



Dr. Nona

MARKETINGPLAN 2019

Dr. Nona International Ltd.

1. Willkommen
2. Netzwerk-Marketing-System der Firma Dr. Nona International, LTD.
 - Hauptprinzipien
 - Registration
 - Terminologie
 - Statusvarianten im Marketingplan
 - Sponzorenbonus
 - Bonus Schnellstart
 - Beschreibung der einzelnen Stature, Bedingungen und Vorteile
 - Regeln der Verengung des Netzes
 - Motivationsprogramme
3. Prinzipien der Gesellschaft und Regeln der Reklame
 - Ethischer Codex
 - Die Regeln des Verkaufs des Netzes
 - Die Regeln der Vererbung des Netzes



Willkommen in der Firma Dr. Nona International, LTD.

Wir danken Ihnen, dass Sie sich entschlossen haben, mit der Firma «Dr. Nona International, LTD.» zusammenzuarbeiten. Eines der Hauptziele haben festgelegt, so vielen Leuten wie möglich bei der Lösung von Problemen mit der Gesundheit und der Verbesserung ihrer Lebensweise zu helfen. Durch ständige Erweiterung der Aktivitäten auf internationale Ebene bemühen wir uns die besten Bedingungen für die Vorbereitung, Ausbildung und erfolgreiche Arbeit tausender von Beratern auf der ganzen Welt zu schaffen, die mit Begeisterung unsere einmaligen Produkte verbreiten. Wir sind überzeugt, dass die Zusammenarbeit mit uns Ihnen neue Perspektiven eröffnet und die Möglichkeit bietet, Ihre schöpferischen Fähigkeiten voll zu entfalten. Wir freuen uns auf eine langfristige gegenseitige Zusammenarbeit und wünschen Ihnen viel Erfolg.



Dr. Nona Kuchina
Gründer der Marke "Dr. Nona"™



M. Shneerson
Präsident der Firma "Dr. Nona
International, Ltd."

Netzwerk-Marketing-System der Firma "DR. NONA"

Hauptprinzipien:

Der Marketingplan unserer Firma legt vier Verdienstarten fest:

1. Rabatte auf die empfohlenen Preise;
2. Provisionsunterschiede von den Einkäufen von Verbrauchern in Ihrem Netzwerk;
3. Provisionen aus den Einkäufen der Berater, Senior-Berater und Manager in Ihrem Netzwerk;
4. Bonus von der Arbeit der Direktoren in Ihrem Netzwerk;
5. Zusatzprogramme.

Der Marketingplan ermöglicht Ihnen und hilft Ihnen, Ihre Gewerbetätigkeit in einem beliebigen Tempo zu erweitern, in Übereinstimmung mit Ihren Möglichkeiten, ohne Druck und strengen Beschränkungen.

Die Gesellschaft behält sich das Recht auf Änderungen und Korrekturen des Marketingplans vor, über die Sie ordentlich und rechtzeitig informiert werden.

Der Marketingplan sagt - JA!

- ZWEI EBENEN VON RABATTEN
- GEWINN AUS DEM EINZELHANDELSVERKAUF
- UNTERSCHIEDSPROVISION VON DEN EINKÄUFEN VON VERBRAUCHERN IN IHREM NETZWERK
- PROVISIONEN AUS DEN EINKÄUFEN DER BERATER, SENIOR-BERATER UND MANAGER IN IHREM NETZWERK
- BONUS VON DER ARBEIT DER DIREKTOREN IN IHRER STRUKTUR
- MONATLICHE ABRECHNUNG
- ZUSATZPROGRAMME

Der Marketingplan sagt - NEIN!

- NEIN ZU KOMPLIZIERTEN BEDINGUNGEN BEI DER ERÖFFNUNG DES PROGRAMMS DES EINLESENS VON PUNKTEN
- NEIN ZUR BEGRENZUNG VON EINKOMMEN
- NEIN ZUR BEGRENZUNG DER SCHAFFUNG IHRES NETZWERKS IN DIE TIEFE ODER BREITE



Wie man sich in der Firma Dr. Nona International, LTD registriert:

Sie können sich bei der offiziellen Vertretung der Firma Dr. Nona International, LTD registrieren.

