

MARKETING

Firmy „Dr. Nona International“ Ltd.

Obsah

1. Vitajte!	2
2. Systém sieťového marketingu	3
• Základné pravidlá.....	3
• Registrácia.....	4
• Terminológia a popisy.....	5
• Kariérny postup a statusy.....	9
• Konzultant.....	9
• Manažér.....	11
• Riaditeľ.....	13
• Stupne statusu riaditeľ a výpočet prémie	18
• Pravidlá transferu bodov.....	21
• Pravidlá zúženia siete.....	22
• Doplnkové odmeny.....	25
3. Práva zúčastnených strán a pravidlá reklamy	25
• Postup pri riešení porušenia pravidiel MP a Etického kódexu.....	27
• Pravidlá predaja a dedenia sietí.....	27
4. Etický kódex	28

Vitajte v spoločnosti Dr. Nona International, Ltd.

Na začiatku je vždy ten, kto robí niečo, čo ostatní považujú za nedosiahnuteľné.

Celý život sme verili tomu, že nie je možné, aby bol človek zdravý a zároveň bohatý.

Verte, je to možné! Dôkazom sú tisíce ľudí pracujúcich s Firmou Dr.Nona!

Používajú produkty Dr.Nona a tým sa starajú o svoje zdravie.

Predávajú tieto produkty a sú bohatí.

A Vy? Môžete aj vy dokázať niečo zdanlivo neuskutočniteľné?

Práve ste urobili prvý krok na ceste k tomuto cieľu!

Buďte medzi tými, ktorí sú bohatí a zdraví!

Dr. Nona Kuchina - autorka produkcie

Moshe Shneerson - prezident Dr. Nona International, Ltd.

Vážení priatelia,

k dispozícii máte dočasný Marketingový plán našej Firmy, ktorý je platný od 1.02.2013.

Rok 2013 je pre našu spoločnosť rokom prechodu na vyššiu úroveň spolupráce, s cieľom ponúknuť Vám lepšiu vzájomnú komunikáciu, nový vzhľad a informácie o produkcii.

Prijmite naše ospravedlnenie, že v priebehu tohto roka bude marketingový plán, internetová stránka a niektoré informácie v dočasnej forme.

Ďakujeme za pochopenie

Za spoločnosť D.N.I. Ing. Emília Konečná a Dimitr Bululukov

SYSTEM SIEŤOVÉHO MARKETINGU FIRMY DR.NONA INTERNATIONAL, Ltd.

ZÁKLADNÉ PRAVIDLÁ

Marketingový plán firmy je súhrn pravidiel, ktoré umožňujú zvyšovanie zliav na nákup jej produkcie a zvyšovanie príjmov za rozširovanie siete zákazníkov v ľubovoľnom tempe podľa Vášho uváženia, možností a schopností, bez akýchkoľvek obmedzení zo strany DR.NONA INTERNATIONAL, Ltd. (ďalej len "Firma"), či jej regionálneho zástupcu (ďalej "Spoločnosť").

Marketingový plán hovorí – ÁNO

- Tri úrovne zliav
- Pripočítavanie bodov z Vašej organizácie
- Príjem z maloobchodného predaja
- Provízia za nákupy členov Vašej organizácie
- Prémiová odmena za prácu Vašich Riaditeľov
- Mesačné finančné vyúčtovanie
- Doplnkové odmeny

Marketingový plán hovorí –NIE

- Nie je potrebné okamžité otváranie programu pripočítavania bodov
- Nie je obmedzenie príjmu
- Nie je obmedzenie v rozvoji siete do šírky a hĺbky
- Nie je obmedzenie získania vyššieho statusu
- Nie je riziko straty vybudovanej siete

REGISTRÁCIA

Ako sa stať Zvýhodneným zákazníkom alebo nezávislým Distribútorom Firmy:

- Vyplniť registračný formulár, doručiť ho do kancelárie Spoločnosti a uhradiť vstupný poplatok. Vstupný poplatok je úhradou za vykonanie registrácie a ročný počítačový servis.
- Registračný formulár môžete doručiť Spoločnosti osobne, poštou, cez sponzora, alebo on-line cez stránku www.drnona.eu
- Registrácia je zo strany Spoločnosti potvrdená pridelením Vášho identifikačného čísla (ID). Spolu s ID vo forme identifikačnej karty Vám Spoločnosť bezplatne odovzdá "Štartovaciu sadu" obsahujúcu informačné a reklamné materiály.

Po zadaní Vašich údajov do systému získate právo nakupovať produkty so zľavou. Získate možnosť pozývať nových ľudí, pre ktorých budete Registrujúcou osobou - Sponzorom.

Pozor!

- Aby sa Vaše nákupy a nákupy Vami zaregistrovaných osôb hromadili na Vašom konte, je potrebné splniť podmienku otvorenia systému pripočítavania bodov jednorazovým nákupom v hodnote aspoň 100 bodov, postupnými nákupmi v priebehu kalendárneho mesiaca v hodnote aspoň 150 bodov alebo transferom bodov od Sponzora.
- Registračný formulár vyplňte čitateľne a správne vrátane časti "Sponzor". Záleží na tom Vaša zľava a príjem!
- Systém pracuje na medzinárodnej úrovni v anglickom jazyku, preto Vaše údaje budú spracované bez rozlišovacích znamienok.

ANULOVANIE REGISTRÁCIE – registrácia môže byť anulovaná zo strany registrovanej osoby alebo Firmy

Registrovaná osoba môže anulovať svoju registráciu:

- s okamžitou platnosťou - doručením písomnej žiadosti o anulovanie do Spoločnosti s možnosťou novej registrácie po uplynutí šiestich mesiacov od zrušenia pôvodnej registrácie.
- automaticky - neprejavom svojej aktivity podľa pravidiel MP

Firma môže registráciu anulovať výhradne pri hrubom porušení pravidiel MP a Etického kódexu zo strany registrovanej osoby a to po predchádzajúcom upozornení. Pri takto anulovanej registrácii zaniká možnosť akejkoľvek novej registrácie.

Po anulovaní registrácie sieť prechádza automaticky k Sponzorovi.

TERMINOLÓGIA A POPISY

MARKETINGOVÝ PLÁN (ďalej len MP) - systém podnetov a motivácií pre registrované osoby, ktoré chcú propagovať a rozširovať záujemcov o nákup produkcie Firmy. Stanovuje princípy ponuky, podmienky a výšku vyplácaných odmien za vykonané činnosti.

KLIENT- je neregistrovaný zákazník, ktorý nakupuje produkty bez zľavy za 100 % ceny podľa aktuálneho cenníka, výlučne od registrovaného člena, nie od Spoločnosti.

ZVÝHODNENÝ ZÁKAZNÍK - fyzická alebo právnická osoba, nakupuje tovar pre svoje potreby podľa dosiahnutej zľavy, má právo pozývať záujemcov o spoluprácu, nezaobera sa distribúciou.

DISTRIBÚTOR – fyzická alebo právnická osoba, spôsobilá na právne úkony, ktorá doručila Spoločnosti podpísané "Vyhlásenie distribútora", nakupuje tovar podľa získanej zľavy, má právo pozývať záujemcov o spoluprácu a právo na vyplácanie odmien podľa marketingového plánu.

(Pozn.: Právnická osoba musí mať zapísaného zastupujúceho reprezentanta - jednu fyzickú osobu, nesúcu práva a povinnosti vyplývajúce z registrácie.)

ŠTARTOVACIA SADA - súbor informačných a reklamných materiálov, ktoré získate bezplatne pri registrácii.

REGISTRUJÚCA OSOBA (ďalej len Sponzor) - je osobou, ktorej povinnosťou je Vás informovať o možnostiach a výhodách produkcie a marketingového plánu firmy.

PARTNER - osoba, ktorá je so súhlasom Firmy spolu s Vami registrovaná pod jedným registračným číslom (ID). Partner nie je účastníkom odmien, akcií a výherných cien Firmy.

STATUS - je stupeň (pozícia) v marketingovej štruktúre spojený s istými právami a záväzkami. Každý status je možné dosiahnuť splnením určitých podmienok. Marketingový plán má tri základné statusy: Konzultant, Manažér a Riaditeľ.

KONZULTANT – je prvý status po registrácii, má právo nakupovať produkciu s 20% zľavou (v počítačovom systéme označený 2).

MANAŽÉR – po splnení podmienok stanovených pre tento status má právo nakupovať produkciu s 33% zľavou (v počítačovom systéme označený 3).

RIADITEĽ – po splnení podmienok stanovených pre tento status má právo nakupovať produkciu so 40% zľavou (v počítačovom systéme označený 4).

VYŠŠIE STUPNE STATUSU RIADITEĽ – ďalšie členenie statusu "Riaditeľ", ktoré nemajú trvalý charakter a je nutné ich obhájiť pracovnými výsledkami každý mesiac (napr. Skupinový, Zlatý, Diamantový ...).

PRACUJÚCI RIADITEĽ – Riaditeľ, ktorý v priebehu kalendárneho mesiaca uskutoční osobný nákup produkcie aspoň za 100 bodov a skupinový nákup minimálne za 1500 bodov (spolu s osobným nákupom).

PASÍVNY RIADITEĽ – Riaditeľ, ktorý v priebehu kalendárneho mesiaca uskutoční osobný nákup produkcie aspoň za 100 bodov a skupinový nákup za **menej** ako 1500 bodov.

NEPRACUJÚCI RIADITEĽ – Riaditeľ, ktorý v priebehu kalendárneho mesiaca uskutoční osobný nákup produkcie za **menej** ako 100 bodov.

MARKETINGOVÁ ŠTRUKTÚRA (SIEŤ) – sú všetky osoby registrované vo Vašej sponzorskej línii v časovej postupnosti, počet línii je neobmedzený.

LÍNIA - pozícia registrovanej osoby vo vzťahu k Vášmu sponzorskému postaveniu. Osoby registrované Vami osobne sú vo Vašej prvej línii. Osoby registrované Vašou prvou líniou tvoria Vašu druhú líniu (ich prvá) atď. Počet registrovaných osôb v každej línii je neobmedzený.

VETVA- časť marketingovej štruktúry, vytvorená Riaditeľmi Vašej prvej línie. Počet vetiev je neobmedzený.

