20
Angela Languardia	1837,50
Paola E Carlo Rovelli	1812,90
Cristina Fantoni	1701,00
Guglielmo Carbone	1700,00
Massimo Martelli	1670,00
Crocetta Vitello E Sebastiano Caruso (deaf)	1669,00
Grazia Pavan (deaf)	1633,90
Paolo Cimiotti	1585,80
Giuseppina D'antonio (deaf)	1563,30
Luciano Bolzonello (deaf)	1551,10
Maurizio Milan	1464,40
Daniela Lista	1435,00
Daniela Ungureanu	1428,50
Cristian Di Marco (deaf)	1387,80
Alessandro Ruffo (deaf)	1382,70
Sandra Rosario Pasquale Munoz	1362,30
Cristina Marafante	1354,40
Maria Pulvino (deaf)	1340,30
Patrizia Trevisan	1338,70
Claudia Carmen Siderias (deaf)	1328,10
Mirko Carli	1324,40
Stefano Mantovani	1318,90
Iolanda Pelizzola	1313,70
Giovanni Rota Martir	1299,30
Elena Buglino	1240,70
Angelo Cermelli	1224,20
Giuseppe Cucchi (deaf)	1221,10
Bricalli Daniele	1189,90
Fiorella Yacoumidakis (deaf)	1158,30
Lorenzo Gnesutta	1157,60
Nadia Comini	1118,20
Nazzarena Pasqualotto (deaf)	1088,80
Vito Caldara	1070,70
Manuela Cavazzan	1068,90
Natascia Turchi	1054,80
Laura Galligani (deaf)	992,60
Gianpaolo Dipace	986,20
Maria Lista	978,10
Sara Zinesi	969,00
Raffaella Mele	965,10
Anna Mariani (deaf)	933,20
Barbara Cattaneo	933,00
Simona Ricci	925,00
Agbo Adolphus Uguchukwy	920,90
Anna Carpenedo	908,80
Giorgio Tarallo	908,10
Antonio Tafuri	906,00

LITHUANIA

Név	Pontok
Janina Jasinskiene	988,40

POLAND

Név	Pontok
Henryk Wlodarczyk	2988,70
Alicja Piwowarczyk	2454,20
Elźbieta Wojnar	2190,80
Gronek Alina	2042,20
Androszczuk Mykoła	2024,30
Bożena Sajdek	1793,30
Dorota Izydorczyk-Ociepa	1538,00
Olga Dzidowska	1522,90
Jarosław Pękala	1421,40
Kazimierczak Andrzej	1415,50
Stanisława Małgorzata Bajczyk	1259,70
Bożena Banaczyk Piedel	1209,30
Anna Binek	1203,00
Andrzej Staniszewski	1005,10
Kazimierczak Michał	939,00

SLOVAKIA

Név	Pontok
Pavol Machnič	3510,40
Alžbeta Hauselová	2790,50
Mário Kyjak	1800,90
Cséfalvay György	1575,50
Robert Končal	1475,00
Ing. Anton Návarka	1324,50
Jana Grňová	1279,50
Gizela Gálová	1217,70
Peter Králiček	1211,60
Zuzana Londinová	1205,40
Nataša Danečková	1143,00
Ľuboš Katerinčin	1037,40
Ráchel Katerinčinová	1020,30
Ilona Mikóczy	1004,50
Mariana Výbohová	996,50
Gabriela Kováčová	971,50
Helena Gregušová	963,00
Rebeka Katerinčinová	960,30
Darina Hanáková	951,30
Mária Končalová	937,50
Magdaléna Krajčiová	937,40
Zuzana Bartalová	936,10
Mária Michalíková	930,70
Ing. Július Mokcay	924,50
Estera Gieronová	911,70
Jana Rubinová	903,40

