Dr. Nona

NOVÝ MARKETINGOVÝ PLÁN

Firmy Dr. Nona International Ltd.

1. Vítejte

2. Systém síťového marketingu firmy Dr. Nona International, LTD.
· Hlavní zásady
· Registrace
· Terminologie
· Spotřebitel a Distributor
· Sponzorský bonus
· Statusy v Marketingplánu
· Bonus Rychlý start
· Žebříček statusů
· Vyšší statusy
· Motivační programy

3. Zásady společnosti a pravidla reklamy
· Etický kodex
· Pravidla prodeje sítě
· Dědění sítě

VÍTEJTE VE FIRMĚ DR. NONA !

Děkujeme Vám, že jste se rozhodli spolupracovat s firmou «Dr. Nona International, LTD.».

Jako jeden z hlavních cílů jsme si vytyčili pomoci co nejvíce lidem při řešení problémů se zdravím a zkvalitnit jejich způsob života.

Neustálým rozšiřováním aktivit na mezinárodní úrovni, se snažíme vytvořit co nejlepší podmínky pro přípravu, vzdělávání a úspěšnou práci tisíců konzultantů na celém světě, kteří s nadšením šíří naše jedinečné produkty.

Věříme, že spolupráce s námi Vám otevře nové perspektivy a poskytne možnost naplno rozvinout Vaše tvůrčí schopnosti.

Těšíme se na dlouhodobou vzájemnou spolupráci a přejeme Vám mnoho úspěchů.

Dr. Nona
Zakladatelka značky
„Dr.Nona”

M. Shneerson
Prezident firmy „Dr.Nona
International, Ltd.”

SYSTÉM SÍŤOVÉHO MARKETINGU FIRMY "DR. NONA".

Hlavní zásady:

Marketingplán naší Firmy stanoví čtyři druhy výdělku:

1. slevy od doporučené ceny;
2. rozdílové provize z nákupů Spotřebitelů ve Vaší síti;
3. provize z nákupů Konzultantů, Starších konzultantů a Manažerů ve Vaší síti;
4. bonus za práci Ředitelů ve Vaší síti;
5. dodatkové programy.

Marketing plán Vám umožňuje a pomáhá rozvíjet Vaše podnikání v libovolném tempu, v souladu s Vašimi možnostmi, bez tlaku a přísných omezení.

Společnost si vyhrazuje právo na změny a úpravy Marketing plánu, o kterých Vás bude řádně a včas informovat.

Marketing plán říká - ANO!

- DVĚ ÚROVNĚ SLEV
- ZISK Z MALOOBCHODNÍHO PRODEJE
- ROZDÍLOVÉ PROVIZE ZA NÁKUPY SPOTŘEBITELŮ VE VAŠÍ SÍTI
- PROVIZE Z NÁKUPŮ VAŠICH KONZULTANTŮ, STARŠÍCH KONZULTANTŮ A MANAŽERŮ VE VAŠÍ SÍTI
- BONUS ZA PRÁCI ŘEDITELSKÝCH SÍTÍ VE VAŠÍ STRUKTUŘE
- MĚSÍČNÍ VYÚČTOVÁNÍ
- DODATKOVÉ PROGRAMY

Marketing plán říká - NE!

- NE SLOŽITÝM PODMÍNKÁM PŘI OTEVŘENÍ PROGRAMU NAČÍTÁNÍ BODŮ

- NE OMEZENÍ VÝDĚLKŮ

- NE OHRANIČENÍ TVORBY VAŠÍ SÍTĚ CO DO HLOUBKY NEBO ŠÍŘKY

JAK SE ZAREGISTROVAT VE FIRMĚ «DR.NONA INTERNATIONAL, LTD»?

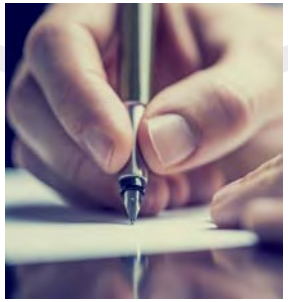
Registrovat se můžete u oficiálních zastoupení Firmy Dr. Nona International, LTD.

Pokud se chcete zaregistrovat jako **Spotřebitel**, je potřeba:
- Vyplnit a odeslat registrační formulář.
- Zakoupit Registrační komplet materiálů v hodnotě **150,- Kč**, společně s jedním vybraným produktem Dr. Nona.

Pokud se chcete zaregistrovat jako **Distributor**, je potřeba:
- Vyplnit a odeslat registrační formulář.
- Zakoupit Registrační komplet materiálů v hodnotě **1300,- Kč** a první nákup v minimální hodnotě 50 bodů z Katalogu produktů „Dr. Nona“ v souladu s platným ceníkem.

Po zavedení Vašich údajů do systému se stáváte Distributorem nebo Spotřebitelem podle Vašeho výběru a okamžitě získáváte právo nakupovat produkty Firmy se slevou a registrovat do své sítě další Distributory nebo Spotřebitele, pro které budete Sponzorem a kteří budou tvořit další úroveň Vaší sítě.

Upozornění!
Při registraci Vašich dalších spolupracovníků dbejte na to, aby Vaše jméno a registrační číslo bylo správně uvedeno v kolonce Sponzor. Závisí na tom Vaše budoucí výdělky!



Osobní údaje (nebo Zástupce firmy)

Jméno | Příjmení
Adresa | PSČ
Město | Stát

Firma

Název | Zástupce
IČ, DIČ | Adresa firmy
PSČ firmy | Město firmy | Stát firmy

Kontakt

Telefon/Fax | Mobilní telefon
E-mail

Registrující osoba (dále Sponzor)

(Pokud svého sponzora nemáte, nevyplňujte toto pole. Spojíme se s Vámi a pokusíme se Vám najít nejvhodnějšího sponzora.)