Wenn Sie sich als Verbraucher registrieren wollen, müssen Sie:

- Das Registrationsformular ausfüllen und absenden.
- Für die Registration das gesamte Material 5 EUR bezahlen, zusammen mit einem ausgewählten Dr. Nona Produkt.

Wenn Sie sich als Distributor registrieren wollen, müssen Sie:

- Das Registrationsformular ausfüllen und absenden.
- Für die Registration das gesamte Material 50 EUR bezahlen, zusammen mit 100 punkten ausgewählten Dr. Nona Produkt.

Nach Eingeben Ihrer Daten in das System werden Sie Distributor oder Verbraucher je nach Ihrer Wahl und Sie erhalten sofort das Recht die Produkte der Firma mit einem Rabatt einzukaufen und sich in allen Netzwerken anderer Distributoren oder Verbraucher zu registrieren, für die Sie Sponsor werden und die eine weitere Stufe Ihres Netzes bilden werden.

Hinweis!

Achten Sie bei der Registration Ihrer weiteren Mitarbeiter darauf, dass in der Spalte Sponsor Ihr Name und Ihre Registrationsnummer richtig angegeben werden. Ihre zukünftigen Einnahmen hängen davon ab!



Osobní údaje (nebo Zástupce firmy)

Jméno	Příjmení
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Adresa	PSČ
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Město	Stát
<input type="text"/>	<input type="text"/>

Firma

Název	Zástupce	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
IČ, DIČ	Adresa firmy	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	
PSČ firmy	Město firmy	Stát firmy
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Kontakt

Telefon/Fax	Mobilní telefon
<input type="text"/>	<input type="text"/>
E-mail	
<input type="text"/>	

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
<input type="text"/>	<input type="text"/>
Číslo ID	
<input type="text"/>	

Terminologie und Beschreibungen

MARKETINGPLAN (MP) – System an Anreizen und Motivationen für registrierte Personen, welche die Produkte der Firma benutzen, propagieren und anbieten wollen. Es legt die Prinzipien der Angebote, die Bedingungen und die Höhe der ausbezahlten Entlohnung für die durchgeführte Tätigkeit fest.

VERBRAUCHER – Status im MP. Ein Verbraucher kauft die Produkte mit einem Rabatt von 20%.

DISTRIBUTOR – Rechtliche oder physische Person, zu Rechtshandlungen befähigt, die mit der Firma eine Vereinbarung zur Zusammenarbeit unterzeichnete. Diese gibt ihr das Recht die Produkte der Firma mit einem Rabatt von 35% zu kaufen, ein Netz weiterer Distributoren zu erschaffen und in Übereinstimmung mit dem MP eine Entlohnung zu erhalten.

SPONSOR – Ein Distributor, der weitere Personen in seinem Netzwerk registriert, denen er bei der Entwicklung ihrer Netzwerke hilft.

PARTNER – eine Person, die mit Zustimmung der Firma zusammen mit Ihnen unter eine Registrationsnummer (ID) registriert ist. Ein Partner ist nicht Teilnehmer von Entlohnungen, Aktien und Preisgewinnen der Firma.

REGISTRATIONSATZ – ein Satz Informationsmaterialien und Muster, welche der Distributor beim Eintritt in die Firma erhält.

INAKTIVER DISTRIBUTOR – Ein Distributor, der im betreffenden Monat direkt auf sein ID eine niedrigere Punktzahl eingekauft hat als im aktuellen MP festgelegt ist.

AKTIVER DISTRIBUTOR - Distributor, der im betreffenden Monat direkt auf sein ID die Punktzahl eingekauft hat, die im aktuellen MP für den konkreten Status festgelegt ist.

STATUS – Stufe (Position) des Distributors in der Marketingstruktur, verbunden mit bestimmten Rechten und Privilegien. Zur Erreichung eines bestimmten Status ist es notwendig Kriterien zu erfüllen, die im MP angegeben sind. Der MP vergibt folgende grundlegende Statusvarianten: Verbraucher, Berater, Senior-Berater, Manager, Tätiger (Junior) Direktor und Direktor.

