

DXN LIFE

EDIZIONE EUROPEA

VI EUROPEAN LEADERSHIP CAMP

SLOVAKIA

6-7-8 July 2018

X-BIONIC SPHERE

X-Bionic® sphere | Dubová ulica 33, | 931 01 ŠAMORÍN



LET THE GAME BEGIN...

REGISTRATIONS NOW OPEN FOR EARLY BIRD DISCOUNTS

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

In questo numero:

-  Il segreto polacco del successo
-  Festeggiamo con DXN Grecia
-  Come andare in pensione giovani e ricchi?
-  Formazione e Morinzhi a Milano

E tanto altro...



Articoli

La DXN compie 25 anni

Licenzia il tuo capo e vai in pensione a 35 anni!

Dal caffè all'indipendenza economica: il successo all'italiana

Festa e formazione per il IV anniversario di DXN Italia.

Festa per il successo in Grecia

Lavora e bevi Morinzhi come un professionista!

Cosa sta succedendo in Polonia? 10+1 domande ad Anna

Dalla Polonia al Regno Unito sulle ali del benessere e del

Prodotto.

Car Incentive Program.

300 PPV Club 2018.

Congratulazioni ai membri qualificati!

DXN LIFE European Edition
Numero 15.
Gennaio-Febbraio-Marzo 2018

DXN Life Redazione:

Capo redattore:
Susanna Pálma Krusinszki
palma@dxneurope.eu

Redattori:
László Kócsó, Balázs Péter Álmos

Grafico:
Róbert Tapodi

Hai partecipato ad un evento DXN?
Inviaci le tue foto con qualche commento a
media@dxnlife.eu

Inviare le vostre foto
„Io e la DXN” a
media@dxnlife.eu e
pubblicheremo le più belle!

.....	.4
.....	.5
ana7
.....	.9
.....	.12
.....	.14
na Binek.16
l business.19
.....	.21
.....	.24
.....	.26
.....	.31



Dato' Dr. Lim Siow Jin

Founder and CEO of
DXN Holdings Bhd.

LA DXN COMPIE 25 ANNI

Buongiorno DXN!

Buon XXV anniversario a tutta la famiglia DXN! In questi anni abbiamo raggiunto numerosi obiettivi e lo dobbiamo all'impegno, alla dedizione e al duro lavoro dei nostri distributori, dirigenti e dipendenti. Vogliamo esprimere la nostra sentita gratitudine a tutti i distributori della famiglia DXN per averci aiutato in questi venticinque anni a diventare una delle migliori aziende di vendita diretta al mondo.

Il 2017 è stato un anno proficuo per l'azienda, con molti investimenti in particolare nell'espansione della gamma e nell'introduzione di nuovi prodotti di alta qualità e un significativo aumento delle vendite nel mercato mondiale. In DXN il sole non tramonta mai, perché la DXN garantisce costantemente l'espansione del proprio business cosicché oggi anche voi potete verificare che le attività si svolgono proprio in tutto il mondo. Questo è un enorme balzo in avanti, perché era solo un sogno quando abbiamo iniziato, e quindi oggi possiamo dire di avere realizzato i nostri sogni.

In Europa abbiamo lanciato con successo un nuovo sito web integrato

con un design più interattivo, in grado di soddisfare le esigenze del mercato. La DXN si concentrerà sull'Europa e proseguiremo con i nostri piani di espansione.

Siamo consapevoli che ciò che abbiamo raggiunto oggi è il risultato del



duro lavoro e delle decisioni prese nel passato. Dove saremo nei prossimi venticinque anni dipende molto da ciò che saremo in grado di seminare oggi. Quindi quello che possiamo

dire a tutti i distributori DXN è che con il nostro concetto di One World One Market e con la filosofia di basso prezzo, alta qualità, basso profilo e alto reddito, saremo fermi nel nostro impegno a migliorare continuamente e a innovare per garantire la produzione di prodotti di eccellente qualità che arricchiscano e migliorino la qualità della vita e conquistino il mercato.





Stax Savellano

Crown Ambassador

Filippine

LICENZIA IL TUO CAPO E VAI IN PENSIONE A 35 ANNI!

Anche a voi capita di sentire persone che non fanno altro che lamentarsi del proprio lavoro, dei capi e dei colleghi? E del fatto che la pensione è così lontana mentre sono già stanchi della routine quotidiana a trenta, quarant'anni? Con la DXN andare in pensione giovani e ricchi è possibile. In questa intervista Stax Savellano, il Crown Ambassador più giovane della DXN ci racconterà come raggiungere questo obiettivo.



SCRITTO DA:
Palma Susanna Krusinszki

1. Buongiorno Mr. Stax, per favore presentati ai nostri lettori?

Mi chiamo Eustaquio Savellano JR, sono un Crown Ambassador DXN. Sono sposato con Jeilyn O. Savellano e abbiamo due figlie, Patricia Marie e Ingrid Marie.

2. Come e quando hai conosciuto la DXN?

Il mio upline Osler Sto Tomas ESCD mi ha fatto conoscere la DXN il 19 aprile del 2000. Mr. Osler sapeva che ero un sales manager che lavorava sodo, mi conosceva da quando lavoravamo insieme nell'industria farmaceutica. Mi ha convinto ad iscrivermi con lui perché sapeva che entrambi potevamo raggiungere il successo con la DXN.

3. Cosa ti ha convinto a scegliere questa Azienda?

Prima di diventare sales manager ho

lavorato con molte aziende di vendita diretta. In alcune di queste ho investito molti soldi e in altre società mi sono iscritto solo per amicizia. Poi per curiosità ho studiato e ho imparato come queste aziende compensano i loro distributori. Ho scoperto che la DXN è il business perfetto perché in primo luogo i suoi prodotti sono facilmente consumabili e unici, in secondo luogo la DXN è un'azienda solida e in terzo luogo ha un eccellente sistema che mi consente di espandere la mia attività in quasi 200 paesi del mondo.

4. Qual è stato il miglior consiglio che tu abbia ricevuto nella tua carriera di networker?

La DXN è la soluzione perfetta se vuoi andare in pensione giovane e ricco.

5. Usi qualche metodo particolare per costruire il tuo business?

Mi piace coinvolgere i miei collaboratori nelle fasi di pianificazione. È bello avere idee da più persone possibili,



poi tutti sceglieranno le proprie strategie. Questo garantisce un maggiore impegno per loro e saranno tutti più coinvolti nella costruzione del nostro business.



6. Qual è stata la sfida più grande che hai dovuto superare nella tua carriera con la DXN?

Riuscire a coniugare un lavoro duro in ufficio e il business DXN non è uno scherzo e la situazione è peggiorata quando mi hanno promosso supervisore di sette venditori. Ho lavorato duramente e velocemente di giorno in modo da poter fare il mio business DXN di notte. In cinque anni ho raggiunto la qualifica di Crown Diamond e ho immediatamente licenziato il mio capo per fare DXN a tempo pieno.

7. Hai licenziato il tuo capo e sei diventato indipendente. Anche se il successo con la DXN è arrivato, lasciare il tuo lavoro ben pagato da manager deve essere stata una decisione meditata. Per favore, raccontaci di più di questo periodo della tua vita.



So che per la maggior parte dei dipendenti non è facile lasciare il lavoro. Hai dei prestiti da pagare, dei bambini da curare o stai avendo successo nel mondo aziendale e questo può suscitare

perplexità. Tuttavia, quando sono stato promosso nell'azienda farmaceutica e il mio stipendio è raddoppiato, sono raddoppiati anche i miei doveri. Ho dovuto viaggiare molto e ho finito per vedere a malapena mia moglie e le mie figlie. Passavo da casa solo per lasciare il bucato e prendere i vestiti puliti. Quando stavo fuori città per settimane, tornavo a casa e vedevo le cose cambiare. Le mie figlie crescevano e temevo che, non vedendomi spesso, avrebbero preferito guardare la TV invece di giocare con me. In quel momento mi sono chiesto se non fosse giunta l'ora di lasciare il mio lavoro e lavorare con la DXN a tempo pieno.