Jméno Sponzora | Příjmení Sponzora
Číslo ID

TERMINOLOGIE A POPISY

MARKETINGOVÝ PLÁN (MP) - systém pobídek a motivací pro registrované osoby, které chtějí používat, propagovat a nabízet produkci Firmy. Stanoví principy nabídky, podmínky a výši vyplácené odměny za provedenou činnost.

SPOTŘEBITEL – status v MP. Spotřebitel nakupuje produkci se slevou 20%.

DISTRIBUTOR – právnická nebo fyzická osoba, způsobilá k právním úkonům, která s Firmou podepsala Dohodu o spolupráci. To jí dává právo nakupovat produkci Firmy se slevou 35%, tvořit síť dalších distributorů a získávat odměny v souladu s MP.

SPONZOR – Distributor, který do své sítě zaregistroval další osoby, kterým pomáhá v rozvoji jejich sítí.

PARTNER – osoba, která se souhlasem Firmy je spolu s Vámi zaregistrována pod jedním registračním číslem (ID). Partner není účastníkem odměn, akcí a výherních cen Firmy.

REGISTRAČNÍ KOMPLET – sada informačních materiálů a vzorků, které Distributor obdrží při vstupu do Firmy.

NEAKTIVNÍ DISTRIBUTOR - Distributor, který v daném měsíci nakoupil přímo na své ID menší objem bodů než je stanoveno aktuálním MP.

AKTIVNÍ DISTRIBUTOR - Distributor, který v daném měsíci nakoupil přímo na své ID objem bodů, který je uvedený v aktuálním MP pro konkrétní status.

STATUS – stupeň (pozice) distributora v marketingové struktuře, spojená s určitými právy a privilegii. Pro dosažení určitého Statusu je potřeba splnit kritéria, uvedená v MP. MP udává tyto základní statusy: Spotřebitel, Konzultant, Starší Konzultant, Manažer, Výkonný (Junior) Ředitel a Ředitel.

DISTRIBUTORSKÁ SÍŤ – všichni Distributoři a Spotřebitelé, které Distributor zaregistroval přímo pod sebe nebo do dalších úrovní své sítě.

VĚTEV – část Distributorské sítě, která je podepsána pod Distributorem ve Vaší první linii. Množství větví není omezené.

ÚROVEŇ – pozice Distributora v marketingové struktuře. Distributoři, kteří jsou registrováni přímo pod Vás, tvoří Vaši první úroveň. Osoby registrované Distributory z Vaší první úrovně, se stávají Vaší druhou úrovní atd.. Množství úrovní není omezené.

ŘEDITELSKÁ LINIE – pozice Distributora se statusem Ředitel v marketingové struktuře.

OSOBNÍ BODY - Personal Volume Units - (PVU) – objem Vašich nákupů provedených přímo na Vaše ID v daném měsíci.

BOD - Volume Point (VP) - jednotka objemu, sloužící k vyjádření hodnoty každého produktu. Je stejná pro celý svět a není spojena se žádnou světovou měnou. Neobsahuje náklady související s pořízením produkce, jejím prodejem a DPH jednotlivých zemí.

SKUPINOVÝ OBJEM BODŮ - Group Volume Units - (GVU) – součet Vámi osobně nakoupených bodů a bodů nakoupených Vaší skupinou rozvoje, tj. body Vašich Spotřebitelů, Konzultantů, Starších Konzultantů a Manažerů. A to aktivních i neaktivních.

Body Distributorů se statusem Výkonný (Junior) ředitel a vyšším se do Vašeho GVU nezapočítávají.

SKUPINA ROZVOJE – Vaše struktura s výjimkou Ředitelských sítí a sítí Junior Ředitelů.

GLOBÁLNÍ OBJEM BODŮ – (GVR) - skupinový objem nákupů (GVU) sítě Ředitele, bez jeho osobních bodů (PVU) + skupinový objem nákupů (GVU) všech jeho Ředitelských větví do 8. úrovně. (pro status Platinový ředitel – do 9. úrovně a pro status Briliantový ředitel do jeho 10. úrovně).

INFORMACE O PRÁCI SÍTĚ - informace ze systému o objemu nákupů registrovaných osob ve sponzorských liniích.
Tuto informaci můžete získat kdykoliv po zaregistrování se na oficiální stránce Firmy, případně v obslužném místě Společnosti.

ZÚČTOVACÍ OBDOBÍ – doba, za jakou Firma propočítává výsledky práce = KALENDÁŘNÍ MĚSÍC.

BONUS – odměna Distributora za dané zúčtovací období, která je vypočítána a vyplácena v souladu s MP, podle kritérií splněných Distributorem.

ZÚŽENÍ SÍTĚ – komprese sítě Distributorů, kteří v daném měsíci nesplnili kvalifikační normy. Tito Distributoři se stávají pro výpočet Bonusu v daném měsíci „neviditelnými“. Pouze pro výpočet Šeku se celá jejich síť posunuje k prvnímu vyššímu Sponzorovi, který daná kvalifikační kritéria splnil. V následujícím měsíci se tito Distributoři mohou opět účastnit kvalifikace a získat odměny.

HLOUBKA ODMĚN – daný počet úrovní a ředitelských linií, ze kterých se vypočítává bonus v souladu s MP.

ŠEK – vnitřní doklad Firmy, který vykazuje výši odměny registrované osoby za dané zúčtovací období.

ODEČTOVÝ ROK – odečtovým rokem se počítá rok od měsíce, kdy byl potvrzen předchozí status.

MOTIVAČNÍ PROGRAMY – dodatková odměna od Firmy, kterou je možné získat za splnění speciálních podmínek.

ETICKÝ KODEX – soubor etických zásad Firmy. Každá registrovaná osoba se zavazuje je dodržovat, jejich nedodržení může vést ke zrušení registrace.

PRÉMIOVÉ BODY – body, které sbírá Spotřebitel na svém kontě, ty pak může vyměnit za produkty.