PRACUJÚCA VETVA – vetva, v ktorej čele stojí Pracujúci Riaditeľ.

SKUPINA ROZVOJA - Vaša časť marketingovej štruktúry bez Riaditeľov a ich sietí.

BOD - Volume Point (VP) - jednotka objemu, slúžiaca na vyjadrenie hodnoty každého produktu, rovnaká pre celý svet a nie je spojená so žiadnou svetovou menou. Nezahŕňa náklady súvisiace s nadobudnutím tovaru v jednotlivých krajinách (DPH, doprava a pod.)

BODOVÁ HODNOTA - Volume Units (VU) – hodnota jednotlivého produktu vyjadrená v bodoch.

SYSTÉM PRIPOČÍTAVANIA BODOV – je jedným zo základných pilierov marketingového plánu, umožňuje kumulovať body Vašich nákupov a nákupov Vašej siete na Vašom konte a tým dosahovať vyššie zľavy pri nákupe produkcie. Je ukazovateľom plnenia podmienok MP stanovených pre udržanie zliav alebo dosiahnutia odmien. Pripočítané body sa delia na osobné, skupinové a globálne. Systém pripočítavania bodov nie je spustený automaticky, je potrebné ho otvoriť.

OTVORENIE SYSTÉMU PRIPOČÍTAVANIA BODOV - v prípade záujmu o kumuláciu bodov na Vašom konte otvoríte systém pripočítavania jednou z nasledujúcich možností: a) jednorazovým nákupom v hodnote aspoň 100 bodov
b) niekoľkými nákupmi v priebehu jedného kalendárneho mesiaca v súčte aspoň 150 bodov

OSOBNÉ BODY - Personal Volume Units (PVU) – objem Vašich osobných nákupov v kalendárnom mesiaci, vyjadrený v bodoch VP.

SKUPINOVÝ OBJEM BODOV - Group Volume Units (GVU) – je súčtom Vašich osobných nákupov a nákupov Vašej skupiny rozvoja bez Riaditeľov a ich sietí v danom kalendárnom mesiaci vyjadrený v bodoch.

GLOBÁLNY OBJEM (GVR) – súčet objemov nákupov skupiny rozvoja (bez osobných nákupov a uskutočnených transferov bodov) a objemu nákupu všetkých Riaditeľov a ich sietí až po desiatu líniu.

TRANSFER BODOV- proces prevodu bodov medzi Sponzorom a členmi jeho siete.

ZÚČTOVACIE OBDOBIE - doba, za ktorú Spoločnosť prepočítava výsledky práce pre výplatu odmeny – **KALENDÁRNY MESIAC**.

KVALIFIKÁCIA- ukazovatele objemu predaja a práce so svojou štruktúrou, ktoré máte splniť, samostatne alebo so svojou skupinou, aby ste získali (či potvrdili) svoj status a prípadne odmeny.

ODMENY – Marketingový plán predkladá širokú škálu odmien za propagovanie produkcie firmy a zvyšovanie obratu. Základnou odmenou je možnosť zvyšovania a udržania zliav na nákup produkcie. Pre aktívne osoby, zacielené na zárobok je rozpracovaný systém finančných a vecných odmien v rozsahu od malého zárobku až po serióznu podnikateľskú činnosť.

PROVÍZIA (KOMISIA) – odmena vypočítaná z cenových rozdielov statusov za objem nákupov jeho skupiny rozvoja.

PRÉMIOVÁ ODMENA (BONUS) - odmena za objemy nákupov organizácií Riaditeľov podľa pravidiel marketingového plánu Spoločnosti.

DOPLNKOVÁ ODMENA–odmena za splnenie podmienok krátkodobého alebo dlhodobého motivačného programu na podporu rozvoja siete.

MOTIVAČNÉ PROGRAMY – nadstavbová časť marketingového plánu obsahujúca súbor motivačných nástrojov na zvyšovanie predaja produkcie a doplnkových odmien pre aktívnych distribútorov. Sú napísané v samostatnej časti, ktorá je neoddeliteľnou súčasťou MP firmy.

HĽBKA ODMIEN - počet línií, z ktorých sa Vám počítajú prémie (bonusy).

ZÚŽENIE SIETE – súvisí s hĺbkou odmeny, vo vzťahu k výpočtu odmien je zúženie siete eliminácia neaktívnych členov siete, ktorí v kalendárnom mesiaci nespĺnili kvalifikačné normy, nezískavajú odmeny, stávajú sa "neviditeľní" a odmena za prácu ich siete prechádza k Riaditeľovi na vyššiu pozíciu, ktorý v danom mesiaci kvalifikačné normy splnil. **Zúženie siete sa týka len odmien v danom mesiaci, netýka sa kvalifikačných noriem.**

ŠEK – vnútorný doklad Firmy, ktorý preukazuje výšku odmeny za zúčtovacie obdobie.

OSOBNÝ NÁKUP – nákup vykonaný priamo na Vaše registračné číslo, nie transferom od Sponzora.

PRIVILEGOVANÉ NÁKUPY - nákupy, s ktorými je spojená určitá výhoda, napríklad manažérsky vstup 700 bodov, riaditeľský vstup 3000 bodov. Takéto nákupy je možné vykonať len ako osobné nákupy.

ROČNÉ PREDĹŽENIE - poplatok za predĺženie evidencie v databáze registrovaných osôb. Predĺženie evidencie sa vykonáva každoročne po uplynutí výročia registrácie spolu s nákupom tovaru, alebo samostatne. Bez predĺženia registrácie nie je možné nakupovať ani prijať odmenu. Výška poplatku je rozdielna podľa dosiahnutého statusu.

INFORMÁCIE O PRÁCI SIETE - informácie z databázy o objeme nákupov registrovaných osôb v sponzorských líniách. Informácie sú členené do štyroch samostatných výtlačkov:

- Work Net – sieť Vašich aktívnych (pracujúcich) osôb,
- Current Net – celá sieť, pracujúci i nepracujúci členovia Vašej siete,
- Branch Net – prehľad riaditeľských vetiev vo Vašej prvej línii,
- Develop Group – výpis práce skupiny rozvoja.

Túto informáciu môžete získať kedykoľvek po vykonaní registrácie na oficiálnej stránke firmy www.drnona.net, prípadne v obslužnom mieste Spoločnosti.

RADA – je územný orgán aktívnych Distribútorov spresňujúci etické pravidlá, pravidlá reklamy, postupy šírenia produkcie a využitia výhod marketingového plánu podľa podmienok a zákonov príslušnej krajiny. Po publikovaní spresňujúcich pravidiel na www.drnona.eu sa tieto pravidlá stávajú záväznými pre všetkých registrovaných členov. Rada je kontaktnou osobou medzi registrovanými osobami a vedením Firmy, prípadne vedením Spoločnosti - regionálnym zástupcom Firmy v danej krajine, ktorá predkladá požiadavky a návrhy na zmeny v činnosti Firmy a opatrenia voči registrovaným členom pri porušení stanovených pravidiel.

ETICKÝ KÓDEX - etické pravidlá správania sa osôb zaoberajúcich sa ponukou produkcie Firmy, ktoré je povinný dodržiavať každý registrovaný člen. Ich porušovanie môže viesť k zrušeniu registrácie.

KARIÉRNÝ POSTUP A STATUSY

Marketingový plán rozlišuje tri základné stupne - STATUSY : KONZULTANT, MANAŽÉR, RIADITEĽ.

Podmienky dosiahnutia a udržania týchto troch základných statusov sú rovnaké pre Zvýhodneného Zákazníka i Distribútora, rozdiel je len v tom, že Zvýhodnený Zákazník nevykazuje príjem.

KONZULTANT – zľava 20%

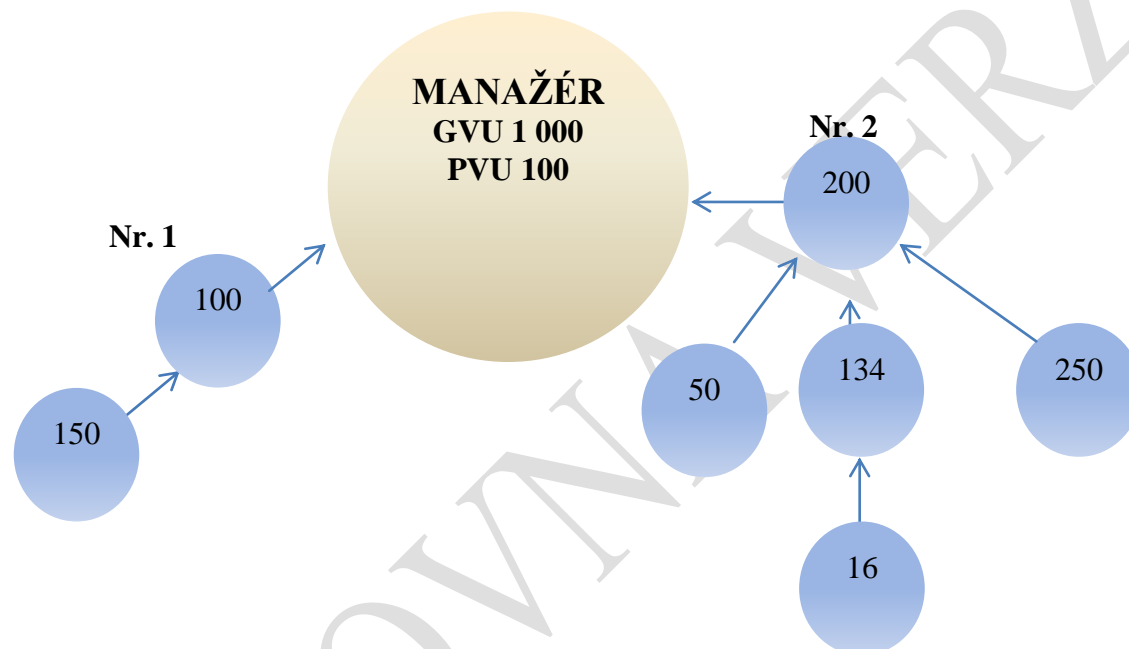
Tento status je prvým stupňom v marketingovej štruktúre, dosiahnete ho automaticky uskutočnením svojej registrácie.