SPAIN

Név	Pontok
Jose Luis Ramirez Dominguez	5415,70
Bernabé Vidal Febrero	4862,60
Elisabeth Gijon Canovas	4486,30
Idoia Cortes Ariztegui	4432,50
Carmen Urbano Fuentes	3750,90
Angel Zuheros Corvo	3561,00
Francisco Cotano Risco	3041,40
David Mazon Muñoz	2653,50
Juan Ochoa Grande	2635,00
Maria Fernanda Rodriguez Rodriguez	2629,10
Mercedes Bohorquez Ibañez	2591,80
Nicolás Alzaga Ruiz	2469,00
Maria De Los Angeles Garcia Monreal	2411,50
Mercedes Vilaplama Torme	2390,90
Jose Alenda Garcia	2386,80
Joanna Gorriz Puche	2330,30
Juan Francisco Nieto Garcia	2320,60
Josefa Trejo Diaz	2318,00
Rosa Mªviñolas Canals	2213,30
Carolina Fitor Cuenca	2186,90
Eva Maria Dolera Costa	2178,10
Romualda Bijeikiene	2168,80
Esteban Ochoa Balza De Vallejo	2136,80
Cristóbal Francisco Mota Morales	2060,20
Ruta Barasnikoviene	1999,00
Carmen Abenza Lopez	1950,00
Lidia Mabel Silva Soares	1942,80
Gregorio Ruiz Torrecillas	1863,50
Francisco Javier Alvarez Rovira	1846,00
Gladys Naupari Aramburu	1767,20
Mari Carmen Manzano Rodriguez	1724,80
Loli Aguilera Pacheco	1708,30
Loli Gasco Jimenez	1699,00
Papp Andrea	1629,10
Isabel Murillo Fernandez	1592,50
Martin Vilalo Franco	1583,60
Pedro García Rosell	1501,10
Cureraru Mihaiela Lacramiora	1460,60
Sylvia Beatriz Cebey Reynolds	1441,90
Susana Perez Dominguez	1368,30
Gonzalo Gonzalez Andrades	1331,00
Pere Viñas Domingo	1329,50
Josefa Hernandez Garcia	1301,00
Marlen Dixiana Ramirez Matute	1288,00
Alexandre Xavier H. Caritg	1281,00
Sion Pallarolas Millan	1257,20
Gustavo Ortiz Achar	1248,50
Maria Victoria Rojas Rugeles	1239,10
Zsolt Horváth	1231,50
Antonio Garcia Arnau	1230,90
Jose Maria Sanchez Carrasco	1218,10
Gloria Maria Quintero Posada	1215,30

Sweden

Név	Pontok
Mohammed Ashar	936,2

UNITED KINGDOM

Név	Pontok
Mariusz Garczarek	1270,80
Istvanne Judit Atkari-Gyoni	998,00
Judit Borbely	919,00

21

Koronás Követ

1150

új Gyémánt 2016-ban

1472

új Gyémánt 2017-ben

+30%-os

forgalomnövekedés 2017-ben

740542

új tag 2017-ben

DXN HIGHLIGHTS

Gratulálunk az új kvalifikált munkatársaknak!