Marketing plán umožňuje dvě formy spolupráce:
„Spotřebitel" a „Distributor"

SPOTŘEBITEL

Spotřebitel má tyto možnosti:

- slevu 20% na produkci firmy Dr. Nona;
- ID kartičku, která mu dává právo nákupu na jakémkoli skladě Dr. Nona;
- možnost účastnit se všech přednášek a školení Dr. Nona;
- možnost účastnit se všech setkání, organizovaných jeho přímým Sponzorem a jeho vyššími Sponzory.

Kromě toho má ještě další dvě možnosti, jak získat výhody při nákupu produktů:

Spotřebitel získává výhody 20% «cash back» PRODUKTEM, při nákupu produkce. Počítá se z objemu bodů již nakoupené produkce.

Příklad: Při nákupu za 100 bodů, získá Spotřebitel 20 Prémiových bodů. Za tyto Prémiové body si může vzít produkci v dané bodové hodnotě.

U Spotřebitele jsou tedy dvě jasná omezení:
- jeho sleva 20% se nezvyšuje;
- nedostává žádné odměny.

DISTRIBUTOR

Distributor má následující možnosti:

- slevu 35% na produkci firmy Dr. Nona;
- ID kartičku, která mu dává právo nákupu na jakémkoli výdejním místě Dr. Nona;
- všechna práva, která má i Spotřebitel;
- právo získávat za svou práci odměny, stanovené v MP;
- právo budovat strukturu a zvyšovat svůj status.

Aby Distributor získal odměnu za daný měsíc, musí být v tomto měsíci **Aktivním distributorem**.

Aktivním se stane Distributor tehdy, pokud v daném měsíci nakoupí produkty v hodnotě, uvedené v MP.

SPONZORSKÝ BONUS (SB)

Pro všechny aktivní Distributory je připravena odměna za nákupy Distributorů, jejichž jsou přímým Sponzorem.

Z objemu nákupů Vaší přímé první úrovně tak dostanete odměnu 5%.

SB se začne načítat v momentě, kdy nový Distributor nakoupí v daném měsíci za minimálně 100 PVU.

SB se po tomto prvním nákupu dále načítá z jakéhokoli objemu nákupů.

POZOR!! Bonus se vyplácí z nákupů nových distributorů, kteří jsou registrování po 1. 9. 2018!

SB se vyplácí i tehdy, je-li status Sponzora nižší, než status Distributora, z jehož nákupů se vypočítává.

SB mohou získat distributoři ve statusu Konzultant a vyšším.

SB se z nákupů Spotřebitelů v přímé první linii NEVYPLÁCÍ!

STATUSY V MARKETING PLÁNU

1.stupeň – Konzultant

Konzultantem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 100 osobních bodů PVU. Konzultant má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům. Má také 5% SB ze své přímé první úrovně. Pro vyplacení odměn musí být Konzultant Aktivní v daném měsíci (100PVU).

2.stupeň – Starší Konzultant

Starším Konzultantem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 100 osobních bodů PVU a má pod sebou alespoň 1 Aktivního Konzultanta. Kromě toho musí SK mít 300 skupinových bodů GVU. Do skupinových bodů se počítají jeho osobní body, body z nákupů jeho Spotřebitelů a osobní body jeho K, SK a M, spolu s body jejich Spotřebitelů.

Starší Konzultant má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům,

+ 5% z nákupů K a SK své 1. úrovně a také 5% SB ze své přímé první úrovně.

Pro vyplacení odměn musí být Starší Konzultant Aktivní v daném měsíci (100PVU).

3.stupeň – Manažer

Manažerem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 100 osobních bodů PVU a má pod sebou minimálně 2 aktivní větve. Mimo to musí Manažer mít 700 skupinových bodů GVU. Do skupinových bodů se počítají jeho osobní body, body z nákupů jeho Spotřebitelů a osobní body jeho K, SK a M, spolu s body jejich Spotřebitelů. Manažer má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům + 8% z nákupů K, SK a M své 1. úrovně a také 5% SB ze své přímé první úrovně.

Pro vyplacení odměn musí být Manažer Aktivní v daném měsíci (100PVU).

4.stupeň – Výkonný ředitel (Junior Ředitel)

Junior Ředitelem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 100 osobních bodů PVU a má pod sebou minimálně 2 aktivní větve. Jedna z nich musí začínat Starším Konzultantem. Kromě toho musí Junior Ředitel mít 1000 skupinových bodů GVU.

Do skupinových bodů se počítají jeho osobní body PVU, body z nákupů jeho Spotřebitelů a osobní body jeho K, SK a M, spolu s body jejich Spotřebitelů.

Junior Ředitel má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům

+ 8% z nákupů 1. úrovně,

+ 6% z nákupů 2. úrovně a také 5% SB ze své přímé první úrovně,

+ 8% z 1. ředitelské linie svých Junior Ředitelů.

Pro vyplacení odměn musí být Junior Ředitel Aktivním v daném měsíci (100PVU).

Poznámka: Pokud Distributor při ukončení měsíce splnil podmínky pro Status Junior Ředitel, potom v následujícím měsíci jeho osobní PVU ani skupinové GVU body ***neprocházejí*** *ke Sponzorovi.*

5.stupeň - Ředitel

Ředitelem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 150 osobních bodů PVU a má pod sebou minimálně 3 aktivní větve. Jedna z nich musí začínat Manažerem a jedna z nich musí začínat Starším Konzultantem. Kromě toho musí Ředitel mít 1500 skupinových bodů GVU.

Do skupinových bodů se počítají jeho osobní body PVU, body z nákupů jeho Spotřebitelů a osobní body jeho K, SK a M, spolu s body jejich Spotřebitelů.