8. Qual è il tuo consiglio per chi sogna di lasciare il proprio impiego per lavorare con la DXN a tempo pieno?

Uno dei principali motivi per cui le persone si iscrivono nella DXN è quello di essere in grado di uscire dalla trappola dell'occupazione. L'obiettivo è di arrivare a guadagnare abbastanza reddito passivo in modo da permettersi di lasciare il lavoro d'ufficio.

All'inizio può sembrare difficile, ma non è impossibile fare otto ore in ufficio e poi dedicare alcune ore al tuo business. Diciamo che dedichi una o due ore al giorno alla DXN e inizi a fare soldi. Dopo fai un piano per i successivi due anni durante i quali lavori sulla tua attività DXN per avere un reddito passivo sufficiente a sostituire il tuo stipendio. Non aver paura, non devi sapere tutto subito, imparerai molto durante il viaggio. La buona regola è iniziare a prendere in considerazione la possibilità di lasciare il lavoro solo quando il tuo bonus DXN equivale allo stipendio che prendi dal tuo lavoro a tempo pieno per tre mesi consecutivi. Lo so, qualcuno mi dirà che questo è impossibile. No, è possibile, io ce l'ho fatta e molti altri leader ce l'hanno fatta. Datti solo abbastanza tempo per imparare il business.

Oggi lavoro non perché ne ho bisogno, ma perché voglio e trascorro la maggior parte del mio tempo con le mie figlie. Sono andato in pensione all'età di 35 anni, quindi 30 anni prima della maggior parte delle persone.

La domanda principale è: vorresti licenziare il tuo capo in due anni o vorresti prendere ordini per il resto della tua vita?

9. E poi sei diventato il Crown Ambassador più giovane della storia della DXN. Potresti descrivere cosa hai provato quando hai raggiunto questa qualifica?

Sognavo di diventare Crown Ambassador tutti i giorni. Dopo essere diventato il più giovane Crown Diamond nel 2004, il mio successivo obiettivo era quello di diventare il Crown Ambassador più giovane del mondo. Ci ho messo del tempo per realizzare che ce l'avevo fatta. È stato solo quando il Dr. Lim mi ha dato la corona e mi ha detto "Crown Ambassador Stax, ora sei un uomo libero, congratulazioni" che ho iniziato a capirlo. Sono rimasto senza parole e la sensazione di felicità e di soddisfazione è stata indescrivibile.

10. Cosa ti ha motivato a continuare a lavorare anche dopo avere raggiunto questa qualifica?

Se sono arrivato in cima, lo devo ai miei collaboratori. La mia responsabilità è quella di aiutare loro ad arrivare alla corona.



11. Prima di salutarci ti chiedo di lasciare un messaggio per i lettori europei

Cari membri DXN in Europa, per me è un onore vivere la vostra stessa avventura con la DXN. Continuiamo a collaborare e a condividere le nostre migliori azioni tra di noi. Il vostro successo in Europa sta insegnando anche a noi qui nelle Filippine come fare network marketing. State facendo un ottimo lavoro e ci avete ispirato a migliorare in tutto ciò che facciamo. Che Dio continui a benedire la DXN!



Giorgio Tarallo

Executive Double Diamond

Italia

DAL CAFFÈ ALL'INDIPENDENZA ECONOMICA: IL SUCCESSO ALL'ITALIANA

Come caporedattrice di DXN Life - European Edition, devo ammettere che ciò che più mi piace è preparare le interviste di successo. E se nel numero 14 ho intervistato due donne d'affari davvero speciali, questa volta ho avuto la possibilità di parlare con due uomini d'affari davvero straordinari, che si sono ritirati giovani dalla routine e si godono la vita con le proprie famiglie. E poiché conosco personalmente Giorgio e la sua bellissima famiglia, non vedevo l'ora di condividere la loro storia con voi!



SCRITTO DA
Palma Susanna Krusinszki

1. Buongiorno Giorgio, presentati ai lettori di DXN Life!

Buongiorno a tutti i lettori di DXN Life, mi presento, ho 42 anni, sono sposato con Emily, ho tre figli: Fabio, Luca e Sara. Attualmente viviamo in un piccolo comune della Brianza in Italia.

Nella vita avrei potuto fare il dipendente, se avessi seguito le orme dei miei genitori. Tuttavia, dopo qualche anno da dipendente in un centro commerciale capii che quella non era la mia strada. Le mie scelte successive si sono sempre direzionate in situazioni dove potessi sentirmi al timone della mia vita!



2. Come e quando hai conosciuto la DXN?

Nella primavera del 2013 la mia famiglia si trovava in una situazione economica complicata in quanto due anni prima ero stato costretto a chiudere la mia bottega di cornici e colori e le entrate erano diminuite.

Con lo stipendio part-time di Emily e qualche lavoretto che riuscivo a fare io, si viveva alla giornata e il futuro ci appariva assai nebuloso.

Ma la vita ti dà sempre l'opportunità di riscattarti ed infatti, proprio in quei giorni Giacomo, un mio amico,

mi presentò la DXN. Conoscevo già il network marketing e sapevo che era un ottimo sistema per crearsi delle entrate automatiche e anche se nelle mie esperienze passate non avevo raggiunto risultati significativi, decisi di iniziare questa nuova avventura. In fondo non avevo nulla da perdere...



3. Perché hai scelto di lavorare per questa azienda?

Prima di allora avevo conosciuto solo aziende di network marketing occidentali ed essendomi talvolta scottato mi avvicinai alla DXN con un occhio più attento.

Le cose che mi colpirono subito furono la trasparenza con la quale l'azienda si poneva sul mercato, la varietà dei prodotti, l'ottimo rapporto qualità/prezzo e il piano di marketing cumulativo.

Iniziai a condividere i caffè parlando con tutte le persone che incontravo e siccome la cosa funzionava, presi coraggio. Quando iniziai a ricevere i primi riordini compresi che si poteva realizzare qualcosa di solido. Difatti stavo costruendo una rete di consumatori e distributori che amavano il prodotto, base fondamentale per consolidare il fatturato.

Successivamente assorbii la mission del dott. Lim e la feci mia e con essa crebbe in me l'orgoglio di far parte di questa azienda!

4. Se potessi tornare indietro all'inizio, con l'esperienza di oggi, cosa faresti diversamente?

Non mi piace mai pensare ai se o ai ma, preferisco guardare avanti e chiedermi "cosa posso fare per migliorare la mia attività oggi".

5. Secondo te qual è il segreto del successo nel networking?

Penso che il successo sia un mix di innumerevoli fattori impossibili da elencare tutti. Questi sono alcuni punti che mi hanno portato ad ottenere risultati:

- **Coerenza:** sin da subito ho utilizzato in famiglia i prodotti DXN, all'inizio solo quelli che potevo permettermi, poi via via tutti gli altri, la coerenza protratta nel tempo è diventata credibilità agli occhi degli scettici e quindi molte persone che mi avevano detto no in passato, poi si sono ricredute e mi hanno cercato!

- **Azione:** parlo sia del prodotto che dell'opportunità alle persone che conosco, ma anche a quelle che incontro casualmente, all'inizio mi sono appoggiato molto allo sponsor e all'upline per ricevere affiancamento e preziosi consigli, poi una volta che ho preso coraggio mi sono lanciato in diverse iniziative, come per esempio scrivere un blog, creare dei video, parlare in pubblico, organizzare eventi live e webinar.

- **Supporto:** per me significa responsabilità e quindi aiuto i miei distributori dando loro affiancamento e formazione. Fantastici sono i nostri incontri live: scuole in casa, grigliate, pizzate, gite, ecc... insomma situazioni che creano energia, spirito di gruppo e si coltivano nuove amicizie.

- **Atteggiamento corretto:** alcuni aspetti da tenere in considerazione come mantenere il focus, avere costanza, metterci passione ed entusiasmo, guidare con l'esempio, essere sempre presente agli eventi aziendali.

- **Organizzazione:** quando hai le linee guida e il sistema di lavoro, la duplicazione diventa più semplice, con i migliori distributori abbiamo creato il Team Unlimited R-Evolution e ci siamo ben organizzati, questo ci permette di duplicare correttamente fornendo supporto in maniera univoca sia ai clienti che ai distributori.

Gli altri meriti vanno alla DXN e alla forza del network marketing, perchè è proprio vero che laddove i sogni delle

persone si uniscono, si raggiungono i grandi obiettivi!