2017. December – 2018. Február

Executive Triple Diamond

Faragóné Keserű Judit
és Faragó István

Svetlana Guzmanová

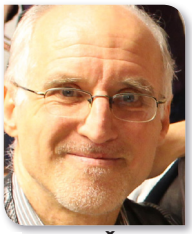
Triple Diamond

Milan Macák

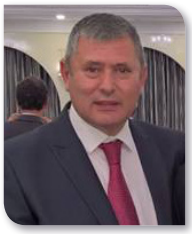
Executive Double Diamond

Lidia Mabel Silva Soares

Double Diamond



Jozef Šmotlák



Miguel Angel Cejas Burballa

Ulrich & Esther Zeiler

Executive Senior Star Diamond

Carmen Urbano Fuentes

Savvato Paraskeva

Senior Star Diamond

Baxa Jakub

Roszkos Lászlóné

Kazimierczak Andrzej

Executive Star Diamond

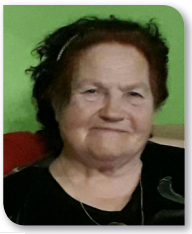
Biró Dániel

Darina Hanáková

Juan Ochoa Grande

Marlen Dixiana Ramirez Matute

Schmidt Tamás



Slabari Lubov

Star Diamond

Ing. Peterka Jiří

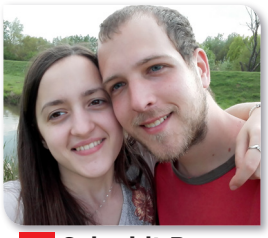
Lina Zeiler

Hadjimina Maria Regina

Star Diamond

Raptis Nikolaos

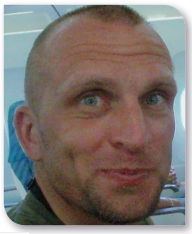
Dr. Farkas Anikó


Schmidt Bence

Szabó Istvánné

Hertmanowicz Henryka

Alica Pustajová


Daniel Hanák

Igor Guzman

Ľuboš Katerinčin

Michal Šmotlák

Carmen Cabanillas Sevilla

Cristóbal Francisco Mota Morales

Kety Polaino Ruiz

Pilar Silva

Rosa María Viñolas Canals

Star Ruby

Lyudmila Dobrinova Andonova
Bartsch Jindřich
Šebestová Zuzana
Angelika Mroz
Abdellaoui Haidar Seifeddine
Hadjer Abdellaoui
Dimitris Kafantaris
Lazaros Milios
Olga Anagnostaki
Papargyris Georgios
Bánszki Judit
Berecz László
Habalinné Tóth Zsuzsanna
Lehoczki Katalin
Mátyás László
Rusznák Szilvia
Varga Adél
Varga Katalin
Violáné Széber Anett
Milena Ricci Petitoni
Piras Rossella
Polina Siscanu
Prajsnar Tadeusz
Mudr. Zuzana Veisenpacherová
Carmen Cabanillas Sevilla
Esteban Ochoa Balza De Vallejo
Ahlam Jalal Alfetaih

Star Agent

Klaus Sonne
Anna Szabó
Parajuli Bhandari Babita
Dimitrinka Nikolova Stoichkova
Evgeni Evgeniev Zabunov
Galina Dencheva Gancheva
Ioan Ivanov Petrushinov
Izabela Dimitrova Atanasova
Marieta Angelova Yantcheva
Mariyam Veselinova Peneva
Minka Borisova Feradjieva
Raina Milkova Silova
Tsvetana Metodieva Komitova
Turgay Sami Shakir
Uliana Ivanova Andreeva
Bartsch Lukáš
Bartsch Michal
Bubniaková Jana
Chmelařová Miroslava
Fuchs Vladimír
Gabrhelíková Radka
Hermanová Věra
Hudáková Dagmar
Juřicová Dana
Kohoutová Eva
Krpatová Dagmar
Maier Zdenka
Matoušková Drahomíra
Novosadová Pavla
Oulíková Anna
Poslušná Gabriela
Dudziaková Hana
Franková Miroslava
Ing. Mužík Miloslav
Ing. Thorovskýzdeněk
Ing.hrabánek Jiří
Ladislav Pracný
Miroslava Franková
Nový Milan
Peterková Jana
Pracný Ladislav
Stomatov Valdimír
Bärbel Pelzer
Dieter Starosky
Erwin Gschwind
Farouk Mohammed Kasem Ghaleb
Firat Cavas
Frank Polakowski
Karoline Günzler
Maraile Winkelmann
Marco Biondo
Minerva Moreno Gomez
Monja Yasemin Erdemir
Onur Kulofilu
Severine Lepek
Songül Toker
Talal Dawod Mohammd
Wanda Krauter
Laxuman Baraily

Ana Maria Algar Zafra
Ana Montes Sisniega
Antonio Maldonado Pinto
Arantxa Ortiz De Luzuriaga Najera
Aranzazu Alonso Llamazares
Asier Urbina Igualada
Carlos Camps San Jose
Carmen Abenza Lopez
Carolina Fitor Cuenca
Concepción Gómez Serlan
Cristiana Silva Amarante
Cristina Cánovas Martínez
David Mazon Muñoz
David Segador Murillo
Dolores Bustos Martã
Elisa Vicens Serra
Encarna Gonzalez Ramirez
Encarni Perez Armenta
Estefi Pascual Ramos
Francisca Gutierrez Ortiz
Francisco Alvarez Tenorio
Fuensanta Ruiz Diaz
Gautami Ares Banzas
Iñigo Arocena Echevarria
Isabel Maria Rivera Mellado
Javier Moreno Diaz
Jose Antonio Marcel Crempete
Josefa Gandara Martinez
Juan Car Rguez Seoane
Juan Francisco Nieto Garcia
Juana Maria Garcia Canovas
Julia Cabanillas Sevilla
Lara Montserrat Alvarez
Leticia Arteaga Billon
Lidia Lopez Saura
Lidia Varo Fort
Loli Maturana Gasco
Lorena Pimentel Cabello
Margarita Viviana Abrego
Maria Begoña Pereira Gomez
Maria Isabel Ramos Diaz
Marta Espindola Espindola
Mercedes Lopez Cañellas
Miriam Estrella Vacas
Modesta Cardona Ramos
Nancy Perdomo Vela
Nuria Pasco Serra
Purificacion Fort Alfonso
Rafael Fernandez Calvo
Raquel Balufo Sanchez
Raul Garcia Peraile
Rosa Maria Dominguez Ruiz
Sonia Pinel Urbano
Victoria Cabrera Arce
Yeny Guzman Guzman
Athanasios Giouvanoudis
Bouris Evaggelos
Hadjiminas Christianos
Ioannis Anagnostakis