Ředitel má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům a také bonus z osobních nákupů (% z PVU) svých K, SK a M:
+ 8% z nákupů 1. úrovně,
+ 6% z nákupů 2. úrovně,
+ 4% z nákupů 3. úrovně,
dále obdrží bonus z práce svých ředitelských organizací (% z GVU Ředitelů)
+ 8% z práce 1. ředitelské linie,
+ 6% z práce 2. ředitelské linie,
+ 4% z práce 3. ředitelské linie
a také 5% SB ze své přímé první úrovně.
***Poznámka:** Aktivní větev začínající Starším Konzultantem – tzn., že první aktivní distributor této větve je Starší Konzultant. Toto platí i pro další aktivní větve začínající například Manažerem, Junior Ředitelem, apod.*

Na provize z nákupů Konzultantů, Starších konzultantů a Manažerů ve Vaší síti se nevztahuje zúžení sítě.

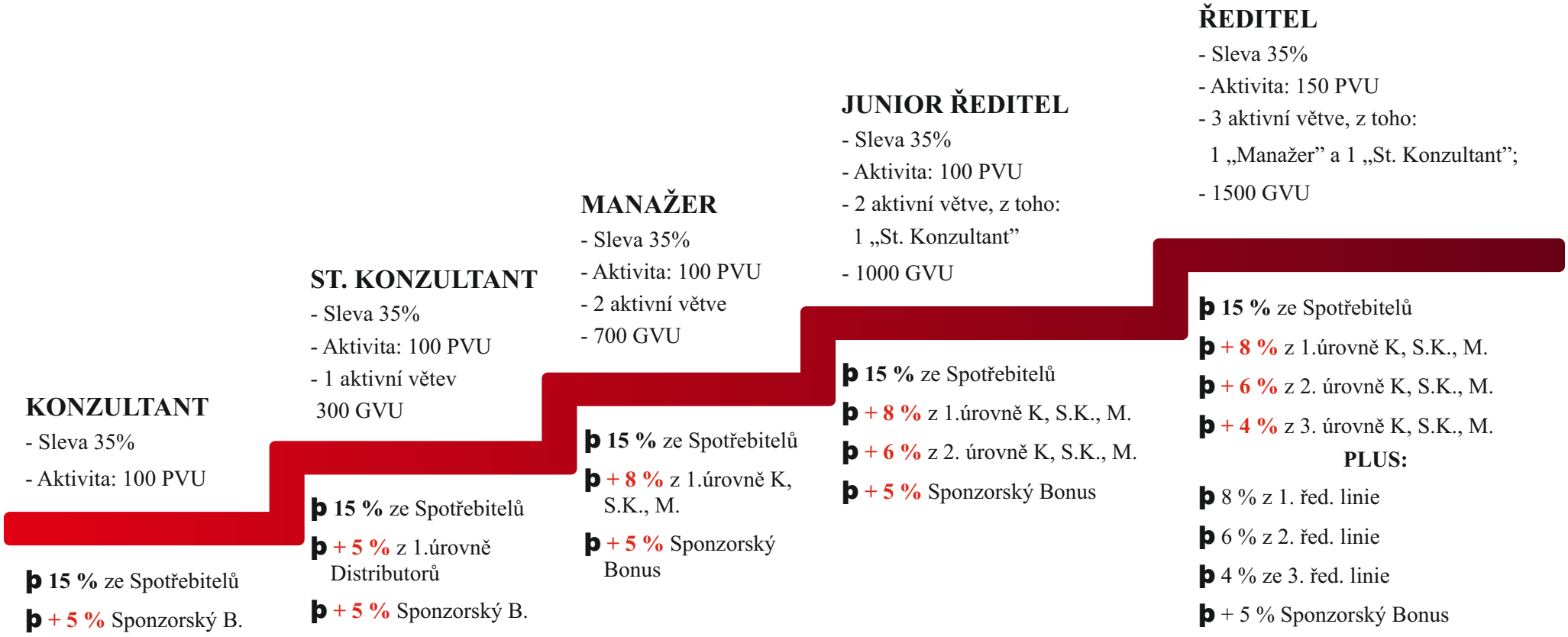
*Poznámka: Ustavuje se termín **STATUS QUO** pro status **Ředitel.***
Distributor, který poprvé potvrdí status Ředitel, získá STATUS QUO ŘEDITELE.
V budoucnu se takový distributor bude už navždy kvalifikovat jako Ředitel a jeho osobní a skupinové body se nebudou přesouvat ke Sponzorovi.

BONUS RYCHLÝ START (BRS)

- Pokud distributor dosáhl statusu Manažer v jednom z prvních tří měsíců od registrace, (včetně měsíce, kdy se registroval), potom získá jednorázovou doplňkovou prémii v hodnotě 42€.
- Pokud distributor dosáhl statusu Junior Ředitel v jednom z prvních tří měsíců od registrace, (včetně měsíce, kdy se registroval), potom získá jednorázovou doplňkovou prémii v hodnotě 42€.
- Pokud distributor dosáhl statusu Ředitel v jednom z prvních tří měsíců od registrace, (včetně měsíce, kdy se registroval), potom získá jednorázovou doplňkovou prémii v hodnotě 168€, jeho přímý Sponzor potom prémii 42€.

Poznámka:
1. Aby Sponzor daného Distributora mohl také získat tuto doplňkovou prémii, **nesmí být status Sponzora nižší než Status distributora v jeho první linii**.
2. **Prémii BRS je možné získat pouze jednou.**
(Pokud byl dosažen v prvním měsíci status Manažer, ve druhém status Junior Ředitel a ve třetím Ředitel, prémie bude vyplacena za status Manažer.)
3. Aby nový distributor získal BRS, **musí být aktivní po všechny 3 první měsíce**. V každém z nich tedy musí mít 100 nebo 150 PVU v případě statusu Ředitel. Totéž platí pro jeho Sponzora, i on musí být aktivní v daných 3 měsících.