6. Preferisci lavorare online oppure offline?

Lavoro sia online che offline, la cosa bella è che l'uno non esclude l'altro, ma certamente la cosa che dà più soddisfazione è quando ci incontriamo dal vivo!

7. Che ruolo ha la tua famiglia nel tuo lavoro?

La mia famiglia è il mio perchè, il fuoco che mi aiuta a pormi nuovi obiettivi! Grazie ai risultati che ho ottenuto sono orgoglioso di aver permesso a mia moglie di lasciare il suo lavoro, inoltre abbiamo potuto scegliere di istruire i nostri figli da casa mettendoci nella condizione di non avere vincoli di orari e di territorio. Questo ci ha permesso di sentirci veramente liberi, ci consente di viaggiare molto e di passare tanto tempo insieme!

8. Qual è la cosa più bella che ti è capitata grazie a DXN?

Questa attività mi ha dato modo di crescere come uomo, migliorando le mie abilità professionali, aiutandomi a tirare fuori doti che non credevo di possedere, facendomi conoscere persone e luoghi nuovi, ma il momento più significativo per me, simbolo del riscatto di una vita di rinunce, è stato portare la mia famiglia nella prima crociera premio nel 2015!

9. Prima di salutarci, ti chiediamo un messaggio motivazionale per i nostri lettori!

La DXN ti ha donato la sua opportunità, ma non aspettare che il successo piova dal cielo, se ci credi veramente vai e prendilo! Se ci dai dentro la DXN non solo ti ripagherà economicamente per sempre, ma ti regalerà giornate uniche che potrai vivere insieme a persone fantastiche!

Ti auguro grandi successi!





DXN Italia IV Anniversario

Villa Fenaroli Palace Hotel -

Rezzato (BS)

25-26 Novembre 2017

FESTA E FORMAZIONE PER IL IV ANNIVERSARIO DI DXN ITALY

La mattina del 25 novembre 2017 centinaia di membri italiani e ospiti internazionali si sono riuniti presso la splendida Villa Fenaroli per festeggiare quattro anni di successi, salute e benessere economico. L'evento è durato due giorni durante i quali si sono alternati momenti di festa, riconoscimenti e formazione.



SCRITTO DA
Palma Susanna Krusinszki

Come negli anni passati, lo staff di DXN Italy anche nel 2017 ha trovato un luogo da favola per celebrare l'anniversario. Villa Fenaroli è una delle più belle ville settecentesche in Lombardia. L'atmosfera aristocratica e le eleganti camere la rendono un luogo esclusivo per gli eventi.

Quest'anno l'anniversario non era solo festa, ma anche formazione: le sessioni della DXN Academy hanno offerto informazioni utili sia ai nuovi che ai vecchi membri. Durante le presentazioni abbiamo avuto anche l'aiuto di una interprete LIS che ha tradotto tutto per i costruttori di business sordi.

Per un'occasione speciale come questa non potevano mancare anche



ospiti importanti del management della DXN: Ms. Daisy Yuson, Mr. Jijith NK, Mr. József Katona e il Dr. Savera.

Giuseppe Girlando, Country Manager di DXN Italy, ha inaugurato l'evento e Mr. Jijith ha indirizzato il suo discorso ai nuovi distributori per presentare l'a-

zienda. Dopo di lui, Mrs. Daisy Yuson del Dipartimento Marketing Intelligente della DXN ha illustrato la filosofia della società e ha sottolineato l'importanza di conoscere la cultura dell'azienda per cui lavoriamo.

Dopo una breve pausa caffè con de-



liziiosi biscotti, il Dr. Rajesh Savera ha tenuto una sessione di Ganoterapia. Nella sua presentazione non ha parlato solo dei vantaggi dei prodotti DXN, ma ha condiviso con noi anche esempi della sua pratica.

La serata si è conclusa con una cena di gala nella bellissima atmosfera natalizia della villa. E non poteva mancare la torta dell'Anniversario! Abbiamo

condiviso una deliziosa millefoglie. La festa non è durata fino a tardi perché il giorno successivo si cominciava presto con due presentazioni partico-



Mr. József Katona, Coordinatore Europeo della DXN, ha spiegato come i costruttori di business dovrebbero lavorare per incrementare il numero degli iscritti e ha illustrato anche alcuni esempi pratici.

Poi è arrivato il momento di lanciare un nuovo prodotto sul mercato: sono arrivate le capsule di caffè DXN! I partecipanti hanno accolto la novità con grandi applausi, tutti ne erano entusiasti e non vedevano l'ora di provarle. Dopo il trainer motivazionale, Ignazio Billera ha insegnato ai distributori come invitare nuovi ospiti ai loro incontri e ha spiegato come queste partecipazioni possono essere trasformate in nuove iscrizioni.



larmente importanti. Il primo relatore era il Dr. Savera che ha condiviso informazioni dettagliate e utili sui prodotti. Successivamente Mr. Jijith ha spiegato ogni dettaglio del piano marketing, mostrando ai membri come ottenere il massimo dal piano per raggiungere la libertà finanziaria.



Dopo queste presentazioni è arrivata l'ora dei riconoscimenti sul palco: i nuovi qualificati, i migliori distributori, i membri del 300 PPV Club e i qualificati del Car Incentive Program sono stati tutti riconosciuti e hanno ricevuto regali speciali.



L'evento si è concluso con una sessione fotografica con i membri dello staff e di tutti i partecipanti nello spettacolare scenario della villa.

Queste due giornate speciali hanno donato ai partecipanti una grande carica e una grande motivazione a



iniziare o ricominciare il proprio business. Non vediamo l'ora di festeggiare insieme il loro successo al V Anniversario di DKN Italy in un'altra location da favola!

Grazie ai membri dello staff di DKN Italy per aver organizzato questo piavevolissimo evento.





DXN Greece&Cyprus 6. anniversario

Irene's Resort, Salonicco

24 febbraio 2018

FESTA PER IL SUCCESSO IN GRECIA

Il business della DXN sta crescendo solidamente in Grecia e a Cipro. Leader straordinari lavorano su questi mercati e uno staff dedicato organizza eventi e iniziative di ogni genere per aiutare il loro lavoro. La festa del VI anniversario è stata un evento indimenticabile.



SCRITTO DA
Giorgos Koutsoukos

Il grande evento per i sei anni di successi di DXN in Grecia e a Cipro si è svolto a Salonicco con grande successo.



Abbiamo avuto ospiti eccellenti, come Mr. Jijith NK, Direttore Marke-



ting Internazionale, Mr. József Katona, Coordinatore Europeo, e Mr. Szabolcs Czérna, Crown Diamond. Tutti hanno tenuto presentazioni appassionanti sulla DXN e sui vantaggi di cui ogni iscritto DXN in 180 paesi può godere come networker al fine di raggiungere un buon reddito.

Anche due top leader greci come Pavlos Hatzigiannis ETD e Giorgos Koutalatas TD hanno tenuto discorsi davvero interessanti.





Giorgos Koutsoukos, il Country Manager di DXN Grecia e Cipro ha inaugurato l'evento e nella sua presentazione ha inizialmente parlato dei 10 principi della leadership.

Successivamente nella seconda parte ha condiviso con il pubblico il riepilogo delle fondamentali azioni svolte dall'ufficio che hanno portato ad un aumento delle vendite nell'ultimo trimestre del 2017 del 7% e all'esplosivo inizio del 2018. A gennaio c'è stato un aumento del 25% rispetto allo scorso anno!



Ha quindi analizzato le priorità per il 2018 e ha parlato delle importanti novità riguardo allo sviluppo dei nuovi prodotti.

Mr. Jijith ha parlato dell'azienda. La DXN negli ultimi 25 anni è diventata una delle realtà MLM in più rapida crescita al mondo.

DXN Grecia e Cipro, nonostante la crisi economica che dura da 7 anni, hanno ottenuto ottimi risultati. Mr. Jijith ha ringraziato tutti per l'entusiasmo, l'attività e l'energia mostrata nel lavoro, che porterà DXN Grecia ancora più in alto. Il 2017 è stato un grande anno, ma il 2018 sarà ancor più grande per la DXN in Europa.