DISTRIBUTORENNETZWERK – alle Distributoren und Verbraucher, die der Distributor direkt unter sich oder in eine andere Ebene seines Netzwerks registrierte.

AST – Ein Teil des Distributoren-Netzwerks, das unter dem Distributor in Ihrer ersten Linie unterzeichnet ist. Die Möglichkeiten der Äste sind nicht beschränkt.

EBENE – Die Position des Distributors in der Marketingstruktur. Distributoren, die direkt unter Ihnen registriert sind, bilden Ihre erste Ebene. Personen, die von Distributoren aus Ihrer ersten Ebene registriert sind, werden Ihre zweite Ebene usw. Die Anzahl der Ebenen ist nicht begrenzt.



DIREKTOREN-LINIE – Die Position des Distributors mit dem Status Direktor in der Marketingstruktur.

PERSÖNLICHE PUNKTE (Personal Volume Units) PVU – Ihr Einkaufsvolumen, welches im betreffenden Monat direkt auf Ihre ID ausgeführt wurde.

PUNKT - Volume Point (VP) – Eine Einheit des Volumens, welche dazu dient den Wert jedes Produkts auszudrücken. Sie ist auf der ganzen Welt gleich und ist mit keiner Währung auf der Welt verknüpft. Sie enthält keine Kosten, die mit der Anschaffung der Produkte, deren Verkauf und der MWST der einzelnen Länder zusammenhängen.

GRUPPENVOLUMEN AN PUNKTEN - Group Volume Units (GVU) – Die Summe der von Ihnen persönlich gekauften Punkte und der Punkte, die durch Ihre sich entwickelnde Gruppe gekauft wurden, d.h. die Punkte Ihrer Verbraucher, Berater, Senior-Berater und Manager, der aktiven und inaktiven.

Punkte der Distributoren mit dem Status **Tätiger (Junior) Direktor und höher werden für Ihren GVU nicht gerechnet.**

GRUPPENTWICKLUNG – Ihre Struktur mit Ausnahme der Direktoren- und Junior-Direktoren-Netzwerke.

Globales Volumen an Punkten – GVR – Einkaufsvolumen der Gruppe (GVU) des Netzwerks des Direktors, ohne dessen persönliche Punkte (PVU) + Einkaufsvolumen der Gruppe (GVU) aller seiner Direktoren-Zweige bis zur 8. Ebene. (für den Status Platin-Direktor – bis zur 9. Ebene und für den Status Brillanten-Direktor bis zu dessen 10. Ebene).



INFORMATIONEN ÜBER DIE ARBEIT DES NETZWERKES – Informationen aus dem System über das Einkaufsvolumen registrierter Personen in den Sponsorenlinien.

Diese Informationen können Sie jederzeit nach der Registrierung auf der offiziellen Firmenseite bzw. an einer Servicestelle der Gesellschaft erhalten.

VERRECHNUNGSZEITRAUM – Zeitraum, für den die Firma das Ergebnis der Arbeit berechnet = **KALENDERMONAT.**

BONUS – Entlohnung des Distributors für den betreffenden Verrechnungszeitraum, der in Übereinstimmung mit dem MP berechnet und ausbezahlt wird, nach den vom Distributor erfüllten Kriterien.

VERJÜNGUNG DES NETZES – Verdichtung des Netzwerkes der Distributoren, die im betreffenden Monat nicht die Qualifikationsnorm erfüllten. Diese Distributoren werden für die Berechnung des Bonus im betreffenden Monat „unsichtbar“. **Nur für die Berechnung des Schecks** verschiebt sich deren gesamtes Netzwerk zum ersten höheren Sponsor, der die betreffenden Qualifikationskriterien erfüllt. Im Folgemonat können diese Distributoren wieder an der Qualifikation teilnehmen und eine Belohnung erhalten.

TIEFE DER BELOHNUNG – gegebene Anzahl der Ebenen und Direktorenlinien, aus denen der Bonus in Übereinstimmung mit dem MP berechnet wird.

SCHECK – interner Beleg der Firma, der die Höhe der Belohnung registrierter Personen für den betreffenden Verrechnungszeitraum angibt.