ŽEBŘÍČEK ZÁKLADNÍCH STATUSŮ



VYŠŠÍ STATUSY V MARKETING PLÁNU

6. stupeň – Skupinový ředitel

Skupinovým ředitelem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 150 PVU a má pod sebou minimálně 4 aktivní větve. 1 z nich musí začínat minimálně Ředitelem a 1 z nich musí začínat minimálně Junior Ředitelem.
Kromě toho musí mít 1500 GVU.
Do skupinových bodů se počítají jeho osobní body PVU + body z nákupů jeho Spotřebitelů + osobní body jeho K, SK a M, spolu s body jejich Spotřebitelů.
Dále musí splnit dodatečnou podmínku – 5000 GVR.
Ředitel má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům, a také bonus z osobních nákupů (% z PVU) svých K, SK a M:
+ 8% z nákupů 1. úrovně,
+ 6% z nákupů 2. úrovně,
+ 4% z nákupů 3. úrovně,
dále obdrží bonus z práce svých ředitelských organizací (% z GVU Ředitelů)
+ 8% z práce 1. ředitelské linie,
+ 6% z práce 2. ředitelské linie,
+ 4% z práce 3. ředitelské linie,
+ 2% z práce 4. ředitelské linie
a také 5% SB ze své přímé první úrovně.

7. stupeň – Vedoucí ředitel

Vedoucím ředitelem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 150 osobních bodů PVU a má pod sebou minimálně 5 aktivních větví. 2 z nich musí začínat minimálně Ředitelem a 1 z nich musí začínat minimálně Junior Ředitelem.
Kromě toho musí mít 1500 GVU.
Do skupinových bodů se počítají jeho osobní body PVU + body z nákupů jeho Spotřebitelů + osobní body jeho K, SK a M, spolu s body jejich Spotřebitelů.
Dále musí splnit dodatečnou podmínku – 10 000 GVR.
Má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům, a také bonus z osobních nákupů (% z PVU) svých K, SK a M:

+ 8% z nákupů 1. úrovně,
+ 6% z nákupů 2. úrovně,
+ 4% z nákupů 3. úrovně,
dále obdrží bonus z práce svých ředitelských organizací (% z GVU Ředitelů)
+ 8% z práce 1. ředitelské linie,
+ 6% z práce 2. ředitelské linie,
+ 4% z práce 3. ředitelské linie,
+ 2% z práce 4. + 5. ředitelské linie
a také 5% SB ze své přímé první úrovně.

8. stupeň – Master ředitel

Master ředitelem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 150 osobních bodů PVU a má pod sebou minimálně 6 aktivních větví. 3 z nich musí začínat minimálně Ředitelem a 1 z nich musí začínat minimálně Skupinovým ředitelem.
Kromě toho musí Ředitel mít 1250 GVU.
Do skupinových bodů se počítají jeho osobní body PVU + body z nákupů jeho Spotřebitelů + osobní body jeho K, SK a M, spolu s body jejich Spotřebitelů.
Dále musí splnit dodatečnou podmínku – 25 000 GVR.
Má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům, a také bonus z osobních nákupů (% z PVU) svých K, SK a M:
+ 8% z nákupů 1. úrovně,
+ 6% z nákupů 2. úrovně,
+ 4% z nákupů 3. úrovně,
dále obdrží bonus z práce svých ředitelských organizací (% z GVU Ředitelů)
+ 8% z práce 1. ředitelské linie,
+ 6% z práce 2. ředitelské linie,
+ 4% z práce 3. ředitelské linie,
+ 2% z práce 4. + 5. ředitelské linie,
+ 1% z práce 6. ředitelské linie
a také 5% SB ze své přímé první úrovně.

9. stupeň – Stříbrný ředitel

Stříbrným ředitelem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 200 PVU a má pod sebou minimálně 7 aktivních větví. 3 z nich musí začínat minimálně Ředitelem a 1 z nich musí začínat minimálně Skupinovým ředitelem a 1 z nich musí začínat minimálně Vedoucím ředitelem.
Kromě toho musí mít 1000 GVU.
Do skupinových bodů se počítají jeho osobní body PVU + body z nákupů jeho Spotřebitelů + osobní body jeho K, SK a M, spolu s body jejich Spotřebitelů.
Dále musí splnit dodatečnou podmínku – 50 000 GVR.
Má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům, a také bonus z osobních nákupů (% z PVU) svých K, SK a M:
+ 8% z nákupů 1. úrovně,
+ 6% z nákupů 2. úrovně,
+ 4% z nákupů 3. úrovně,
dále obdrží bonus z práce svých ředitelských organizací (% z GVU Ředitelů)
+ 8% z práce 1. ředitelské linie,
+ 6% z práce 2. ředitelské linie,
+ 4% z práce 3. ředitelské linie,
+ 2% z práce 4. + 5. ředitelské linie,
+ 1% z práce 6. + 7. ředitelské linie,
a také 5% SB ze své přímé první úrovně.

10.stupeň – Zlatý ředitel

Zlatým ředitelem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 200 PVU a má pod sebou minimálně 8 aktivních větví.
3 z nich musí začínat minimálně Ředitelem, 1 z nich minimálně Skupinovým ředitelem, 1 z nich musí začínat minimálně Vedoucím ředitelem a 1 z nich musí začínat minimálně Master ředitelem.
Kromě toho musí mít 750 GVU.
Do skupinových bodů se počítají jeho osobní body PVU + body z nákupů jeho Spotřebitelů + osobní body jeho K, SK a M, spolu s body jejich Spotřebitelů.
Dále musí splnit dodatečnou podmínku – 100 000 GVR.

Má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům, a také bonus z osobních nákupů (% z PVU) svých K, SK a M:
+ 8% z nákupů 1. úrovně,
+ 6% z nákupů 2. úrovně,
+ 4% z nákupů 3. úrovně,
dále obdrží bonus z práce svých ředitelských organizací (% z GVU Ředitelů)
+ 8% z práce 1. ředitelské linie,
+ 6% z práce 2. ředitelské linie,
+ 4% z práce 3. ředitelské linie,
+ 2% z práce 4. + 5. ředitelské linie,
+ 1% z práce 6. + 7. + 8. ředitelské linie
a také 5% SB ze své přímé první úrovně.