Le ragioni principali che distinguono la DXN dalle altre aziende MLM sono la solidità, la semplicità, l'etica, i prodotti e un piano di marketing che of-

fre un'opportunità di raggiungere il successo alle persone più semplici in tutto il mondo.



Mr. Jijith ha inoltre sottolineato l'importanza del TSIP 2019 e dell'European Leadership Camp 2018 e ha concluso incoraggiando i membri a non mollare mai.

József ha parlato del traguardo che la DXN ha raggiunto in Grecia. Ormai non solo i leader, ma anche l'azienda e i dipendenti dell'ufficio locale sono pronti ad aprire una nuova era nella storia di DXN Grecia.

Negli ultimi 6 mesi, Mr. Jijith e il management hanno supportato ogni iniziativa del Country Manager Giorgos Koutsoukos, come ad esempio la partecipazione a fiere, il lancio di nuovi prodotti in Grecia (la serie di prodotti per le pulizie è arrivata per la prima volta in Europa) e numerose altre attività nelle principali città.

Ha parlato anche del supporto e della collaborazione dei leader locali e ha annunciato che il nuovo catalogo di prodotti sarà pronto a breve.

Infine József ha parlato del Camp di DXN Grecia che verrà organizzato a fine settembre e ha augurato a tutti di crescere e prosperare con la DXN!

Il Crown Diamond Szabolcs Czérna ha iniziato il suo discorso ringraziando



per l'invito. Si trattava di un'occasione speciale per lui perché questa è stata la sua prima presentazione in inglese.

Enorme la sua gratitudine per l'azienda: in questi 9 anni con la DXN la sua vita è cambiata garantendo a lui e alla sua famiglia stabilità, libertà, benessere economico, riconoscimento, tempo libero, vacanze e anche crescita personale.

Szabolcs Czérna ha quindi concluso con la presentazione "10 storie - 10 diamanti - 10 esempi di edificazioni", in cui ha spiegato che tutti i leader sono diversi tra loro, con diverse personalità e differenti approcci. Ha concluso sottolineando che "devi trovare 10 persone che siano pazienti a cui garantire il tuo pieno appoggio in modo che anche loro possano domani diventare diamanti".

Nell'ultima sessione dell'evento, sono stati annunciati i nuovi Star Agents e Star Rubies e tutti i leader che hanno raggiunto la qualifica di Star Diamond o qualifiche superiori nel 2017, come Toula Paraskeva, Kostas Manos, Christos Thanasainas, Foteini Tsaliki, Nikos Raptis e Dimitris Margets. Sono stati tutti premiati per gli obiettivi raggiunti.

Ognuno di loro ha ringraziato la DXN per aver cambiato la propria vita così come l'amministrazione e lo staff DXN per le iniziative, le attività e il supporto forniti. Un ringraziamento è andato anche ai top leader per il costante supporto e la formazione che offrono ai membri dei propri team.

Abbiamo quindi annunciato i vincitori della nuova campagna di registrazione. Sophocles Filippu di Cipro ha vinto il primo premio e ha ricevuto un grande regalo: uno smartphone Samsung J7.

Successivamente ci aspettava una cena deliziosa e infine la festa ha avuto inizio con musica e ballo! Devo dire che molti networker e membri dello staff della DXN hanno dimostrato di essere bravi anche nel ballo.

Ci impegneremo per un grandioso 2018 e abbiamo deciso di incontrarci di nuovo l'anno prossimo.

Auguriamo un grande anno a tutti i distributori DXN in Europa!
Il team DXN Grecia-Cipro



László Kócsó CA

Formazione a Milano, Italia

14 gennaio 2018

LAVORA E BEVI MORINZHI COME UN PROFESSIONISTA!

L'anno 2018 è iniziato bene per i networker italiani: i primi Crown Ambassador europei della DXN, nonché i più veloci nell'ottenimento della qualifica, Anikó Kócsó-Fodor e László Kócsó, sono giunti a Milano. László non ha tenuto solo un corso di formazione, ma ha cercato anche di battere il record dei bevitori Morinzhi sul palco.



SCRITTO DA
Palma Susanna Krusinszki

Il 14 gennaio molti più networker e ospiti di quanto ci aspettassimo si sono riuniti presso l'Hotel Ramada Plaza di Milano per ascoltare la formazione di László Kócsó CA. È sempre un piacere aggiungere posti extra ad una sala riunioni già piena.

L'evento è iniziato con un'introduzione di Giuseppe Girlando, Country Manager Italiano, e di Paola Rovelli, Executive Double Diamond.

La voglia di apprendere era tanta e László non ha deluso le aspettative. Ha iniziato la sua presentazione con una visione generale sul network marketing. Ha spiegato che cos'è il business MLM, qual è l'approccio giusto per il networking e qual è esattamente il compito di un networker.

Poi ha spiegato come lavorare in modo efficace e come superare gli



ostacoli che si frappongono tra noi ed un lavoro efficiente. Ha sottolineato che ci sono e ci saranno sempre fattori esterni che non possiamo cambiare, ma non dovremmo perdere tempo concentrandoci su questi. Dovremmo concentrare le nostre energie su ciò che dipende da noi, su ciò che possiamo cambiare per costruire il business in modo efficiente.

Ha quindi continuato con i WOW factor del business DXN. Sia i lea-

der che i nuovi iscritti devono essere consapevoli che siamo in un'azienda che ha più WOW factor delle altre e questi sono i prodotti, il piano marketing e le condizioni del mercato. La DXN ci garantisce prodotti unici ed efficaci a un buon prezzo, lavoriamo con un piano marketing che non ci obbliga a niente, ma ci offre un'opportunità. Se lavoriamo possiamo guadagnare molto bene con questo piano e, ultimo ma sicuramente non meno importante, le condizioni del

mercato oggi sono perfette per un business come il nostro.

C'è anche un quarto WOW factor da non dimenticare: noi stessi. Siamo



tutti unici, abbiamo personalità diverse e la DXN non vuole cambiarci. Dovremmo usare la nostra unicità in modo incisivo per costruire il business, parlare con le persone, mostrare chi siamo e cosa facciamo. Tutti possiamo essere una fonte di motivazione per gli altri.



Successivamente László ha parlato dei principali errori che i leader possono commettere nel business ed è entrato nei dettagli della leadership. Questo è un business, quindi l'atteggiamento corretto e imprenditoriale è fondamentale per raggiungere il successo.

Ha quindi mostrato ai partecipanti i vantaggi di questo business, ha parlato dell'opportunità DSP e dell'aumento dell'SV. Sono tutti vantaggi a favore del business DXN.

Prima di concludere la sua presentazione, László ha spiegato perché è importante che i membri parteci-



luglio. Questi eventi sono le migliori occasioni per vedere con i nostri occhi quanto è grande la DXN, per ascoltare le storie di successo dei top leader internazionali, sentire le ultime notizie sui nuovi prodotti e sugli sviluppi dell'azienda, imparare dai migliori relatori.

Abbiamo avuto anche un momento molto particolare: un record di Morinzi sul palco! Morinzi è il prodotto DXN preferito di László, ne beve una bottiglia al giorno. Possiamo seguire le sue avventure quotidiane di Morinzi sul suo canale Youtube, Daily Morinzi. A Milano ha invitato anche i membri ad unirsi a lui sul palco per bere insieme una bottiglia di Morinzi.

Con rinnovate energie grazie a Morinzi, i leader italiani sono saliti sul palco per condividere le loro storie di successo con il pubblico. Abbiamo ascoltato racconti molto diversi, ma ugualmente ispiranti.

Dopo la megadose di motivazione è arrivato il momento delle foto e di salutarci. Lo staff di DXN Italy ha pensato bene di iniziare il nuovo anno con un evento così coinvolgente e utile per i distributori!

pino al XXV anniversario di DXN in Malesia e all'European Leadership Camp che si terrà in Slovacchia a





Anna Binek

ESSD

Polonia

COSA STA SUCCEDENDO IN POLONIA? 10+1 DOMANDE AD ANNA BINEK

In Polonia stanno succedendo cose strane... + 56% di crescita in cinque mesi, + 50% di nuove iscrizioni, un numero incredibile di incontri BOM e tantissimi leader polacchi con team internazionali in tutta Europa. Ma come fanno? La top leader polacca Anna Binek è pronta a condividere i suoi segreti con noi.