! Pozor: Ak súčasne s registráciou urobíte prvý osobný nákup vo výške min. 250 bodov, dostanete darček - produkt v hodnote 28 bodov (Dynamický krém, alebo produkt podľa akcie v danom mesiaci), takže Vaša zľava pri tomto nákupe je min. 28%!

Výsady Konzultanta

1. Nákup tovaru so zľavou 20%
2. Dosiahnutie vyšších statusov v marketingovej štruktúre prostredníctvom osobných nákupov a nákupov svojej siete s podmienkou otvoreného systému pripočítavania bodov:
 - a) jednorazovým osobným nákupom v hodnote aspoň 100 bodov je systém otvorený s okamžitou platnosťou a každý Váš nasledujúci nákup alebo nákup Vašej siete sa pripočítava na Vaše konto
 - b) niekoľkými nákupmi v hodnote aspoň 150 bodov v priebehu kalendárneho mesiaca je systém otvorený na začiatku nasledujúceho mesiaca a Vaše nákupy a nákupy Vašej siete zrealizované v nasledujúcom mesiaci sa pripočítavajú na Vaše konto
 - c) transferom od Sponzora v minimálnej výške 100 bodov je systém otvorený na začiatku nasledujúceho mesiaca a Vaše nákupy a nákupy Vašej siete zrealizované v nasledujúcom mesiaci sa pripočítavajú na Vaše konto.

Schéma č.1 *Príklad pripočítavania bodov*
(ako sa stať Manažérom)



100 PVU +250 VP (body z organizácie č.1) + 650 (body z organizácie č.2) = 1 000 skupinových bodov (GVU)

3. Pri každom osobnom nákupe v minimálnej hodnote 300 bodov dostanete darček - produkt v hodnote 28 bodov (Dynamický krém, alebo produkt podľa akcie v danom mesiaci), takže Vaša zľava pri tomto nákupe je min. 27%!
4. Využitie Motivačných programov určených pre tento status.

Príjmy Konzultanta

1. Ziskanie príjmu z maloobchodného predaja, to znamená 25% z čiastky vynaloženej na nákup tovaru.

Vysvetlivka:

Prečo získavate príjem 25% z maloobchodného predaja?

Napr.: Cena produktu je 100 VU dohodnutých jednotiek. Pokiaľ kúpite produkt ako Konzultant s 20% zľavou za 80 VU a predávate ho za 100 VU, Váš príjem je 20 VU, čo je 25% z 80 VU – čiastky vynaloženej na jeho nákup.

2. Príjem za prácu svojej siete podľa motivačných programov, napríklad konzultantský bonus

Vysvetlivka:

Firma nad rámec príjmov garantovaných Marketingovým plánom stanovuje krátkodobé a dlhodobé Motivačné programy pre jednotlivé statusy. Tieto doplnkové odmeny sú veľmi lukratívne, venujte im pozornosť. Informácie získate od svojho Sponzora.

Podmienky udržania statusu Konzultant

Jedinou podmienkou pre udržanie statusu Konzultant je **prejaviť svoju aktivitu osobným nákupom v akomkoľvek objeme aspoň raz v priebehu 12 mesiacov.**

Vysvetlivka:

Váš posledný osobný nákup bol uskutočnený v apríli tohto roka, ak do apríla nasledujúceho roka nevykonáte žiadny osobný nákup, ste neaktívnym Konzultantom a od nasledujúceho mesiaca - mája, je Vaša registrácia zrušená (vymazaná z databázy). Vaša sieť automaticky prechádza k Vášmu sponzorovi. Stať sa opäť Konzultantom Firmy je možné len novou registráciou.

MANAŽÉR – zľava 33%

Druhý stupeň v marketingovej štruktúre, tento status možno dosiahnuť dvoma spôsobmi:

- 1) Súčet Vašich osobných bodov a bodov členov Vašej siete (GVU) dosiahne 1000 bodov (schéma č. 1). Od tohto okamihu sa stávate Manažérom s právom na 33% zľavu pri všetkých ďalších nákupoch. Doba za ktorú možno takto dosiahnuť statusu Manažér nie je obmedzená.
- 2) Jednorazovým osobným nákupom vo výške aspoň 700 bodov, s možnosťou už tento nákup realizovať so zľavou 33%. K tomuto nákupu Vám Firma daruje ďalších 300 bodov, takže na Vašom konte bude 1000 bodov a vecný darček v hodnote 23 bodov (Telové mlieko Solaris alebo produkt podľa akcie v danom mesiaci). Týmto okamihom získate status Manažér.

Poznámka: Darovaných 300 bodov sa nepripočítava do skupinového objemu Sponzora (GVU) a nepatrí za ne provízia a odmeny.

Výsady Manažéra

1. Nákup produktov so zľavou 33%.
2. Možnosť ďalšieho kariérneho postupu na status Riaditeľ, realizovaním osobných nákupov a nákupov Vašej siete. Body sa Vám pripočítajú aj z Manažéra, pokiaľ je vo vašej sieti. Rovnosť statusu nemá vplyv na pripočítavanie bodov (viď schéma č.2).
3. Pri každom osobnom nákupe v minimálnej hodnote 300 bodov dostanete darček - produkt v hodnote 23 bodov (Telové mlieko Solaris, alebo produkt podľa akcie v danom mesiaci), takže pri započítaní darčeka Vaša zľava tohto nákupu je min. 38%!
4. Využitie motivačných programov určených pre tento status, napríklad konzultantský bonus .

Príjmy Manažéra

1. Získanie príjmu z maloobchodného predaja - 50% sumy vynaloženej na jej nákup

Vysvetlivka:

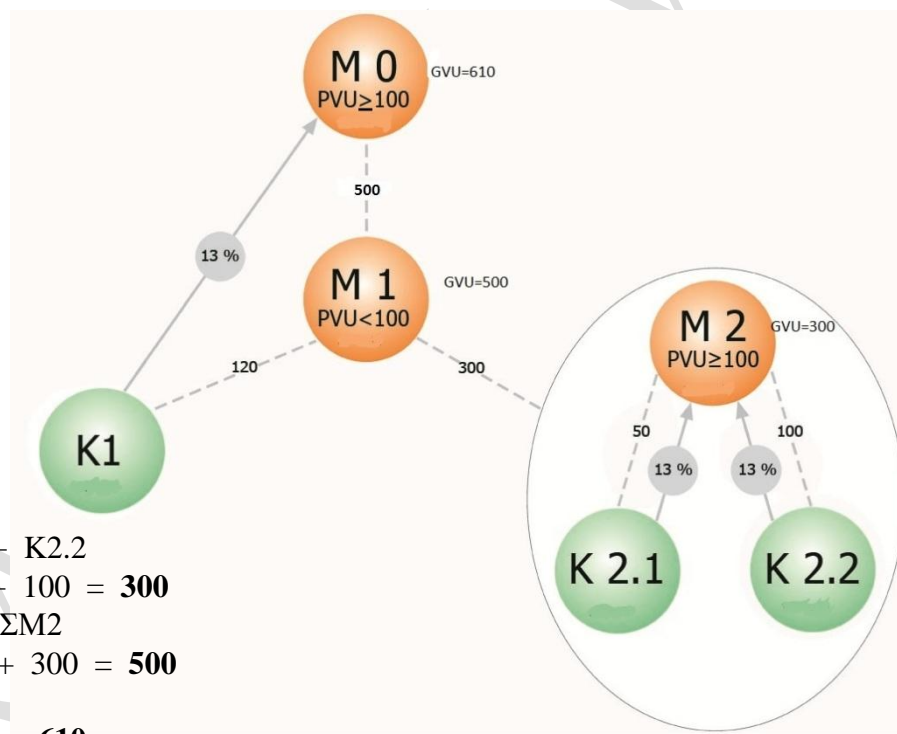
Prečo získavate príjem 50% z maloobchodného predaja? Napr. cena produktu je to 100 VU zmluvných jednotiek. Kúpili ste produkt s 33% zľavou (za 67 VU) a predávate za 100 VU. Váš príjem je 33 VU čo je 50% z 67 VU vynaložených na ich nákup.

2. Získavanie provízie 13% z nákupov Konzultantov Vašej siete. Kvalifikáciou pre získanie provízie je osobný nákup aspoň za 100 bodov v danom kalendárnom mesiaci (alebo minimálne 100 bodov získaných transferom), inak provízia prechádza na vyššieho Sponzora, ktorý podmienku splnil. Táto podmienka sa týka iba získania provízie, netýka sa pripočítavania bodov zo siete (viď schéma č.2).

Schéma č. 2

Pripočítavanie bodov a výpočet provízie Manažéra

M 0 = 110 PVU
M 1 = 80 PVU
K 1 = 120 PVU
M 2 = 150 PVU
K2.1 = 50 PVU
K2.2 = 100 PVU



$$\begin{aligned} \text{GVU M 2} &= \text{M2} + \text{K2.1} + \text{K2.2} \\ &= 150 + 50 + 100 = \mathbf{300} \\ \text{GVU M 1} &= \text{M1} + \text{K1} + \Sigma \text{M2} \\ &= 80 + 120 + 300 = \mathbf{500} \\ \text{GVU M 0} &= \text{M0} + \Sigma \text{M1} \\ &= 110 + 500 = \mathbf{610} \end{aligned}$$

3. Príjem za prácu svojej siete podľa motivačných programov.

Vysvetlivka:

Firma nad rámec príjmov garantovaných Marketingovým plánom stanovuje krátkodobé a dlhodobé Motivačné programy pre jednotlivé statusy. Tieto doplnkové odmeny sú veľmi lukratívne, venujte im pozornosť. Informácie získate od svojho Sponzora.

Podmienky udržania statusu Manažér

Jedinou podmienkou pre udržanie statusu Manažér je prejavit' svoju aktivitu osobným nákupom v objeme aspoň 100 bodov v jednom mesiaci v priebehu 12-tich mesiacov od dňa potvrdenia statusu Manažér.