9. stupeň – Platinový ředitel

Platinovým ředitelem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 250 PVU a má pod sebou minimálně 9 aktivních větví.
3 z nich musí začínat minimálně Ředitelem, 1 z nich minimálně Skupinovým ředitelem, 1 z nich musí začínat minimálně Vedoucím ředitelem a 1 z nich musí začínat minimálně Master ředitelem a 1 z nich musí začínat minimálně Stříbrným ředitelem. Kromě toho musí mít 500 GVU.
Do skupinových bodů se počítají jeho osobní body PVU + body z nákupů jeho Spotřebitelů + osobní body jeho K, SK a M, spolu s body jejich Spotřebitelů.
Dále musí splnit dodatečnou podmínku – 250 000 GVR.
Má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům, a také bonus z osobních nákupů (% z PVU) svých K, SK a M:
+ 8% z nákupů 1. úrovně,
+ 6% z nákupů 2. úrovně,
+ 4% z nákupů 3. úrovně,
dále obdrží bonus z práce svých ředitelských organizací (% z GVU Ředitelů)
+ 8% z práce 1. ředitelské linie,
+ 6% z práce 2. ředitelské linie,
+ 4% z práce 3. ředitelské linie,
+ 2% z práce 4. + 5. ředitelské linie,
+ 1% z práce 6. + 7. + 8. ředitelské linie,
+ 0,5% z práce 9. ředitelské linie
a také 5% SB ze své přímé první úrovně.

12. stupeň – Diamantový ředitel

Diamantovým ředitelem se stane distributor, který nakoupí v daném měsíci 250 PVU a má pod sebou minimálně 10 aktivních větví.
3 z nich musí začínat minimálně Ředitelem, 1 z nich minimálně Skupinovým ředitelem, 1 z nich musí začínat minimálně Vedoucím ředitelem a 1 z nich musí začínat minimálně Master ředitelem a 1 z nich musí začínat minimálně Stříbrným ředitelem a 1 z nich musí začínat minimálně Zlatým ředitelem.
Kromě toho musí mít 500 GVU.
Do skupinových bodů se počítají jeho osobní body PVU + body z nákupů jeho Spotřebitelů + osobní body jeho K, SK a M, spolu s body jejich Spotřebitelů.
Dále musí splnit dodatečnou podmínku – 500 000 GVR.
Má zisk 35% z maloobchodního prodeje a rozdílové provize 15% z prodeje svým Spotřebitelům, a také bonus z osobních nákupů (% z PVU) svých K, SK a M:
+ 8% z nákupů 1. úrovně,
+ 6% z nákupů 2. úrovně,
+ 4% z nákupů 3. úrovně,
dále obdrží bonus z práce svých ředitelských organizací (% z GVU Ředitelů)
+ 8% z práce 1. ředitelské linie,
+ 6% z práce 2. ředitelské linie,
+ 4% z práce 3. ředitelské linie,
+ 2% z práce 4. + 5. ředitelské linie,
+ 1% z práce 6. + 7. + 8. ředitelské linie,
+ 0,5% z práce 9. + 10. ředitelské linie
a také 5% SB ze své přímé první úrovně.

ŽEBŘÍČEK STATUSOVÝCH ŘEDITELŮ

ŘEDITEL

- Sleva 35%
- Aktivita: 150 PVU
- 3 aktivní větve, z toho:
  1 „Manažer" a 1 „St. Konzultant"
- 1500 GVU

15 % ze Spotřebitelů
+ 8 % z 1. úrovně K, S.K., M.
+ 6 % z 2. úrovně K, S.K., M.
+ 4 % ze 3. úrovně K, S.K., M.

PLUS:

8 % z 1. ředitelské linie
6 % z 2. ředitelské linie
4 % ze 3. ředitelské linie
+ 5 % Sponzorský Bonus

SKUPINOVÝ ŘEDITEL

- Sleva 35%
- Aktivita: 150 PVU
- 4 aktivní větve, z toho:
  1 „Ředitel" a 1 „Junior Ředitel"
- 1500 GVU
- 5 000 GVR

15 % ze Spotřebitelů
+ 8 % z 1. úrovně K, S.K., M.
+ 6 % z 2. úrovně K, S.K., M.
+ 4 % ze 3. úrovně K, S.K., M.

PLUS:

8 % z 1. ředitelské linie
6 % z 2. ředitelské linie
4 % ze 3. ředitelské linie
2 % ze 4. ředitelské linie
+ 5 % Sponzorský Bonus

VEDOUCÍ ŘEDITEL

- Sleva 35%
- Aktivita: 150 PVU
- 5 aktivních větví, z toho:
  2 „Ředitel" a 1 „Junior Ředitel"
- 1500 GVU
- 10 000 GVR

15 % ze Spotřebitelů
+ 8 % z 1. úrovně K, S.K., M.
+ 6 % z 2. úrovně K, S.K., M.
+ 4 % ze 3. úrovně K, S.K., M

PLUS:

8 % z 1. ředitelské linie
6 % z 2. ředitelské linie
4 % ze 3. ředitelské linie
2 % ze 4. a 5. ředitelské linie
+ 5 % Sponzorský Bonus

MASTER ŘEDITEL

- Sleva 35%
- Aktivita: 150 PVU
- 6 aktivních větví, z toho:
  3 „Ředitel" a 1 „Skupinový Ředitel"
- 1250 GVU
- 25 000 GVR

15 % ze Spotřebitelů
+ 8 % z 1. úrovně K, S.K., M.
+ 6 % z 2. úrovně K, S.K., M.
+ 4 % ze 3. úrovně K, S.K., M

PLUS:

8 % z 1. ředitelské linie
6 % z 2. ředitelské linie
4 % ze 3. ředitelské linie
2 % ze 4. a 5. ředitelské linie
1 % z 6. ředitelské linie
+ 5 % Sponzorský Bonus

STŘÍBRNÝ ŘEDITEL

- Sleva 35%
- Aktivita: 200 PVU
- 7 aktivních větví, z toho:
  3 „Ředitel”, 1 „Skupinový Ř.” a 1 „Vedoucí Ř.”;
- 1 000 GVU
- 50 000 GVR

15 % ze Spotřebitelů
+ 8 % z 1. úrovně K, S.K, M.
+ 6 % z 2. úrovně K, S.K, M.
+ 4 % ze 3. úrovně K, S.K, M.