Iskas Konstantinos
Kirizoglou Georgios
Saundra Margetis
Siatras Dimitrios
Traiforou Eugenia
Villiotis Georgios
Zarmakoupis Theodoros
Andáné Németh Edit
Andók Mátyás
Ayoub Daniel
Bácskainé Kraszna Mária
Bajkán Gyöngyi
Bayer Léna
Berecz Lászlóné
Bukur György
Czuczor Fanni
Dr. Aratóné Czeglédi Ilona
Erdős Klára
Farkas Lilla
Farkas Renáta
Filep Gabriella
Györe Bence
Harmati-Gregin Éva
Horváth Viktória
Jano Ibolya
Klement Jánosné
Kovács Christel
Kovács Sándor
Lámfalusy Krisztina
Lampert Mónika
Lehoczki Máté Dániel
Lovranits Attiláné
Magyar Éva
Mátyásné Szabó Gizella
Michov-Pánczél Marianna
Mihály András
Nagy Mihályné
Nagy Nikoletta
Nagy Norbert
Nemes Erika
Papp Mária
Pisák Zoltán
Schreiber József
Sipos Julianna
Szakonyi Magdolna Mária
Száz Gabriella
Szokó Ildikó
Váradi Judit
Vigh Szilvia
Viola Zoltán
Adelina Putelli
Alberta Secchi
Alessandro Fattori Zini
Alessandro Norcia
Alessandro Ruffo
Andrea Di Giglio
Andrea Peruzzi
Anna Avagliano
Anna Gudz

Star Agent

Antonio Bordoni
Claudio Piccirilli
Cristian Di Marco
Cristiano Zanardi
Cristina Canziani
Denis Longo
Dina Coppola
Domenica Cerniglia
Erika Dona'
Ermenegilda Cattani
Fatema Begum
Francesca Giuliani
Francesco Castelli
Gianni Mancia
Grazia Pavan
Ingrid Cucinella
Iulia Pahomi
Jenny Macas
Laura Galligani
Luca Catanoso
Luciana Saretto
Luigi Maggi
Marino Carulli
Martin Quispe Ipurre
Maura Metelli
Mauro Dall'amico
Michelangelo Piccione
Michelina Chionchio
Mohibur Rahamn
Nadia Comini
Roberto Lamberti
Rosa Lucia Puglisi
Samanta Mancini
Simona Ricci

Soi Maria Antonietta
Soraya Natali Guillen Rivera
Stella Serra
Viola Donati
Felicija Skirkeviciene
Zokaitiene Neringa
Ali Futaini Abdullah Sabi
Ginessa Jansen
Bożena Sajdek
Danuta Trzebiatowska-Pogłódek
Dorota Białucha
Dorota Izydorczyk-Ociepa
Glanc Katarzyna
Grab Lidia
Halina Kruszewska
Jan Górecki
Maria Żurek
Piwowarska Krystyna
Bercsényi Rozália
Andrea Zábojová
Anežkka Dvoranová
Anna Rachelová
Csehová Valéria
Dagmar Nemčoková
Drahomíra Silešová
Eva Lukáčiková
Hajnalka Polláková
Ivan Eliaš
Jana Demianová
Janka Šrenkelová
Jarmila Pulíková Hrehová
Jolán Gányovics
Július Zaboj
Lucia Erneková

Mária Hrivňáková
Mária Nagyová
Marián Homola
Mário Kyjak
Matej Tóth
Monika Bucholcerová
Marianna Palečeková
Pavol Sidó
Peter Krippner
Peter Tančibok
Petra Macaneková Šeniglová
Phdr. Tatiana Škulecová
Ráchel Katerinčinová
Regina Gulázsiová
Roman Kečka
Silvia Kotlasová
Šimon Vacval
Soňa Kikušová
Vendelín Goda
Viera Jankovičová
Zdenka Homolyová
Bashar Haialla Idris
Muna Omer
Abdullahi Sheik Ali Nur
Fatma Ahmed
Jemiolo Sylwia
Nasreen Choudhry
Padam Bhandari
Pilar Celedonia Leon Werle
Kawter

TSIP 2019 for DXN EUROPE

200,000

TSI POINTS AT SA LEVEL

DXN™

CRUISE

NORWEGIAN FJORDS

8 DAYS 7 NIGHTS

QUALIFYING PERIOD:

JANUARY 1ST - DECEMBER 31ST 2018

www.dxn2u.eu