Vysvetlivka:

Status Manažér ste dosiahli 13. februára tohto roka, ak do 13. februára nasledujúceho roka nevykonáte v jednom mesiaci osobný nákup v objeme minimálne 100 bodov, ste neaktívnym Manažérom, od 14. februára prídete o status Manažér a vrátite sa na status Konzultant a prídete o doteraz pripočítané body. Na Vašom osobnom konte je iba otvorený systém pripočítavania bodov, t. z. 100 bodov. Vaša sieť je zachovaná. Ak chcete opäť dosiahnuť status Manažér, je potrebné spolu so svojou sieťou nahromadiť 1000 bodov, alebo vykonať jednorazový zvýhodnený nákup v hodnote 700 bodov v období počas jedného roka od dátumu straty tohto statusu, inak opäť na Vašom konte zostane 100 bodov.

RIADITEĽ - zľava 40%

Tretí stupeň v marketingovej štruktúre. Tento status možno dosiahnuť dvoma spôsobmi:

1. Súčet Vašich osobných bodov a bodov Vašej siete (GVU) dosiahne minimálne 4500 bodov. Od tohto okamihu sa stávate Riaditeľom s právom nakupovať so zľavou 40%.
Jednorazovým osobným nákupom v hodnote 3000 bodov s možnosťou už tento nákup realizovať so zľavou 40%. Pri tomto nákupe dostanete vecný darček v hodnote 51 bodov (Dynamický krém a Telové mlieko Solaris).
Hodnota nákupu 3000 bodov sa započítava do skupinových bodov (GVU) najbližšieho sponzora, ktorý v danom mesiaci splnil podmienku 100 osobných bodov.

Výsady Riaditeľa

1. Nákup produktov so zľavou 40%.
2. Možnosť budovania profesionálneho kariérneho postupu na vyššej úrovni so statusom Riaditeľ podľa daných podmienok.
3. Využitie motivačných programov určených pre tento status.

Príjem Riaditeľa

1. Získanie príjmu z maloobchodného predaja - cca 67% sumy vynaloženej na jej nákup.

Vysvetlivka:

Prečo získavate príjem 67% z maloobchodného predaja? Napr. cena produktu je 100 VU zmluvných jednotiek. Kúpili ste produkt so zľavou 40% (za 60 VU) a predávate za 100 VU. Váš príjem je 40 VU čo je 67% z 60 VU vynaložených na nákup.

2. Provízie z nákupov vašej skupiny rozvoja: 7% z nákupov Manažérov, 20% z nákupov Konzultantov. Kvalifikáciou pre získanie tejto provízie je osobný nákup v hodnote aspoň 100 bodov v danom kalendárnom mesiaci. Inak provízia prechádza na vyššieho Sponzora, ktorý podmienku splnil (schéma č. 3). Táto podmienka sa týka iba získania provízie, pri jej nesplnení sa Váš status a zľavy nemenia.
3. Mesačná prémie (bonus) za prácu organizácií Vašich Riaditeľov. Prémia sa vypočítava v percentách z objemu skupinových bodov Riaditeľov (GVU), ktorí sú zaregistrovaní vo Vašej sieti v jednotlivých líniiach:
 - z 1. línie – 8%
 - z 2. línie – 6%
 - z 3. línie – 4%
 - z 4. línie – 2%

Pre priznanie bonusu je potrebné **splniť kvalifikačnú podmienku minimálne 100 osobných bodov (PVU) a zároveň minimálne 1500 skupinových bodov (GVU)**. Plnenie tejto kvalifikačnej normy sa netýka zúženie siete.

Výnimka: Táto kvalifikačná podmienka sa upravuje pre Riaditeľa (Sponzora), ktorému sa objaví v jeho sieti prvý Riaditeľ. Riaditeľ (Sponzor) dostane prémie už pri mesačnom skupinovom objeme 1000 bodov (GVU) a 100 osobných bodov (PVU). Táto výnimka platí nasledujúce tri mesiace po uzavretí daného mesiaca, v ktorom sa objavil prvý riaditeľ. Ak sa v priebehu týchto troch mesiacov objaví v sieti ďalší Riaditeľ, nemá to na výnimku vplyv, výnimka sa neruší.

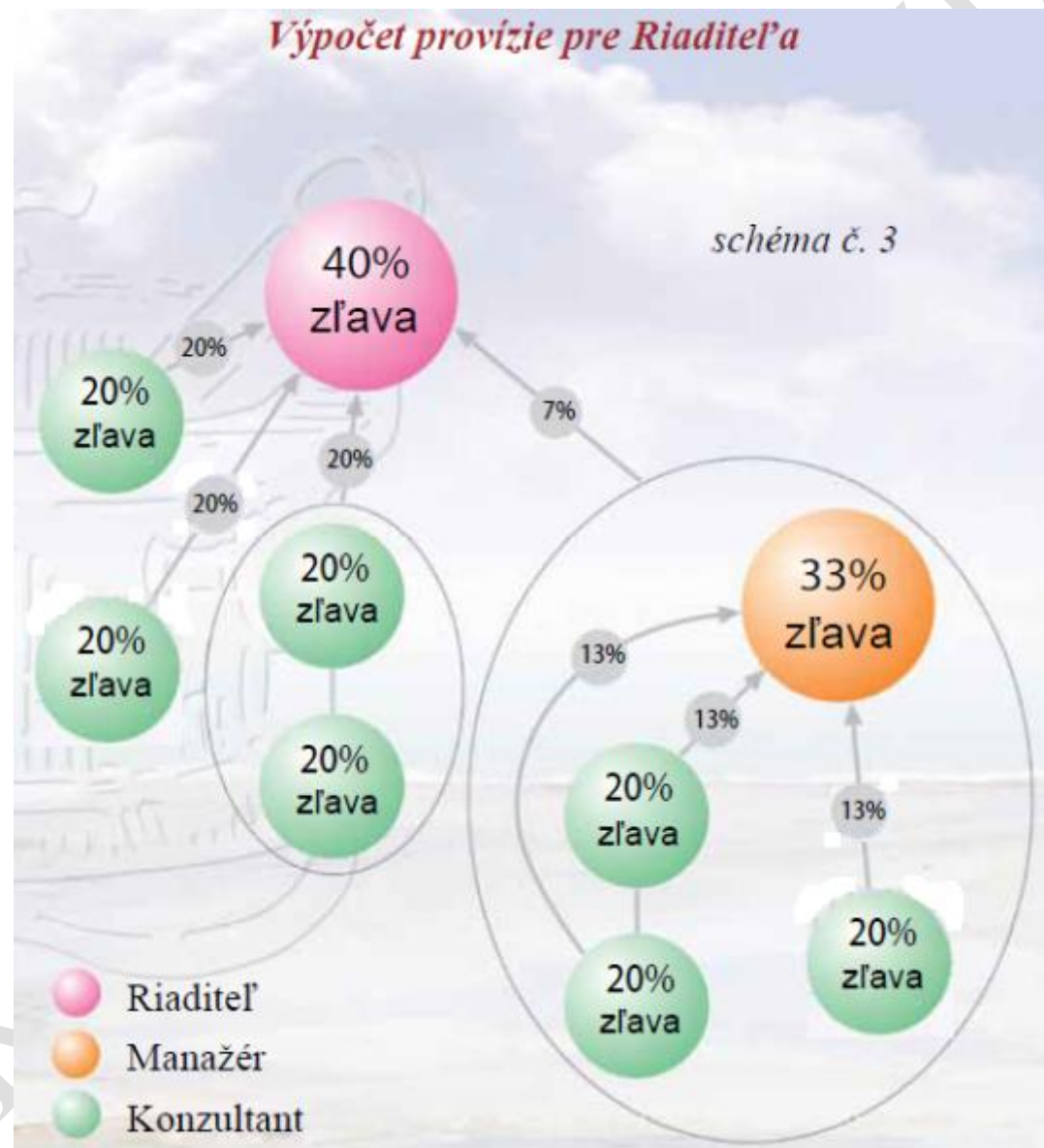
Podmienky pre udržanie statusu Riaditeľ

Podmienkou pre udržanie statusu Riaditeľ je prejaviť svoju aktivitu v priebehu 12-tich mesiacov od dňa potvrdenia statusu Riaditeľ a realizovať minimálne v jednom mesiaci osobný nákup v objeme aspoň 100 bodov a zároveň v priebehu týchto 12-tich mesiacov nahromadiť na svojom konte 300 skupinových bodov (so započítaním osobných 100 bodov).

Vysvetlivka:

Status Riaditeľ ste dosiahli 25. mája tohto roka. Ak do 25. mája nasledujúceho roka nevykonáte v jednom mesiaci osobný nákup v objeme aspoň 100 bodov a súhrn skupinových bodov za toto obdobie nie je aspoň 300 bodov (musia byť splnené obe podmienky), od 26. mája strácate status Riaditeľ. Vráťte sa na status Manažér a strácate doteraz pripočítané body. Na Vašom osobnom konte zostanú body na úrovni manažérskej kvalifikácie, t. z. 1000 bodov. Vaša sieť je zachovaná. Ak chcete opäť dosiahnuť status Riaditeľ, je potrebné spolu so svojou

sieťou nahromadiť 4500 bodov, alebo realizovať jednorazový zvýhodnený nákup v hodnote 3000 bodov počas jedného roka od dátumu straty tohto statusu, inak opäť na Vašom konte zostane 1000 bodov.