PLUS:

8 % z 1. ředitelské linie
6 % z 2. ředitelské linie
4 % ze 3. ředitelské linie
2 % ze 4. a 5. ředitelské linie
1 % z 6. a 7. ředitelské linie
+ 5 % Sponzorský Bonus

ZLATÝ ŘEDITEL

- Sleva 35%
- Aktivita: 200 PVU
- 8 aktivních větví, z toho:
  3 „Ředitel”
  1 „Skupinový Ředitel”
  1 „Vedoucí Ředitel”
  1 „Master Ředitel”
- 750 GVU
- 100 000 GVR

15 % ze Spotřebitelů
+ 8 % z 1. úrovně K, S.K, M.
+ 6 % z 2. úrovně K, S.K, M.
+ 4 % ze 3. úrovně K, S.K, M.

PLUS:

8 % z 1. ředitelské linie
6 % z 2. ředitelské linie
4 % ze 3. ředitelské linie
2 % ze 4. a 5. ředitelské linie
1 % z 6., 7. a 8. ředitel. linie
+ 5 % Sponzorský Bonus

PLATINOVÝ ŘEDITEL

- Sleva 35%
- Aktivita: 250 PVU
- 9 aktivních větví, z toho:
  3 „Ředitel”
  1 „Skupinový Ředitel”
  1 „Vedoucí Ředitel”
  1 „Master Ředitel”
  1 „Stříbrný Ředitel”
- 500 GVU
- 250 000 GVR

15 % ze Spotřebitelů
+ 8 % z 1. úrovně K, S.K, M.
+ 6 % z 2. úrovně K, S.K, M.
+ 4 % ze 3. úrovně K, S.K, M.

PLUS:

8 % z 1. ředitelské linie
6 % z 2. ředitelské linie
4 % ze 3. ředitelské linie
2 % ze 4. a 5. ředitelské linie
1 % z 6., 7. a 8. ředitel. linie
0,5 % z 9. ředitelské linie
+ 5 % Sponzorský Bonus

DIAMANTOVÝ ŘEDITEL

- Sleva 35%
- Aktivita: 250 PVU
- 10 aktivních větví, z toho:
  3 „Ředitel”
  1 „Skupinový Ředitel”
  1 „Vedoucí Ředitel”
  1 „Master Ředitel”
  1 „Stříbrný Ředitel”
  1 „Zlatý Ředitel”
- 500 GVU
- 500 000 GVR

15 % ze Spotřebitelů
+ 8 % z 1. úrovně K, S.K, M.
+ 6 % z 2. úrovně K, S.K, M.
+ 4 % ze 3. úrovně K, S.K, M.

PLUS:

8 % z 1. ředitelské linie
6 % z 2. ředitelské linie
4 % ze 3. ředitelské linie
2 % ze 4. a 5. ředitelské linie
1 % z 6., 7. a 8. ředitel. linie
0,5 % z 9. a 10. ředitelské linie
+ 5 % Sponzorský Bonus

MOTIVAČNÍ PROGRAMY

BONUS RŮSTU

Doplňková prémie pro Distributory za **postup po žebříčku Statusů.**
Distributor při přechodu na vyšší status (začíná se od **Skupinového Ředitele**), který udrží 3 x za sebou – získá prémii:
- Za udržení statusu Skupinový ředitel - 420€
- Za udržení statusu Vedoucí ředitel - 420€
- Za udržení statusu Master ředitel - 630€
- Za udržení statusu Stříbrný ředitel - 630€
- Za udržení statusu Zlatý ředitel a výše - 840€

Poznámka:
Pokud distributor dosáhne například status Skupinový ředitel a neudrží ho po dobu 3 měsíců v řadě, pak už nemůže nikdy obdržet prémii za tento status. Může získat prémii pouze za další status, který je vyšší než Skupinový ředitel, tedy v tomto případě za status Vedoucí ředitel.

PROGRAM BYDLENÍ

Jedním ze základních cílů firmy "Dr. Nona International, LTD." je stálý růst blahobytu jejích Distributorů.
Kromě měsíčních bonusů a prémií představuje Firma doplňkový **program BYDLENÍ**.
Za každou splněnou podmínku programu získáte na své konto Prémiové body v programu Bydlení – tzv. **Prize points**, které se hromadí na Vašem distributorském kontě. Prémiové body se připisují na konci každého kalendářního měsíce. Body v programu můžete získat za dosažený Status nebo objem GVU v daném měsíci.

- 1 BOD – Skupinový ředitel nebo 2000 GVU
- 2 BODY – Vedoucí ředitel nebo 3000 GVU
- 3 BODY – Master ředitel nebo 4000 GVU

Body se načítají pouze za jednu z těchto dvou podmínek.

Příklad: Skupinový ředitel realizoval v daném měsíci 3000 GVU, budou mu tedy připsány 2 BODY.

Poznámka: V případě, že v jakémkoli měsíci účastník programu BYDLENÍ **nezíská** ani jeden BOD, automaticky ztrácí 4 body.
Výplata se realizuje při dosažení **následujícího počtu bodů**:

- 150 BODŮ - 12 500€
- 250 BODŮ - 25 000€
- 350 BODŮ - 40 000€

ZÁSADY SPOLEČNOSTI A PRAVIDLA REKLAMY

ETICKÝ KODEX

- Ke klientovi je potřeba chovat se korektně, slušně a s citlivým přístupem k jeho problémům.