SCRITTO DA
József Katona

1. Ultimamente in Europa tutti parlano della Polonia. Negli ultimi cinque mesi sei riuscita a incrementare il tuo business del 56% in media ogni mese rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Cosa sta succedendo in Polonia? Cosa fai diversamente dall'autunno dell'anno scorso? Oppure questo processo è iniziato prima?

È molto bello sapere che la Polonia oggi ha maggiore visibilità. In effetti il fatturato sta crescendo rapidamente. Prima di tutto vorrei presentarmi. Mi chiamo Anna Binek, ho iniziato il business DXN cinque anni fa. In passato ho lavorato con mio marito Tomasz nella nostra azienda di famiglia. Ai tempi era lui il capo. Ora le regole sono



cambiate: io sono la leader e Tomasz mi aiuta. Questo dimostra che anche le donne possono avere successo! Partendo completamente da zero ora sono una leader ESSD, ho migliaia di membri nella mia squadra e non solo provenienti dalla Polonia, ma anche dal Regno Unito, dalla Germania, dai Paesi Bassi e da molti altri Paesi.

Ricordo ancora il momento in cui abbiamo deciso di fare il primo ordine in

Polonia per il valore di 500 euro. Avevo capito che la DXN era un'azienda internazionale e affidabile con grandi opportunità.

Avevo letto le storie di successo dei leader DXN nel mondo e volevo essere una di loro.

Qual è stato il fattore chiave del mio successo? Credevo fortemente nella DXN come azienda, nei prodotti, nel



piano marketing e nel management. Il Multi-Level Marketing è un business per tutti, ma non tutti sono in grado di farlo. Questo business è lento all'inizio, ma molto più veloce dopo. Ci vuole tempo, ma vale la pena lavorare e avere pazienza perché la ricompensa non tarda mai ad arrivare.

Mr. József, mi chiedi cosa faccio diversamente dall'autunno dell'anno scorso.

È veramente una buona domanda. So che è normale che i leader raggiungano una certa posizione e vedano molto difficile raggiungere una qualifica ancora più elevata. Secondo me questo accade quando non valutano il proprio lavoro. Non pensano a ciò che è efficace per loro e a ciò che non porta risultati.

L'anno scorso ho esaminato la mia rete e ho scelto le persone per il mio business team. Sono persone che vogliono guadagnare soldi. Nel settore MLM il periodo più difficile è l'inizio quando si è soli e si cercano membri per la propria squadra. Il secondo stadio è quando hai una squadra e senti che dovresti essere un leader per loro. Il terzo stadio è quando sei un leader e aiuti le persone a diventare leader. Penso proprio che l'anno scorso fosse arrivato il momento per

me di creare leader ed è questo il segreto del mio rapido sviluppo. Inoltre, insieme a Tomasz abbiamo organizzato due Camp DXN di grande successo in Polonia.

2. La crescita del tuo fatturato proviene principalmente dai nuovi iscritti, giusto? Un'altra cosa impressionante è che negli ultimi quattro mesi sei riuscita a raddoppiare il numero delle iscrizioni ogni mese. Come è possibile?

Il reclutamento è fondamentale in un business MLM. Nella mia rete le nuove persone generano più del 10% del fatturato mensile totale. Il senso di questo business è costruire una rete. Il reclutamento, lo sviluppo personale, le presentazioni pubbliche, la formazione dei nuovi membri e dei leader sono per me una routine quotidiana. Abbiamo ottenuto questi risultati perché siamo una buona squadra. Molte persone si sono sentite leader e hanno iniziato a lavorare in modo indipendente. Parlo con tre o quattro nuovi candidati al giorno.

3. In Polonia lavorate più online oppure offline?

Entrambe le strategie sono valide. Secondo me il lavoro online va bene solo per metterti in contatto con nuove persone e per fornire qualche infor-

mazione. Non credo che sia possibile costruire un business MLM esclusivamente online. Questo è un business di relazioni. Sono sicura che le presentazioni pubbliche siano la formula migliore, perché durante questi eventi i candidati possono provare i prodotti e i membri parlano delle loro esperienze. La conoscenza dei prodotti e dell'azienda è importante, ma sentire il gusto e sperimentare come funzionano i prodotti è una cosa ancor più importante.

4. Come vedi il passaggio da Intranet a eWorld?

eWorld è un nuovo sistema, molti tecnici lavorano sulle sue funzioni. Il layout moderno e gli ordini online sono i principali vantaggi di questa nuova piattaforma. Per il mio team le newsletter erano molto importanti perché in questo modo riuscivano a comunicare con le downline. Stiamo aspettando questa opzione nel sistema. Esiste anche un video utile sull'uso di eWorld che aiuta anche i membri polacchi a imparare a navigare su questo sito.

5. Quali leader sono le tue stelle nascenti ora?

Ho molti leader nella mia squadra, ma per me l'atteggiamento giusto è la cosa più importante. Sono orgogliosa di avere Andrzej Kazimierzczak SSD, Alina Gronek SD e Mariusz Garczarek SD nella mia squadra. La cosa che più mi piace nella DXN è la possibilità di rimanere noi stessi, non abbiamo bisogno di fingere di essere qualcun altro. I miei leader hanno le loro personalità, i loro obiettivi e una grande visione. Sono così felice quando vedo che raggiungono il successo! Un giorno si sono fidati di me e ora sono leader anche loro. Mariusz Garczarek ad esempio ha aperto un centro servizi nel Regno Unito. Questo mercato ha un enorme potenziale.

Parlando del Regno Unito, vorrei ringraziare i miei genitori. Mi hanno "ob-



bligata" ad imparare l'inglese. Se non parlassi inglese oggi non sarei qui. Quindi il mio messaggio ai leader di tutto il mondo è: imparate l'inglese!

La mia stella nascente ora è Lidia Grab. È diventata Star Agent in un mese e mezzo. È una persona molto dinamica e la sua rete sta crescendo rapidamente. Ha già avuto esperienze in altre aziende di MLM, ma la DXN è la prima in cui si sente a suo agio, perché il piano marketing non è aggressivo e non ci sono rischi.



6. Qualcuno di recente mi ha detto che il piano marketing della DXN sembra essere un po' complicato. Tu e i tuoi leader come lo spiegate ai nuovi iscritti?

Non cerco mai di spiegare il piano marketing al primo incontro.

Mr. Jijith ha un'ottima presentazione del piano marketing della DXN e poi io sono convinta che mostrare la visione sia più importante che entrare nei dettagli del piano marketing.

Ovviamente tutti dovrebbero studiarlo ed è possibile scaricarlo dal sito web.

Io faccio vedere le opportunità, parlo del DSP e dell'IOC in generale. Poi durante i successivi incontri possiamo discutere anche dei dettagli.

7. Con quale frequenza organizzate BOMs e altri eventi e di solito quante persone partecipano?

Viaggio molto perché ho gruppi in molte città. Organizzo almeno un BOM al mese. I membri della mia zona parlano con me spesso. Organizzo riunioni su Skype, webinar, ecc., così le persone che hanno voglia di lavorare possono mettersi in contatto con me. Mi chiedi del numero di partecipanti.

Io so sempre quante persone ho davanti. A volte ci sono cinquanta, a volte venti persone. Ho parlato di fronte a più di mille persone durante un incontro internazionale.

Ma in realtà non importa se parli con cinque o tre persone: il tuo discorso deve essere interessante. Non si tratta di quantità, ma di qualità. Una sola persona può sviluppare una grande rete e non puoi mai sapere chi potrebbe essere quella persona.

8. Quanto durano questi eventi? Partecipano più donne o uomini?
 Questi eventi non dovrebbero durare più di due ore. Non è efficace fornire troppe informazioni al primo incontro. In Polonia abbiamo più donne che uomini agli incontri. D'altra parte, ho notato che gli uomini sono più concentrati sul business. Però la versione più efficace è quando la coppia lavora insieme.

9. Quali sono i tre prodotti più venduti in Polonia?

In Polonia il Black Coffee è il numero 1 indiscusso, ma anche le vendite di GL e della Spirulina sono molto alte.