Prémie za práce Riaditeľských organizácií

schéma č. 4

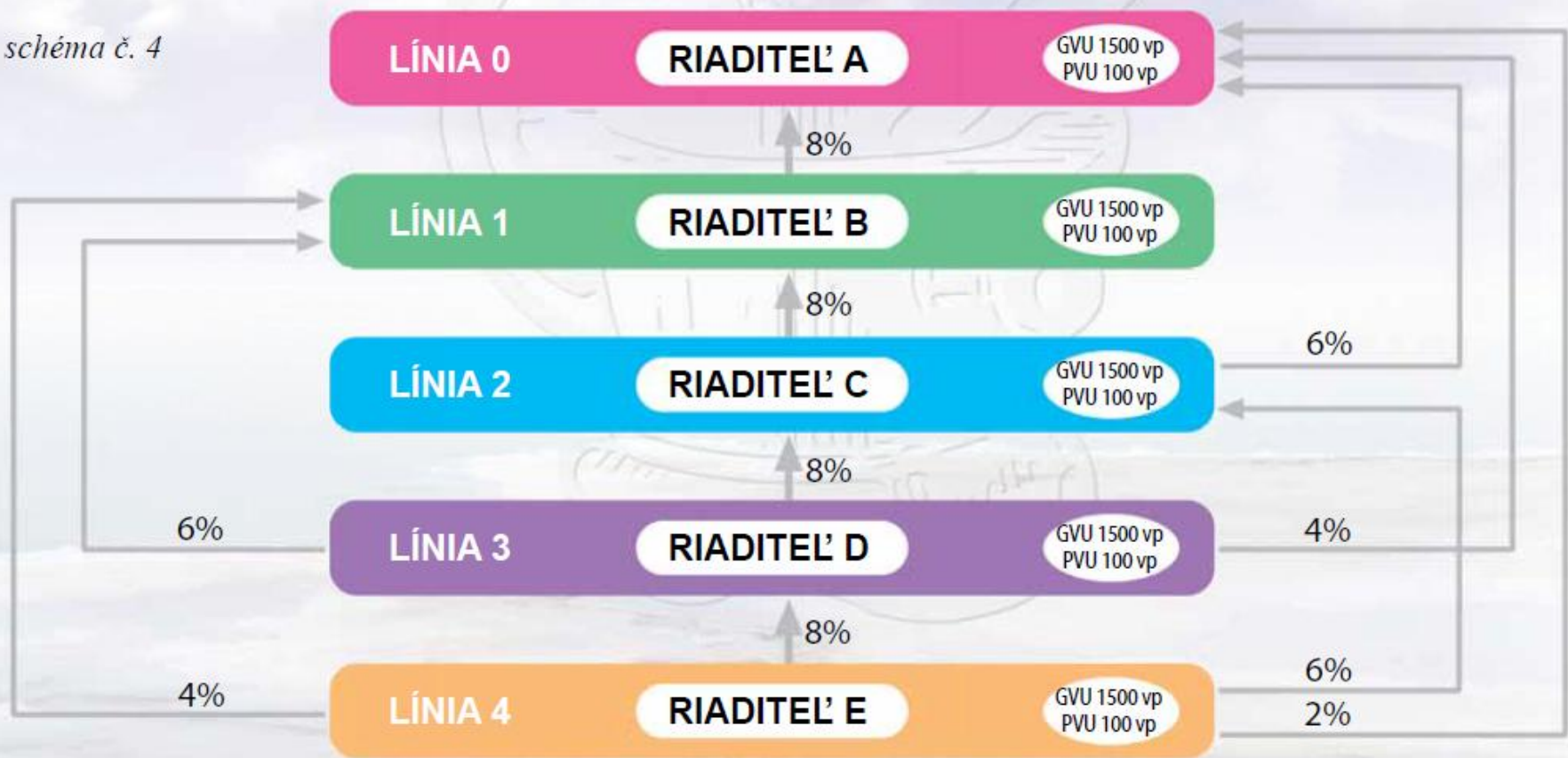


Schéma č. 5

Tabuľka výpočtu odmien

STATUS	PROVÍZIA		BONUSY		
	Z Konzultanta	Z Manažéra	Z Konzultanta	Z Manažéra	Z Riaditeľa
KONZULTANT Zľava 20% zo zmluvnej ceny.			10% ^{*)}	10% ^{*)}	
MANAŽÉR Zľava 33% zo zmluvnej ceny. Získanie statusu: 1000 GVU alebo jednorazový nákup 700 PVU	13%		6,6 % ^{*)}	6,6% ^{*)}	
RIADITEĽ Zľava 40% zo zmluvnej ceny. Získanie statusu: 4500 GVU alebo jednorazový nákup 3000 PVU	20%	7%			8%

^{*)} Tieto bonusy sú vyplácané na základe splnenia podmienok "Konzultantského bonusu", ktorý je súčasťou motivačného programu - príloha tohto marketingového plánu

**Vyššie stupne statusu „Riaditeľ“
podmienky pre jeho získanie a hĺbka línií pre výpočet prémie**

Status Skupinový riaditeľ až Prezident riaditeľ je potrebné obhájiť každý mesiac, t. z. prideluje sa podľa výsledkov konkrétného kalendárneho mesiaca.

<u>Statusy</u> <u>Vyššieho Riaditeľa</u>	Počet pracujúcich Riaditeľov	Minimálny globálny objem bodov	Hĺbka línií pre výpočet globálnych bodov
RIADITEĽ			4
SKUPINOVÝ RIADITEĽ	2	5 000	5
VEDÚCI RIADITEĽ	3	15 000	6
MAJSTER RIADITEĽ	4	25 000	6
JANTÁROVÝ RIADITEĽ	5	35 000	7
STRIEBORNÝ RIADITEĽ	6	50 000	7
RUBÍNOVÝ RIADITEĽ	7	75 000	8
ZLATÝ RIADITEĽ	8	100 000	8
ZAFÍROVÝ RIADITEĽ	8 (min. 1 Majster)	250 000	9
PLATINOVÝ RIADITEĽ	9 (min. 2 Majster)	400 000	9
DIAMANTOVÝ RIADITEĽ	10 (min. 4 Majster)	750 000	10
PREZIDENT RIADITEĽ	12 (min. 6 Majster)	1 000 000	10 + 0,5% z ročného objemu bodov Firmy

Tabuľka výpočtov prémie (bonusov)

ORGANIZÁCIA RIADITEĽA	RIADITEĽ	SKUPINOVÝ RIADITEĽ	VEDÚCI RIADITEĽ	MAJSTER RIADITEĽ	JANTÁROVÝ RIADITEĽ	STRIEBORNÝ RIADITEĽ	RUBÍNOVÝ RIADITEĽ	ZLATÝ RIADITEĽ	ZAFÍROVÝ RIADITEĽ	PLATINOVÝ RIADITEĽ	DIAMANTOVÝ RIADITEĽ	* PREZIDENT RIADITEĽ
1. línia	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %	8 %
2. línia	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %	6 %
3. línia	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %	4 %
4. línia	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
5. línia		2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %	2 %
6. línia			0,5 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
7. línia					0,5 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
8. línia							0,5 %	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
9. línia									0,5 %	1 %	1 %	1 %
10. línia											0,5 %	0,5 %

* **Prezident Riaditeľ** taktiež získa podiel z 0,5% ročného objemu bodov Spoločnosti

Kvalifikáciou pre výplatu prémie (bonusov) je realizácia osobného nákupu (PVU) minimálne 100 bodov a súčasne skupinového (GVU) minimálne 1500 bodov

Rekapitulácia výpočtu prémie (bonusov)

1. **Riaditeľ** - dostane bonus do 4. línie svojich vetiev.
2. **Skupinový Riaditeľ** - Riaditeľ, ktorý v bežnom mesiaci získa minimálny objem 5 000 globálnych bodov (GVR) a má dve pracujúce riaditeľské vetvy v prvej línii. Za tento status získa bonus do 5. línie svojich vetiev.
3. **Vedúci Riaditeľ** - Riaditeľ, ktorý v bežnom mesiaci získa min. 15 000 GVR a má 3 pracujúce riaditeľské vetvy v prvej línii. Za tento status získa bonus do 6. línie svojich vetiev.
4. **Majster Riaditeľ** - Riaditeľ, ktorý v bežnom mesiaci získa min. 25 000 GVR a má 4 pracujúce riaditeľské vetvy v prvej línii. Za tento status získa bonus do 6. línie svojich vetiev.
5. **Jantárový Riaditeľ** - Riaditeľ, ktorý v bežnom mesiaci získa min. 35 000 GVR a má 5 pracujúcich riaditeľských vetiev v prvej línii. Za tento status získa bonus do 7. línie svojich vetiev.
6. **Strieborný Riaditeľ** - Riaditeľ, ktorý v bežnom mesiaci získa min. 50 000 GVR a má 6 pracujúcich riaditeľských vetiev v prvej línii. Za tento status získa bonus do 7. línie svojich vetiev.
7. **Rubínový Riaditeľ** - Riaditeľ, ktorý v bežnom mesiaci získa min. 75.000 GVR a má 7 pracujúcich riaditeľských vetiev v prvej línii. Za tento status získa bonus do 8 línie svojich vetiev.
8. **Zlatý Riaditeľ** - Riaditeľ, ktorý v bežnom mesiaci získa min. 100 000 GVR a má 8 pracujúcich riaditeľských vetiev v prvej línii. Za tento status získa bonus do 8 línie svojich vetiev.
9. **Zafírový Riaditeľ** - Riaditeľ, ktorý v bežnom mesiaci získa min. 250 000 GVR a má 8 pracujúcich riaditeľov, z nich aspoň 1 má status Majster riaditeľ. Za tento status získa bonus do 9 línie svojich vetiev.
10. **Platinový Riaditeľ** - Riaditeľ, ktorý v bežnom mesiaci získa min. 400.000 GVR a má 9 pracujúcich riaditeľov, z nich aspoň dvaja majú status Majster riaditeľ. Za tento status získa bonus do 9 línie svojich vetiev.
11. **Diamantový Riaditeľ** - Riaditeľ, ktorý v bežnom mesiaci získa min. 750.000 GVR a má 10 pracujúcich riaditeľov, z ktorých aspoň štyria majú status Majster riaditeľ, namiesto jedného Majstra Riaditeľa môže byť jeden Zlatý Riaditeľ v prvých 8 líniách. Za tento status dostane bonus do 10 línie svojich vetiev.
12. **Prezident Riaditeľ** - Riaditeľ, ktorý v danom mesiaci získa min. 1.000.000 GVR a má 12 pracujúcich riaditeľov, z ktorých najmenej šiesti majú status Majster riaditeľ, namiesto jedného Majstra Riaditeľa môže byť jeden Zlatý Riaditeľ v prvých 8 líniách. Za tento status dostane bonus do 10 línie svojich vetiev.
Prezident riaditeľ má právo na podiel prezidentskej prémie v hodnote 0,5% z ročného objemu bodov celej Spoločnosti. Prémia je vyplácaná jedenkrát ročne. * vid' príklad

* Príklad:

1. Riaditeľ A plnil 6 mesiacov v roku podmienky na poberanie prezidentskej prémie.
2. Riaditeľ B plnil rovnaké podmienky po dobu 3 mesiacov.
3. Riaditeľ C plnil podmienky potrebné na získanie prémie po dobu 9 mesiacov.