- Klienta je třeba dostatečně informovat o účincích produktů, způsobu jejich užívání a podmínkách reklamace.

- Je potřeba vždy dát klientovi zpětný kontakt na sebe pro případ reklamace či doplnění informací.

- Je potřeba objednané zboží klientovi dodat vždy v dohodnutém termínu.

- Nelze podávat nepravdivé či zavádějící informace o účincích produktů a používat podvodných praktik prodeje.

- Nelze narušovat soukromí klienta, kontaktovat jej v nevhodnou dobu či jinak překračovat práh jeho soukromí.

- Povinností Distributora je pravdivě informovat zájemce o registraci o výhodách a nevýhodách způsobu, jakým se chce registrovat, jako i o právním rámci registrace v dané zemi.

- Distributor je povinen starat se o zaregistrovanou osobu ve své síti, pomáhat jí v její práci, rozvíjet její vědomosti a dovednosti.

- Nelze podávat zkreslené a nepravdivé informace o účincích produktů nebo výši a způsobu výdělku.

- Zájemce o registraci nelze uvádět v omyl, používat nepravdivých informací nebo podvodných praktik k jeho registraci.

- Za žádných okolností není možné registrovat klienta, který je již zaregistrován v síti jiného Distributora.
V případě, že by došlo k takové registraci, bude Sponzor okamžitě vyrozuměn a nově zaregistrovaný klient se vrátí zpět vlastnímu Sponzorovi.

Registrací potvrzujete, že souhlasíte s níže uvedenými zásadami společnosti Dr. Nona International, LTD.
Registrovat se jako nezávislý Distributor Společnosti může jakákoli plnoletá osoba, pokud se ovšem již nezaregistrovala během posledních šesti měsíců.
Registrací se stáváte **Distributorem** či **Spotřebitelem** Dr. Nona a souhlasíte, že:
- budete dodržovat předpisy reklamy Společnosti a následovat je;
- budete dodržovat všechny zákony, (včetně daňových), a předpisy země, ve které podnikáte;

JAKO DISTRIBUTOR MÁTE PRÁVO:

- získávat produkty od Společnosti se slevou;
- získat od Společnosti informační a propagační materiály;
- vytvořit vlastní síť klientů;
- získávat příjmy z této sítě;
- sdílet s ostatními vlastní zkušenosti s používáním produktů Společnosti;
- vykonávat svou činnost na jakémkoli místě (město, region, stát) bez výlučných práv na území;
- dát si na vizitku, telefonní seznam, dopisní papír, atp., název "Dr. Nona ", ke kterému však musí být přidána fráze: "Nezávislý distributor“ nebo „Nezávislý konzultant“.

Dále vytvářet vlastní webové stránky nebo si otevřít osobní stránku na oficiálních stránkách Společnosti. Při otevření Vašeho webu na titulní stránce ***v horní části by měl*** být uveden nápis, že toto je "Místo nezávislého Distributora Dr. Nona";
- prodat či dědit svůj status a vaši síť (viz. Pravidla pro prodej a dědictví sítě);
- jednostranně zrušit registraci na základě písemné žádosti. V případě zrušení, je nová registrace možná až po uplynutí šesti měsíců od zrušení.

Společnost Distributorům nepovoluje:

- jednat ve sdělovacích prostředcích jménem Společnosti a vydávat se za zaměstnance nebo představitele Společnosti;
- poskytovat nepravdivé informace, záruky nebo sliby, týkající se výrobků, které nejsou obsaženy v oficiálních publikacích společnosti;
- kopírovat a reprodukovat tištěné, zvukové a obrazové materiály Společnosti pro komerční účely;
- používat jméno, symboly a ochranné známky Společnosti bez předchozího písemného souhlasu;
- změnit Sponzora.

V případě porušení pravidla o změně Sponzora se Distributor, který nahradil Sponzora, vrátí s celou strukturou prvnímu Sponzorovi. Dále distributor a sponzor, kteří jej znovu podepsali do své struktury, obdrží varování. Při opakovaném porušení tohoto pravidla, bude oběma zrušena registrace bez práva na obnovení.

Společnost dále:

- potvrzuje, že všichni Distributoři mají stejná práva, bez ohledu na status;
- **vyhrazuje si právo změnit Marketingový plán, tj. může upravovat pravidla získávání odměn v síti a oznámit změny minimálně 2 měsíce před jejich vstupem v platnost;**
- potvrzuje právo Distributora na partnerství. Partner může být vepsán do registrace zasláním příslušných dokumentů do kanceláře společnosti. Všechna práva však zůstávají u vlastníka Dohody;
- vyhrazuje si právo v případě zjevného porušení "Zásad Společnosti a pravidel reklamy" jednostranně zrušit smlouvu bez práva na obnovení.

PRAVIDLA PRO PRODEJ SÍTĚ

1. Společnost si vyhrazuje předkupní právo k síti.

2. Nákup a prodej sítě musí být potvrzen v centrále Společnosti v Izraeli.

3. Chcete-li síť prodat jiné osobě, je potřeba poskytnout úplné informace o kupujícím;

4. Prodej musí být potvrzen vedením Společnosti v Izraeli.

5. Společnost Dr. Nona International, LTD. si vyhrazuje právo na poplatek ve výši 10% z průměrné měsíční hodnoty odměn, které prodávající obdržel od Společnosti během libovolných šesti měsíců.

PRAVIDLA DĚDĚNÍ SÍTĚ

In case of the death of a registered person, the built-in network passes to the **rightful heir**. Heirs must prove their inheritance right, with registration only being allowed to one person. This person has to provide consent of the other heirs to inherit the network. The right to inherit the network is an internal affair of the Company and is guaranteed by the Company.

M. Shneerson
Company President of "Dr. Nona International, Ltd"