Speriamo che in primavera arrivi anche la nuova serie di cosmetici della DXN. Mr. HC Teoh li ha presentati a Olsztyn e non vediamo l'ora di provarli. Spero che Mr. Jijith NK darà il suo consenso anche per importare i rossetti, così anche le donne polacche potranno indossare i rossetti DXN! Io li ho acquistati in Malesia e a Dubai e devo dire che sono fantastici.

10. Qual è il tuo piano per il 2018?

A maggio parteciperò alla festa del XXV anniversario in Malesia. Mi sono qualificata per l'annuale TSI: questa

volta faremo una bellissima crociera e visiterò il Paese. Ho intenzione di ringraziare il Dr. Lim Siow Jin di persona. Grazie al Reishi mio suocero è guarito dal linfoma. Ha 83 anni e adesso è una persona completamente sana. Grazie a DXN ho potuto visitare Malesia, Dubai, Spagna e Italia.

Grazie alla DXN, da persona timida sono diventata una leader con una grande missione.

Sono grata a tutte le persone che mi hanno sostenuto: mio marito, il mio sponsor László Kócsó CA, Mrs. Jane Yau e tutto il management della DXN.

Nel business il mio piano è raddoppiare il fatturato e questo è solo il piano minimo. Ho anche intenzione di aiutare le persone a raggiungere la qualifica SD e di condividere la missione e la visione della salute, del benessere economico e della felicità in Polonia e in altri Paesi.

La priorità principale della mia vita è la mia salute e quella della mia famiglia.

+1. Qual è il tuo messaggio per gli altri Paesi europei?

Il mio messaggio è semplice: sii positivo, guarda avanti e concentrati sui tuoi obiettivi.

In Europa siamo nel posto giusto nel momento giusto. Ciò di cui abbiamo veramente bisogno è una buona comunicazione. Il network marketing è un business di persone, quindi il rispetto reciproco è fondamentale.

Tutti conosciamo persone che soffrono delle principali malattie della nostra era, non esitare a condividere le tue conoscenze con loro. La DXN è un'azienda con una grande missione e un piano marketing importante. Qui tutti possono raggiungere il successo. La tua salute e il tuo successo dipendono solo da te. È solo una tua decisione.

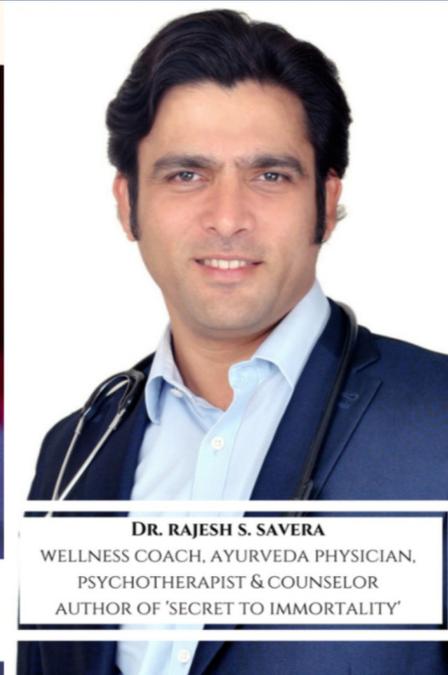
Non aspettare di più, questo è il momento migliore per accelerare. Non hai nulla da perdere e la ricompensa sarà grande.

DXN Wellness&Business Presentation in London

FREE ENTRY
ENJOY OUR SPECIAL DXN COFFEE



MR. JIJITH N.K.
INTERNATIONAL MARKETING DIRECTOR - DXN



DR. RAJESH S. SAVERA
WELLNESS COACH, AYURVEDA PHYSICIAN,
PSYCHOTHERAPIST & COUNSELOR
AUTHOR OF 'SECRET TO IMMORTALITY'

Presentazione DXN Wellness&Business a Londra

Holiday Inn Bloomsbury
London
2 Gennaio 2018

DALLA POLONIA AL REGNO UNITO SULLE ALI DEL BENESSERE E DEL BUSINESS

Mariusz Garczarek è un networker polacco che vive a Londra. La sua storia dimostra che in DXN si può raggiungere il successo quando lo si decide: si è iscritto cinque anni fa, ma per tre anni è stato solo un consumatore. Quando però ha iniziato a lavorare seriamente ha raggiunto la qualifica di Star Diamond in pochi mesi e ha aperto un centro di assistenza DXN nel Regno Unito. Qui ci racconta il suo ultimo evento.

SCRITTO DA
Mariusz Garczarek

La presentazione DXN Wellness & Business si è svolta il 28 gennaio 2018 presso il Bloomsbury Holiday Inn Hotel di Londra.

Prima di tutto vorrei ringraziare l'Azienda DXN per avermi permesso di organizzare questo evento, Mr. Jijith NK e il Dr. Rajesh Savera per essere venuti a Londra e aver tenuto presentazioni davvero interessanti.

Inoltre un ringraziamento speciale a tutti i leader DXN che hanno partecipato: Alvaro Sanchez, Marzena Prysok, Alina Gronek, Bożena Piedel, Farhat Naheed, Hom e Lakshya Rana. Grazie per essere venuti con i membri del vostro team e per aver porta-



to con voi anche dei graditi ospiti. Ho sentito oltretutto che molte persone si sono iscritte dopo l'evento.

Hanno partecipato numerosi membri della DXN e tutti hanno confermato che il concetto aziendale su salute, ricchezza e felicità è unico e funziona davvero.

Durante le pause ci sono stati scambi di esperienze, discussioni e i partecipanti hanno familiarizzato tra loro. Per me personalmente è sempre stato importante e ha sempre avuto un valore speciale il fatto che con la DXN, oltre alle molte possibilità offerte dall'azienda, possiamo stringere amicizie con persone di tutto il mondo.



Quando dopo l'evento abbiamo guardato le foto e i video abbiamo visto uomini e donne provenienti da Polo-

noi le informazioni che tutti desideravano conoscere sul business e sulle opportunità DXN. Molte persone nella



nia, Pakistan, Nepal, Grecia, Colombia, Bolivia, Ungheria, Bulgaria, quindi possiamo dire che è stato davvero un incontro internazionale!

Il programma dell'evento era diviso in due parti.

Nella prima parte, Mr. Jijith NK, Direttore Marketing Internazionale della DXN, ha parlato della filosofia aziendale e successivamente il Dr. Rajesh Savera ci ha fornito utili informazioni su come funziona il corpo umano.

Dopo la pausa, il Dr. Savera ha continuato con indicazioni particolarmente interessanti sulla Ganoterapia.

La sua presentazione è stata senza dubbio una novità per molti presenti. Il Dr. Savera ha parlato con energia e competenza accompagnate anche da numerosi esempi significativi. Ho visto più volte le sue presentazioni e devo dire che possiamo veramente essere felici che condivida con noi la sua passione e le sue conoscenze in questi eventi DXN.

Dopo il Dr. Savera, Mr. Jijith NK è salito di nuovo sul palco e ha condiviso con

sala volevano sentire maggiori dettagli riguardo a IOC e DSP. Inoltre Mr. Jijith, attraverso numerosi esempi pratici, ci ha mostrato come funziona il sistema di remunerazione della DXN. Non conosco nessuno che possa spiegare il piano marketing meglio di Mr. Jijith!



Dopo le presentazioni, ecco il momento della sessione di testimonianze da parte dei nostri ospiti, con domande e risposte su Ganoterapia, uso dei prodotti e business. E' stata una sessione molto utile.

Purtroppo non riesco a ricordare i nomi di tutti i partecipanti che hanno contribuito con le loro preziose spiegazioni e testimonianze sui prodotti,

ma vorrei ringraziare tutti loro.

In conclusione, vorrei aggiungere qualcosa su di me.

Ho iniziato la mia avventura con la DXN cinque anni fa, ma ho fatto una pausa di tre anni durante i quali ero un semplice consumatore.

L'anno scorso in primavera ho deciso di ricominciare seriamente il business perché ho notato che la società stava crescendo, era solida e affidabile e l'unica cosa di cui avevo bisogno per raggiungere il successo era il mio impegno.