Mesiac, keď boli splnené vyššie podmienky, považujeme za časť prezidentskej prémie, to znamená $3+6+9 = 18$ častí. Objem 0,5% celoročného počtu bodov Firmy sa rozdelí na 18 častí, takto:

Riaditeľ A získa 6 častí

Riaditeľ B získa 3 časti

Riaditeľ C získa 9 častí

Pravidlá pre vyplácanie provízií a odmien

1. Základnou podmienkou pre výpočet všetkých prémie (bonusov) Riaditeľov aj v akomkoľvek vyššom statuse je splnenie mesačnej kvalifikácie, t. z. zrealizovanie nákupov v objeme aspoň 100 osobných bodov (PVU) a súčasne aspoň 1500 skupinových bodov (GVU)
2. Provízie a odmeny sú vyplácané po uzavretí zúčtovacieho obdobia, to znamená nie skôr ako piaty pracovný deň nasledujúceho kalendárneho mesiaca.
3. Odmeny sú vyplácané Spoločnosťou (regionálnym zastúpením Firmy), kde je Distribútor registrovaný, prípadne preregistrovaný na svoju žiadosť do iného regiónu - číslo registrácie a pozícia v sieti sa pri preregistrácii nemení.
4. Podkladom pre vyplatenie odmien je Šek spracovaný programom na základe objemov nákupov siete v danom mesiaci. Šek udáva sumu v EUR bez DPH.
5. Odmeny sú vyplácané v mene príslušnej krajiny, v kurzovom prepočte podľa kurzu cenníka mesiaca, za ktorý je odmena vyplácaná.
6. Odmena sa vypláca spôsobom a dokumentom podľa zákonov príslušnej krajiny.
7. Neplatiteľovi DPH nemožno do sumy odmien započítavať DPH.

Pravidlá prevodu bodov v sieti TRANSFER

Registrovaný člen má právo na nákup produktov od svojho Sponzora. V záujme spravodlivého zachovanie bodov v systéme, je možné nakúpené body transferovať, pričom je nutné dodržiavať nasledujúce pravidlá:

1. Transferovať body je možné len **zo svojho osobného nákupu (PVU)**, nie je možné transferovať body od nižšej línie (GVU).
2. Transferovať je možné len body (PVU) **nakúpené v danom kalendárnom mesiaci**.
3. Na konte osobného nákupu (PVU) transferujúcej osoby **musí zostať 100 bodov** - základný ukazovateľ vlastnej aktivity.
4. Súčet bodov, ktoré je možné transferovať je PVU bežného mesiaca **mínus** 100 bodov zostávajúcich na osobnom konte transferujúceho.

5. Transferovať body je možné len vo vlastnej sieti, do **nižších línií** vo vnútri svojej skupiny rozvoja.
6. Nie je možné vykonať transfer bodov na osoby v nižšej línii, v ktorej čele je Pracujúci Riaditeľ.
7. Na osoby v nižšej línii je možné vykonať transfer len za podmienky, že všetci Riaditelia medzi Vami a touto osobou sú Nepracujúci Riaditelia - nesplnili podmienku nákupu 100 osobných bodov v danom mesiaci.
8. Transferovaný objem bodov **Vám zostáva v objeme skupinových bodov (GVU)**, odpočíta sa z objemu osobných bodov (PVU) a **nezapočítava sa do globálnych bodov (GVR)**.
9. Objem bodov získaných transferom sa **pripočíta až po uzavretí databázy kalendárneho mesiaca**.
10. Ak ste dosiahli **otvorenie systému pripočítavania bodov alebo zmenu svojho statusu transferom**, prejaví sa táto zmena až od **prvého pracovného dňa nasledujúceho mesiaca**.
11. Z transferovaných bodov sa nevypočítava provízia.
12. **Registrácia transferu** bodov sa realizuje na základe vypísaného formulára doručeného najneskôr v pracovných hodinách predposledný pracovný deň daného mesiaca do kancelárie Spoločnosti osobne, poštou, faxom alebo e-mailom.
13. Počítačový systém **transfer bodov nevykoná, ak:** je transferovaných viac bodov ako je PVU transferujúceho; na konte PVU transferujúceho nezostalo 100 bodov; transfer je realizovaný na osobu mimo vlastnú sieť; transfer je realizovaný vo vlastnej sieti, ale pod pracujúceho Riaditeľa; transfer smerom nahor v sieti, k Sponzorom.
14. **Transferom nemožno realizovať:** privilegované nákupy; osobné nákupy; nákupy osobných bodov potrebných na potvrdenie kvalifikácie statusov a odmien.

Pravidlá zúženia siete

Zúženie siete je vykonávané v rámci uzávierky mesiaca, po doručení všetkých mesačných nákupov a transferov do centrálnej databázy. Zúženie siete a podľa toho prepočet provízií a prémie sa týka len príslušného mesiaca, nemá vplyv na mesiace nasledujúce. Zúžením siete zostáva nedotknuté právo na nákup v zľavách podľa dosiahnutého statusu.

Koho sa zúženie siete týka:

1. **Nepracujúci Manažér.** Manažér, ktorý v kalendárnom mesiaci **nezrealizoval 100 osobných bodov (PVU) nedostane provízie zo svojej siete**. Jeho provízia prechádza na najbližšieho Sponzora, ktorý je v pozícii Pracujúceho. Ak je to Riaditeľ (majúci inak nárok na 7% z objemu nákupov siete daného Manažéra), získava 20% z konzultantov nepracujúceho Manažéra, ako za vlastnú skupinu rozvoja. Pozri schému č.6.
2. **Pasívny Riaditeľ.** Riaditeľ, ktorý v kalendárnom mesiaci **nedosiahol 1500 skupinových bodov (GVU)**, ale **realizoval aspoň 100 osobných bodov (PVU)**, **nedostane prémie** (bonusy) zo svojich riaditeľských sietí. Tie prechádzajú na najbližšieho pracujúceho riaditeľa. Pasívny riaditeľ **dostane len províziu** (komis) z objemu nákupu svojej skupiny rozvoja. Pozri schému č.7.

3. **Nepracujúci Riaditeľ.** Riaditeľ, ktorý v kalendárnom mesiaci **nedosiahol 1500 skupinových bodov (GVU)**, a **nerealizoval 100 osobných bodov (PVU)**, **nedostane prémie ani provízie** zo svojich sietí. V dôsledku zúženia siete pre výpočet odmien sa celá sieť nepracujúceho Riaditeľa posúva k prvému Pracujúcemu riaditeľovi (respektíve pasívnemu riaditeľovi) na vyššej úrovni. Nepracujúci riaditeľ nedostane žiadne odmeny, tie sa posúvajú k jeho vyšším sponzorom, podľa nimi splnených kvalifikačných noriem pre daný mesiac. Posun provízií (komisov) nepracujúceho riaditeľa vid' schéma č.8. Posun bonusov nepracujúceho Riaditeľa vid' schéma č.9

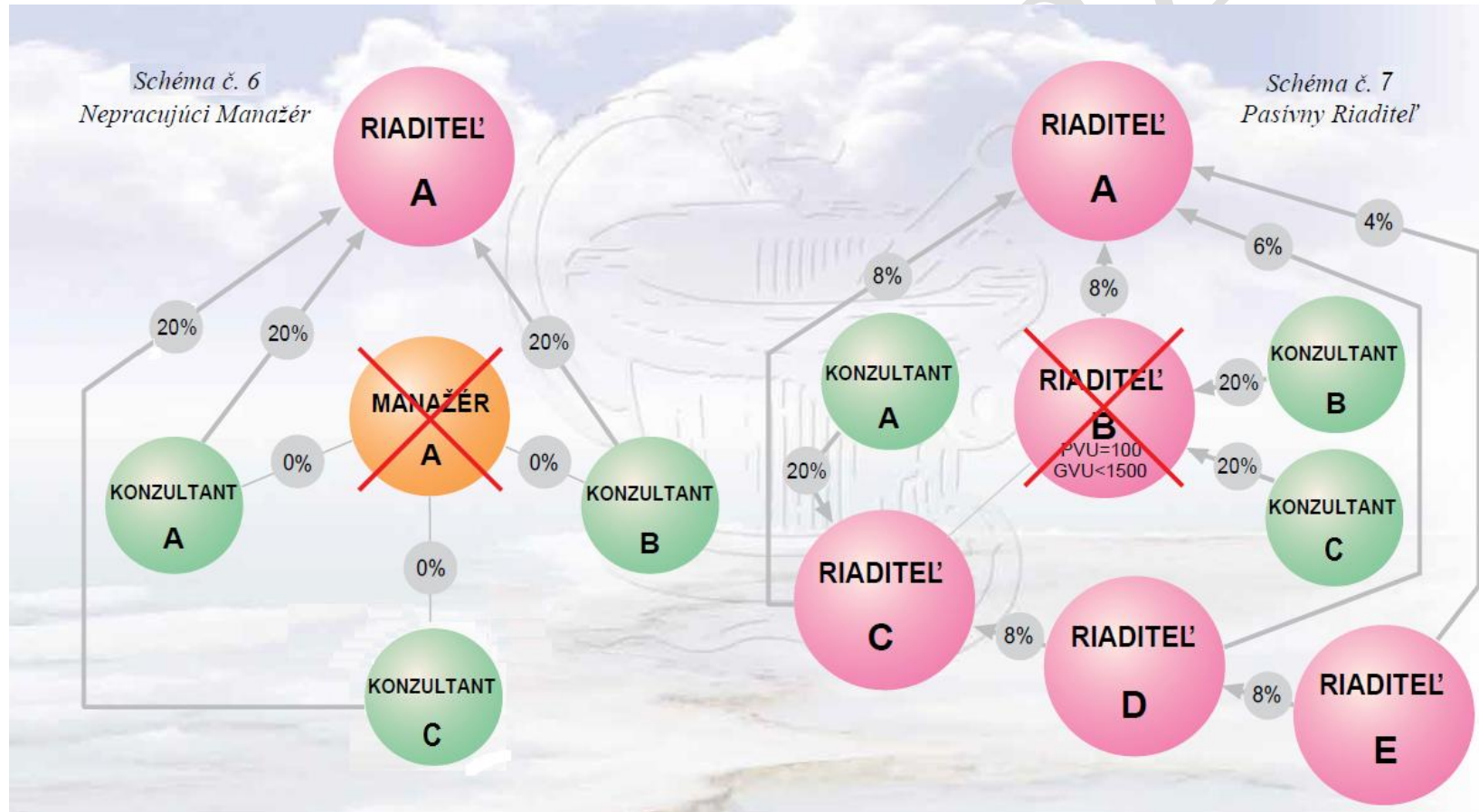


Schéma č. 8
Nepracujúci Riaditeľ

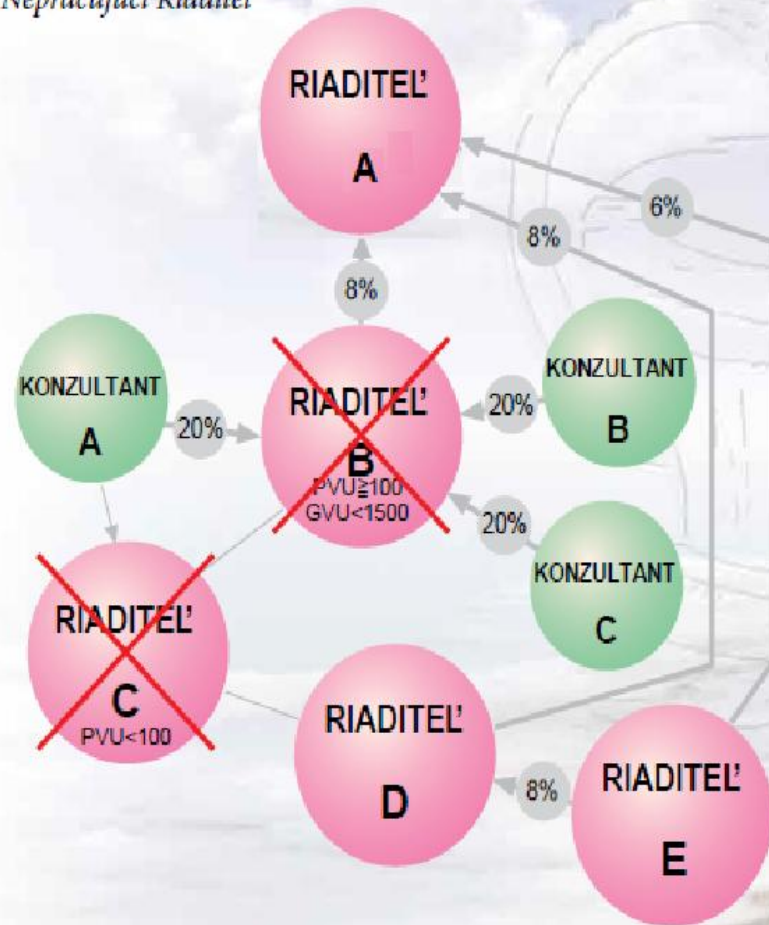
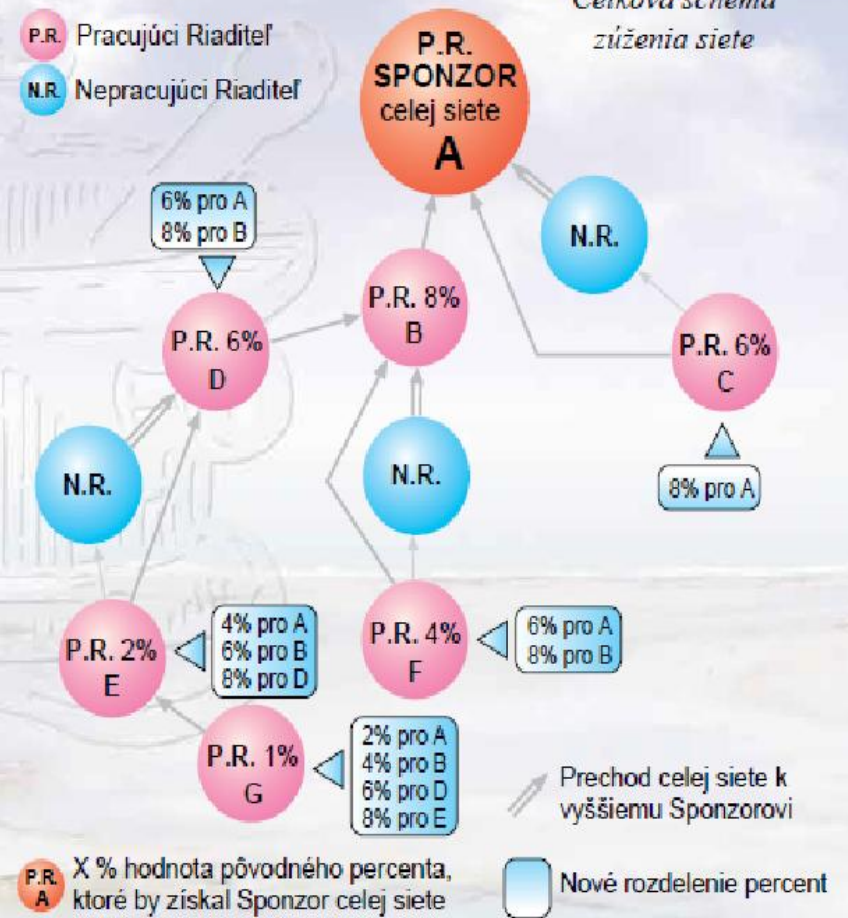


Schéma č. 9
Celková schéma zúženia siete



PR

Doplnkové odmeny

Jedným zo základných cieľov Firmy Dr.Nona International, Ltd. je neustály rast blahobytu jej registrovaných osôb. Okrem pravidelných mesačných odmien, provízií a prémie, organizuje Firma rôzne druhy doplnkových odmien, od mesačných zliav a darčiekov až po dlhodobé programy pre všetky registrované osoby bez ohľadu na status. Podmienky a podrobné pravidlá účasti v jednotlivých motivačných programoch sú v samostatnej časti, ktorá tvorí neoddeliteľnú súčasť Marketingového plánu.

PRAVA ZÚČASTNENÝCH STRÁN A PRAVIDLÁ REKLAMY FIRMY

Základným dokumentom na vyjadrenie vlastnej vôle používať a ďalej ponúkať produkty Firmy je Registrácia Zvýhodneného zákazníka, prípadne Distribútora, prostredníctvom jej regionálneho zástupcu. Vyhlásenie distribútora potvrdzuje Vašu účasť v sieťovom marketingu ako samostatnej činnosti vo svoj prospech a prospech Firmy. Ako Distribútor vykonávate svoju činnosť v zhode so zákonmi a záväznými predpismi príslušnej krajiny.

Vzťah oboch strán nie je viazaný pevným právnym rámcom - Zmluvou, je to dobrovoľná spolupráca subjektov a pravidlá vzájomnej spolupráce sú upravené týmto Marketingovým plánom. Nesúhlas s týmito pravidlami môžete vyjadriť zrušením svojej registrácie.

Zvýhodnený zákazník a nezávislý Distribútor nemajú k Firme právne záväzky!

Firma poskytuje jednostranné práva a určuje pravidlá pre vzájomné vzťahy medzi registrovanou osobou a Firmou. Pri nedodržaní týchto pravidiel je Firma oprávnená registráciu zrušiť. Registrovaná osoba je však povinná oboznámiť sa s pravidlami, ktorými Firma upravuje vzájomné vzťahy a tieto pravidlá dodržiavať, ak chce byť účastníkom procesu ponuky produkcie Firmy. Ako a v akom rozsahu využívať poskytnuté práva je osobnou vecou každého účastníka.

Registrovaná osoba nie je oprávnená domáhať sa zmien pravidiel vydaných Firmou.

Registrácia prebieha na základe Vášho dobrovoľného prania. Na Vaše pranie je možné tiež registráciu kedykoľvek zrušiť a to písomnou žiadosťou o zrušenie, ak je takto registrácia zrušená, nie je možné po dobu 6 mesiacov vykonať novú registráciu.

Podpísaním registrácie a zavedením Vašich údajov do systému zaregistrovaných osôb ste povinní:

- poznať pravidlá distribúcie produktov, pravidlá reklamy a dodržiavať ich
- dodržiavať všetky zákony a predpisy krajiny, v ktorej sa realizuje predaj produktov Dr. Nona
- dbať o dobré meno Firmy a obhajovať ho
- neponúkať produkciu za cenu nižšiu, ako je Spoločnosťou odporučená pre príslušnú krajinu.

Svojou registráciou nadobúdate právo na:

- nákup produktov so zľavou podľa svojho statusu
 - nákup všetkých reklamných materiálov, ktoré sú v ponuke
 - tvorbu svojej organizačnej štruktúry (siete)
 - výmenu skúseností s ostatnými registrovanými osobami
 - vykonávanie svojej činnosti bez územného obmedzenia (v akomkoľvek meste, kraji, štáte)
 - zúčastňovať sa všetkých motivačných akcií Firmy
- Ak ste v pozícii Distribútor tak máte právo na:
- odmenu za prácu podľa tohto marketingového plánu
 - použitie loga "DR. NONA" na vyhotovenie svojich vizitiek, listových papierov, atď., pričom je vždy povinnosť označiť ich svojim menom a dodatkom "nezávislý distribútor";
 - predaj alebo prevod (vrátane dedičstva) svojej registrácie a tým aj statusu a siete iným osobám, ak to neodporuje zásadám a etickému kódexu a vždy so súhlasom Firmy.

Firma nepripúšťa :

- vystupovať menom Firmy či Spoločnosti (regionálneho zástupcu), vyhlasovať sa za ich konateľa, pracovníka alebo zástupcu
- podávať lživé informácie, poskytovať záruky k produktom, pokiaľ nie sú garantované Firmou
- kopírovať a množiť tlačové, audio a video materiály Firmy za účelom ich predaja
- používať názov, logo a obchodnú značku Firmy bez označenia "nezávislý distribútor", "nezávislý konzultant"
- meniť svojho Sponzora
- predávať za dumpingové ceny - ceny nižšie, ako sú stanovené cenníkom v príslušnej krajine
- vydávať materiály v akejkoľvek podobe, vrátane elektronickej (stránky www) pod menom Firmy a Spoločnosti tak, aby klamne boli považované za ich materiály. Všetky materiály je nutné označiť svojim menom a dodatkom "nezávislý distribútor", "nezávislý konzultant"
- zapísať sa ako Partner k inej registrovaných osobe
- ponúkať, alebo propagovať produkty iných sieťových marketingov registrovaným členom Firmy, najmä na školeniach, spoločenských akciách či v priestoroch spojených s činnosťou Firmy Dr. Nona.