Ho deciso di aprire un centro servizi nel Regno Unito, dove vivo da alcuni anni. A settembre 2017 ho raggiunto la qualifica di Star Diamond e considero questa data l'inizio di qualcosa di veramente grandioso per me, per la mia famiglia e per il mio futuro.

Il mio obiettivo è quello di sviluppare non solo la mia rete, ma di aiutare tutti i membri DXN nel Regno Unito. Farò regolarmente presentazioni, incontri ed eventi e sono sicuro che questi aiuteranno tutti noi.

Sono davvero felice e orgoglioso che questo evento abbia avuto un grande successo e che i nostri ospiti abbiano ottenuto il visto per il Regno Unito per partecipare. Temevo un po' la bu-

rocrazia perché l'Azienda è nuova nel Paese e nemmeno io sono un cittadino britannico.

Ancora una volta, vorrei ringraziare i nostri grandi relatori Mr. Jijith NK e il Dr. Rajesh Savera, tutti i leader e gli ospiti per la partecipazione e anche i membri della mia squadra per il loro aiuto: Marek Skibinski e Olga Dziadowska dalla Polonia.

FOCUS SUL PRODOTTO

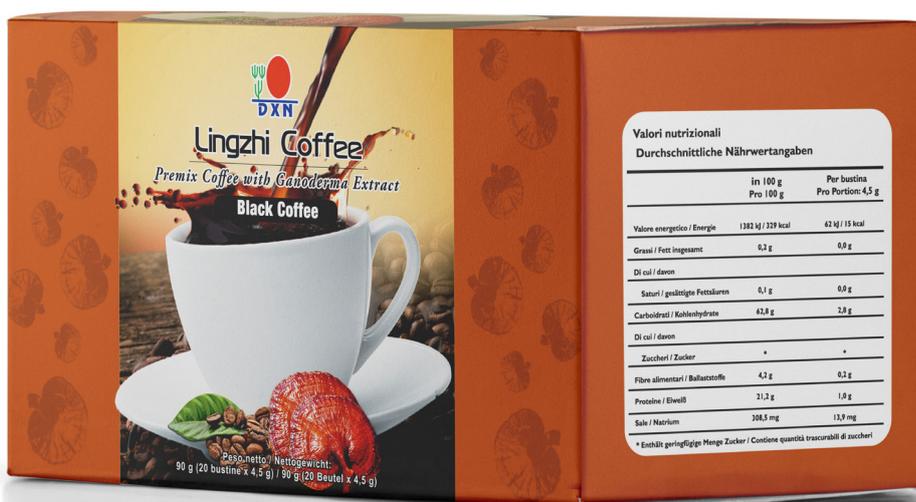
LINGZHI COFFEE

Il Lingzhi Black Coffee è un caffè solubile con la migliore qualità di caffè ed estratto di Ganoderma. DXN Lingzhi Black Coffee è senza zucchero ed è adatto anche a tutti coloro che vogliono ridurre l'assunzione stessa di zucchero.

Contenuto della scatola: 20 bustine x 4,5g

Istruzioni per l'uso: versare il contenuto della bustina in una tazza, aggiungere acqua calda e mescolare.

Ingredienti: caffè istantaneo (98%), estratto di Ganoderma (2%)



FOCUS SUL PRODOTTO

DXN VINAIGRETTE



Aceto di riso con Ganoderma Lucidum

DXN Vinaigrette è prodotto con aceto di riso selezionato e Ganoderma Lucidum. Viene fermentato per anno con tecniche tradizionali per preservarne il sapore e la qualità distintivi.

DXN Vinaigrette è la scelta giusta per migliorare la tua salute. Puoi usarlo per condire le insalate oppure puoi prenderlo diluito con l'acqua 2-4 volte al giorno.

Ingredienti: Aceto di Riso (98%), Ganoderma Lucidum (2%).

Contenuto della bottiglia: 700 ml

FOCUS SUL PRODOTTO

CORDYCEPS CAPSULE



DXN Cordyceps Capsule è composto dal 100% di Cordyceps sinensis. Il Cordyceps contiene in abbondanza nutrienti e composti bioattivi come l'acido cordycepic, cordicepina, aminoacidi, acido glutammico, polisaccaridi, vitamina B12 e molti altri. DXN Cordyceps Capsule è un integratore prezioso che rinforza le difese immunitarie del nostro corpo.

Contenuto della scatola: 60 capsule x 450mg

Dosaggio: 1-3 capsule al giorno. Ingredienti: 100% Cordyceps sinensis (Micelio)



CAR INCENTIVE PROGRAM

Europa

Dicembre 2017 - Febbraio 2018

CONGRATULAZIONI AI QUALIFICATI DEL CAR INCENTIVE PROGRAM!



 **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**



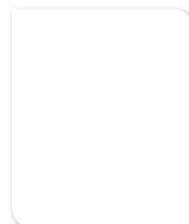
 **Carlo & Paola Rovelli**



 **Sebastiano Caruso
& Vitello Crocetta (deaf)**



 **Silvio Scarsi**



 **Androszczuk Mykoła**



 **Anna Binek**



 **Bożena Banaczyk Piedad**



 **Gronek Alina**



 **Henryk Włodarczyk**



 **Gizela Gálová**



 **Peter Králiček**



 **Zuzana Londinová**



 **Cristóbal Francisco
Mota Morales**



 **Elisabeth Gijon**



 **Jose Alenda Garcia**



 **Andrea Papp
y Alfredo Ruiz**

300 PPV CLUB 2018

**Congratulazioni ai membri qualificati al 300 PPV
Privilege Club! Dicembre 2017 - Febbraio 2018**



AUSTRIA

Nome del membro	Punti
Eszter Mautendorfer	1954,10
Bojtos-Svab Csilla	1523,90
Ilonka Sara	1375,80
Roland Hebenstreit	1262,00



BELGIO

Nome del membro	Punti
Serge Dotrimont	905,00



BULGARIA

Nome del membro	Punti
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



CIPRO

Nome del membro	Punti
Andreas Lambrianou	1488,00
Maria Palama	977,00
Sofoklis Filippou	925,00
Antri Lamprianou	907,00



REPUBBLICA CECA

Nome del membro	Punti
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



GERMANIA

Nome del membro	Punti
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



GRECIA

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



GRECIA

Nome del membro	Punti
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
Chatziyiannis 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



UNGHERIA

Nome del membro	Punti
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
Bagóczy 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 Beñce	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



IRLANDA

Nome del membro	Punti
Alena Cviklová	1364,40
Lionel Little	915,10



ITALIA

Nome del membro	Punti
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



LITUANIA

Nome del membro	Punti
Janina Jasinskiene	988,40



POLONIA

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



SLOVACCHIA

Nome del membro	Punti
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
Luboš 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



SPAGNA

Nome del membro	Punti
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 Gorritz Puche	2330,30
Juan Francisco Nieto Garcia	2320,60
Josefa Trejo Diaz	2318,00
Rosa M ^a viñolas 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



SVEZIA

Nome del membro	Punti
Mohammed Ashar	936,2



REGNO UNITO

Nome del membro	Punti
Mariusz Garczarek	1270,80
Istvanne Judit Atkari-Gyoni	998,00
Judit Borbely	919,00

21

Crown Ambassador

1150

Nuovi Star Diamond nel 2016

1472

Nuovi Star Diamond nel 2017

+30%

di crescita del fatturato nel 2017

740542

nuovi iscritti nel 2017

DXN HIGHLIGHTS

Congratulazioni ai membri qualificati!