Upozornenie: Porušenie týchto pravidiel môže viesť k prípadnému zrušeniu registrácie zo strany Firmy.

Postup pri riešení porušení pravidiel MP a etického kódexu:

Pri porušení pravidiel marketingu Firmy či hrubému priestupku voči Etickému kódexu vrátane doplnkov a zmien vykonaných Radou distribútorov v danej krajiny, je s porušujúcou osobou vedené disciplinárne konanie, ktoré môže vyústiť až zrušením registrácie.

Prvou inštitúciou riešenia vzniknutého problému je RADA distribútorov, ktorá vzájomnou komunikáciou s osobou porušujúcou pravidlá a jej sponzorom, prípadne osobou, ktorá bola poškodená a jej sponzorom, hľadá mimosúdny postup odstránenia problému.

Ak mimosúdny postup nie je možný, alebo osoba porušujúca pravidlá nekomunikuje, postúpi Rada problém k riešeniu vedeniu Spoločnosti (regionálneho zástupcu), ktorý ústne či písomne informuje narušujúcu osobu o jej nevhodnom správaní a ak neuvedie svoje konanie na správnu mieru, bude jeho registrácia zrušená.

Ak nedôjde k primeranej náprave vzniknutej situácie ani po zásahu Spoločnosti, postúpi daný problém vedeniu Firmy, ktorá rozhodne o ďalšom postupe, prípadne zrušení registrácií osôb porušujúcich pravidlá.

Pri porušení zákazu zmeny Sponzora sa celá sieť vráti pôvodnému sponzorovi. Sponzor, ktorý prijal už zaregistrovanú osobu do svojej siete aj zaregistrovaná osoba budú písomne informovaní o porušení pravidiel a z toho vyplývajúcich následkov.

Opakované porušovanie - ak poruší osoba, už raz písomne upozornená pre neetické správanie a porušovanie pravidiel, bude jej registrácia zrušená okamžite a bez možnosti opätovnej registrácie, o čom je písomne informovaná.

V krajinách kde nie je ustanovená RADA distribútorov, zastupuje jej činnosť Spoločnosť v spolupráci s vyššími Sponzormi. Zrušenie registrácie nemá vplyv na vyrovnanie záväzkov Firmy, vzniknutých pred dátumom zrušenia registrácie.

Firma Dr. Nona International, Ltd. :

- garantuje rovnaké práva všetkým registrovaným osobám nezávisle na ich statuse
- **si vyhradzuje právo na zmeny marketingového plánu**
- zakazuje akúkoľvek distribútoršú činnosť zamestnancom a pracovníkom všetkých kancelárií Firmy i regionálnych Spoločností
- vyhradzuje si právo na jednostranné zrušenie registrácie, ak boli porušené pravidlá spolupráce a etiky
- garantuje spravodlivé a včasné vyplácanie odmien a prémie pri účasti v súťažiach ohlásených Spoločnosťou
- tieto práva a povinnosti Firma realizuje v spolupráci so svojim regionálnym zástupcom (na Slovensku Spoločnosť D.N.I.-EU, s.r.o.)

Pravidlá predaja siete, právo na dedičstvo

Predaj a darovanie siete:

1. Predaj a darovanie distribučnej siete podlieha schváleniu Spoločnosťou na základe písomnej žiadosti odovzdanej regionálnemu zástupcovi s jeho vyjadrením a s vyjadrením 3 vyšších sponzorov.
2. Spoločnosť má predkupné právo na sieť.
3. Predaj a darovanie distribučnej siete musí byť vykonané písomne a notársky overené.

4. Odpis dokumentu musí byť overený centrálou – vedením Firmy v Izraeli.
5. Spoločnosť má právo na poplatok súvisiaci s predajom vo výške 10% z priemernej mesačnej hodnoty odmien, ktoré predávajúci dostal od spoločnosti počas posledných 6 mesiacov.

ETICKÝ KÓDEX FIRMY DR. NONA INTERNATIONAL, Ltd.

Kódex upravuje normy správania registrovaných osôb pri propagácii a bezprostrednom predaji produktov Firmy, s cieľom zvýšiť úroveň obsluhy a vyhovieť potrebám spotrebiteľov, chrániť ich záujmy a záujmy registrovaných osôb. Navodzuje korektné správanie ku konkurencii v rámci voľnej súťaže s dôrazom na etický aspekt.

Tento kódex je vnútornou etickou normou a jeho plnenie nie je možné vymáhať súdnou cestou. Najvyššia sankcia pri jeho neplnení je zrušenie registrácie, bez možnosti návratu a akýchkoľvek následných náhrad.

Dodržiavanie právnych noriem:

Vychádza sa zo základného predpokladu, že všetka činnosť je konaná v zhode s právnymi predpismi príslušnej krajiny, kde je registrovaná osoba aktívna. Právnu a ekonomickú zodpovednosť voči týmto zákonom Kódex neupravuje, každá osoba svoju činnosť vykonáva v zhode so záväznými predpismi krajiny a na svoju zodpovednosť.

Obsluha spotrebiteľa (klienta):

- Nie je možné dávať nepravdivé alebo zavádzajúce informácie o účinkoch produktov a používať podvodné praktiky predaja.
- Nie je možné zneužívať vo svoj prospech neznalosť spotrebiteľa, jeho vek, ochorenie, nedostatočnú orientáciu alebo jeho nadšenie z produkcie.
- Nie je možné spotrebiteľovi vnucovať tovar pod falošnou zámenkou, že je momentálne lacnejší.
- Nie je možné narušovať súkromie spotrebiteľov, kontaktovať ich v nevhodnej dobe, či inak zasahovať do jeho súkromia.
- Je povinnosťou podať spotrebiteľovi pravdivú informáciu o účinkoch produktov, spôsobe ich používania a podmienkach reklamácie.
- Je povinnosťou vždy dať spotrebiteľovi kontakt na seba, pre prípad reklamácie či doplňujúcich informácií.
- Je povinnosťou dodať objednaný tovar v dohodnutom termíne.
- Je povinnosťou správať sa k spotrebiteľovi korektne, slušne a s citlivým prístupom k jeho problému.

Informovanie záujemcu o registráciu

- Je povinnosťou informovať záujemcov o jeho právach a povinnostiach vyplývajúcich z Registrácie a Marketingového plánu.
- Je povinnosťou pravdivo informovať záujemcov o registráciu o výhodách a nevýhodách spôsobu, ktorým sa chce zaregistrovať.
- Je povinnosťou informovať záujemcov o spojitosti jeho činnosti s právnymi a ekonomickými zákonmi krajiny.
- Je povinnosťou starať sa o registrovaného člena svojej siete, pomáhať mu v jeho práci, rozvíjať jeho vedomosti a zručnosti.
- Nie je možné dávať skreslené a nepravdivé informácie o účinnosti produktov, o výške a spôsobe zárobku a Marketingovom pláne.
- Nie je možné záujemcov o registráciu uvádzať do omylu, používať nepravdivé alebo podvodné praktiky pre jeho získanie k spolupráci.
- **Nie je možné pod akoukoľvek zámienkou pozvať k spolupráci už registrovanú osobu u iného Sponzora.**

Konkurencia

- Nie je prípustné negatívne hodnotiť iné produkty, marketingový plán alebo spôsob práce iných spoločností.
- Pri prípadnom porovnaní produkcie nie je možné dávať skreslené alebo nepravdivé informácie, ale len podložené konkrétnymi faktami.
- Je potrebné dodržiavať pravidlo slušnej konkurencie.

Reklamácie

- Do prvého uskutočneného nákupu, je možné kedykoľvek zrušiť registráciu a vrátiť získané materiály s právom vrátenia poplatku. Po zaregistrovaní nákupu do počítačového systému sa poplatok nevracia. Tým nie je porušené právo kedykoľvek požiadať o zrušenie registrácie.
- Spoločnosť zodpovedá za kvalitu tovaru, kupujúci má právo na výmenu zakúpeného tovaru, ak jeho parametre nezodpovedajú popisu na etikete, alebo zákonným normám, prípadne ak vykazuje nedovolené zmeny vlastností v priebehu používania.
- Distribútor zodpovedá za správne informácie o pôsobení produktu, v prípade reklamácie kupujúceho na sľubovanú účinnosť je Distribútor povinný produkt odkúpiť na svoju ťarchu a ďalej sa vystríhať nepravdivým informáciám.

Čestne prehlasujem, že budem:

- dodržiavať právne normy, pravidlá obsluhy klienta, pravidlá informovania záujemcov o registráciu, pravidlá konkurencie a reklamácie,
- dodržiavať pravidlá marketingového plánu firmy, budovať svoju sieť pre získanie vyšších zliav alebo príjmu, pomáhať iným v rozvoji a úspechu,
- riadiť stratégiu svojej činnosti tak, aby nebola spôsobená ujma klientom a iným registrovaným členom a aby nebolo poškodené dobré meno spoločnosti, či sieťový marketing ako taký,
- všetky svoje skúsenosti a znalosti odovzdávať osobám pre ktoré som Sponzorom,
- pravdivo a bez zveličovania poskytovať informácie o reálnych možnostiach zárobku,
- ponúkať produkty uvážlivo na základe ich dobrej znalosti, bez vnucovania a v optimálnom množstve,
- všetky prípadné spory riešiť s pochopením a spravodlivo vo vzťahu ku všetkým zúčastneným,
- lojálny voči Firme a jej produkcii a zároveň nebudem kritizovať konkurenčné spoločnosti a ich produkciu,
- vo svojom správaní kolegiálny ku všetkým registrovaným osobám Firmy,
- predávať v cenách stanovených cenníkom pre príslušnú krajinu a zodpovedajúcemu statusu kupujúcej osoby.