Dicembre 2017 - Febbraio 2018

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

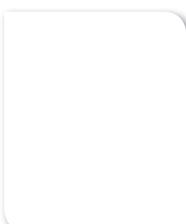


 Schmidt Tamás



 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 Petitioni
-  Piras Rossella
-  Polina Siscanu
-  Prajsnar Tadeusz
-  Mudr. Zuzana Veisenpacherová
-  Carmen Cabanillas Sevilla
-  Esteban Ochoa Balza De Vallejo
-  Ahlam Jalal Alfetaih



Star Agent

	Klaus Sonne		Ana Maria Algar Zafrá		Iskas Konstantinos
	Anna Szabó		Ana Montes Sisniega		Kirizoglou Georgios
	Parajuli Bhandari Babita		Antonio Maldonado Pinto		Saundra Margetis
	Dimitrinka Nikolova Stoichkova		Arantxa Ortiz De Luzuriaga Najera		Siatras Dimitrios
	Evgeni Evgeniev Zabunov		Aranzazu Alonso Llamazares		Traiforou Eugenia
	Galina Dencheva Gancheva		Asier Urbina Igalada		Villiotis Georgios
	Ioan Ivanov Petrushinov		Carlos Camps San Jose		Zarmakoupis Theodoros
	Izabela Dimitrova Atanasova		Carmen Abenza Lopez		Andáné Németh Edit
	Marieta Angelova Yantcheva		Carolina Fitor Cuenca		Andók Mátyás
	Mariyam Veselinova Peneva		Concepción Gómez Serlan		Ayoub Daniel
	Minka Borisova Feradjieva		Cristiana Silva Amarante		Bácskainé Kraszna Mária
	Raina Milkova Silova		Cristina Cánovas Martínez		Bajkán Gyöngyi
	Tsvetana Metodieva Komitova		David Mazon Muñoz		Bayer Léna
	Turgay Sami Shakir		David Segador Murillo		Berecz Lászlóné
	Uliana Ivanova Andreeva		Dolores Bustos Martá		Bukur György
	Bartsch Lukáš		Elisa Vicens Serra		Czuczor Fanni
	Bartsch Michal		Encarna Gonzalez Ramirez		Dr. Aratóné Czeglédi Ilona
	Bubniaková Jana		Encarni Perez Armenta		Erdős Klára
	Chmelařová Miroslava		Estefi Pascual Ramos		Farkas Lilla
	Fuchs Vladimír		Francisca Gutierrez Ortiz		Farkas Renáta
	Gabrhelíková Radka		Francisco Alvarez Tenorio		Filep Gabriella
	Hermanová Věra		Fuensanta Ruiz Diaz		Györe Bence
	Hudáková Dagmar		Gautami Ares Banzas		Harmati-Gregin Éva
	Juřicová Dana		Iñigo Arocena Echevarria		Horváth Viktória
	Kohoutová Eva		Isabel Maria Rivera Mellado		Jano Ibolya
	Krpatová Dagmar		Javier Moreno Diaz		Klement Jánosné
	Maier Zdenka		Jose Antonio Marcel Crempete		Kovács Christel
	Matoušková Drahomíra		Josefa Gandara Martinez		Kovács Sándor
	Novosadová Pavla		Juan Car Rguez Seoane		Lámfalusy Krisztina
	Oulíková Anna		Juan Francisco Nieto Garcia		Lampert Mónika
	Poslušná Gabriela		Juana Maria Garcia Canovas		Lehoczki Máté Dániel
	Dudziaková Hana		Julia Cabanillas Sevilla		Lovranits Attiláné
	Franková Miroslava		Lara Montserrat Alvarez		Magyar Éva
	Ing. Mužík Miloslav		Leticia Arteaga Billon		Mátyásné Szabó Gizella
	Ing. Thorovskýzdeněk		Lidia Lopez Saura		Michov-Pánczél Marianna
	Ing.hrabánek Jiří		Lidia Varo Fort		Mihály András
	Ladislav Pracný		Loli Maturana Gasco		Nagy Mihályné
	Miroslava Franková		Lorena Pimentel Cabello		Nagy Nikoletta
	Nový Milan		Margarita Viviana Abrego		Nagy Norbert
	Peterková Jana		Maria Begoña Pereira Gomez		Nemes Erika
	Pracný Ladislav		Maria Isabel Ramos Diaz		Papp Mária
	Stomatov Valdimír		Marta Espindola Espindola		Pisák Zoltán
	Bärbel Pelzer		Mercedes Lopez Cañellas		Schreiber József
	Dieter Starosky		Miriam Estrella Vacas		Sipos Julianna
	Erwin Gschwind		Modesta Cardona Ramos		Szakonyi Magdolna Mária
	Farouk Mohammed Kasem Ghaleb		Nancy Perdomo Vela		Száz Gabriella
	Firat Cavas		Nuria Pasco Serra		Szokó Ildikó
	Frank Polakowski		Purificacion Fort Alfonso		Váradi Judit
	Karoline Günzler		Rafael Fernandez Calvo		Vigh Szilvia
	Maraile Winkelmann		Raquel Balufo Sanchez		Viola Zoltán
	Marco Biondo		Raul Garcia Peraile		Adelina Putelli
	Minerva Moreno Gomez		Rosa Maria Dominguez Ruiz		Alberta Secchi
	Monja Yasemin Erdemir		Sonia Pinel Urbano		Alessandro Fattori Zini
	Onur Kulofilu		Victoria Cabrera Arce		Alessandro Norcia
	Severine Lepek		Yeny Guzman Guzman		Alessandro Ruffo
	Songül Toker		Athanasios Giouvanoudis		Andrea Di Giglio
	Talal Dawod Mohammd		Bouris Evaggelos		Andrea Peruzzi
	Wanda Krauter		Hadjiminias Christianos		Anna Avagliano
	Laxuman Baraily		Ioannis Anagnostakis		Anna Gudz



Star Agent

 Antonio Bordoni	 Soi Maria Antonietta	 Mária Hrivňáková
 Claudio Piccirilli	 Soraya Natali Guillen Rivera	 Mária Nagyová
 Cristian Di Marco	 Stella Serra	 Marián Homola
 Cristiano Zanardi	 Viola Donati	 Mário Kyjak
 Cristina Canziani	 Felicija Skirkevičienė	 Matej Tóth
 Denis Longo	 Zokaitienė Neringa	 Monika Bucholcerová
 Dina Coppola	 Ali Futaini Abdullah Sabi	 Marianna Palečeková
 Domenica Cerniglia	 Ginessa Jansen	 Pavol Sidó
 Erika Dona'	 Božena Sajdek	 Peter Krippner
 Ermenegilda Cattani	 Danuta Trzebiatowska-Pogódek	 Peter Tančibok
 Fatema Begum	 Dorota Białucha	 Petra Macaneková Šeniglová
 Francesca Giuliani	 Dorota Izydorczyk-Ociepa	 Phdr. Tatiana Škulecová
 Francesco Castelli	 Glanc Katarzyna	 Ráchel Katerinčinová
 Gianni Mancina	 Grab Lidia	 Regina Guláziová
 Grazia Pavan	 Halina Kruszezwska	 Roman Kečka
 Ingrid Cucinella	 Jan Górecki	 Silvia Kotlasová
 Iulia Pahomi	 Maria Žurek	 Šimon Vacval
 Jenny Macas	 Piwowska Krystyna	 Soňa Kikušová
 Laura Galligani	 Bercsényi Rozália	 Vendelín Goda
 Luca Catanoso	 Andrea Zábojová	 Viera Jankovičová
 Luciana Saretto	 Anežka Dvoranová	 Zdenka Homolyová
 Luigi Maggi	 Anna Rachelová	 Bashar Haialla Idris
 Marino Carulli	 Csehová Valéria	 Muna Omer
 Martin Quispe Ipurre	 Dagmar Nemčoková	 Abdullahi Sheik Ali Nur
 Maura Metelli	 Drahomíra Silešová	 Fatma Ahmed
 Mauro Dall'amico	 Eva Lukáčiková	 Jemiolo Sylwia
 Michelangelo Piccione	 Hajnalka Polláková	 Nasreen Choudhry
 Michelina Chionchio	 Ivan Eliaš	 Padam Bhandari
 Mohibur Rahamn	 Jana Demianová	 Pilar Celedonia Leon Werle
 Nadia Comini	 Janka Šrenkelová	 Kawter
 Roberto Lamberti	 Jarmila Pulíková Hrehová	
 Rosa Lucia Puglisi	 Jolán Gányovics	
 Samanta Mancini	 Július Zabo	
 Simona Ricci	 Lucia Erneková	

TSIP
2019 per **DXN EUROPE**

200,000

Punti TSI a partire dal Livello **SA**



CROCIERA
FIORDI NORVEGIA

8 **GIORN****I** **7** **NOTT****I**

PERIODO DI QUALIFICAZIONE:
1° Gennaio - 31 Dicembre 2018

www.dxn2u.eu