ABZUGSJAHR – Als Abzugsjahr wird das Jahr ab dem Monat gerechnet, in dem der vorige Status bestätigt wurde.

MOTIVATIONSPROGRAMME – Zusatzbelohnung von der Firma, die bei Erfüllung bestimmter Bedingungen erhalten werden kann.

ETHISCHER CODEX – Sammlung der ethischen Prinzipien der Firma. Jede registrierte Person verpflichtet sich diese einzuhalten, ihre Nichteinhaltung kann zur Löschung der Registration führen.

PREMIUM-PUNKTE – Punkte, die der Verbraucher auf seinem Konto sammelt, die er dann gegen Produkte tauschen kann.

Der Marketingplan ermöglicht zwei Formen der Zusammenarbeit:

Verbraucher und Distributor

VERBRAUCHER

Der Verbraucher hat folgende Möglichkeiten:

- Rabatt von 20% auf die Produkte der Firma Dr. Nona;
- ID-Karte, welche ihm das Recht des Einkaufs in jedem Lager von Dr. Nona gibt;
- Möglichkeit, sich an allen Vorträgen und Schulungen von Dr. Nona zu beteiligen;
- Möglichkeit, sich an allen Treffen, die von seinem direkten Sponsor und seinen höheren Sponsoren organisiert werden, zu beteiligen.

Außerdem hat er noch zwei weitere Möglichkeiten Vorteil beim Einkauf von Produkten zu erhalten:

Der Verbraucher erhält Vorteile 20% «Cash back» VOM PRODUKT, bei Kauf eines Produktes. Es wird vom Punktevolumen schon gekaufter Produkte berechnet.

Beispiel: Bei einem Einkauf für 100 Punkte erhält der Verbraucher 20 Premiumpunkte. Für diese Premiumpunkte kann er sich später Produkte für den entsprechenden Punktwert aussuchen.

Beim Verbraucher gibt es also zwei klare Einschränkungen:

- sein Rabatt von 20% erhöht sich nicht;
- er erhält keine Belohnungen.



DISTRIBUTOR

Der Distributor hat folgende Möglichkeiten:

- Rabatt von 35% auf die Produkte der Firma Dr. Nona;
- ID-Karte, welche ihm das Recht des Einkaufs an jeder Ausgabestelle von Dr. Nona gibt;
- alle Rechte, die ein Verbraucher hat;
- das Recht auf Erhalt einer Belohnung für seine Arbeit, festgelegt im MP;
- das Recht auf Schaffung einer Struktur und Erhöhung seines Status.

Damit der Distributor für das betreffende Monat die Belohnung erhält muss er in diesem Monat **Aktiver Distributor** sein.

Aktiv wird ein Distributor, wenn er in dem betreffenden Monat Produkte in dem Wert kauft wie im MP angegeben.

SPONSORENBONUS (SB)

Für alle aktiven Distributoren ist eine Belohnung für die Einkäufe der Distributoren, die direkte Sponsoren sind, vorbereitet.

Für das Einkaufsvolumen Ihrer ersten direkten Ebene erhalten Sie so eine Belohnung von 5%.

ACHTUNG: Der Bonus wird auf die Einkäufe neuer Distributoren, die nach dem 1.9.2018 registriert wurden, ausbezahlt.

Der SB wird also auch dann ausbezahlt, wenn der Status des Sponsors niedriger als der Status des Distributors ist, aus dessen Einkauf er berechnet wird.

Den SB können Distributoren mit dem Status Berater und höher erhalten.

Der SB wird ab dem Moment berechnet, in dem der neue Distributor im betreffenden Monat für minimal 100 PVU einkauft. Der SB wird nach diesem ersten Einkauf weiter aus jedem Einkaufsvolumen berechnet.

Ein SB aus den Einkäufen von Verbrauchern in direkter erster Linie wird NICHTAUSBEZAHLT!



STATUSE IM MARKETINGPLAN

1. Stufe – Berater

Berater wird ein Distributor, der im betreffenden Monat für 100 persönliche Punkte PVU einkauft. Ein Berater hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher. Er hat auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene.

Für das Auszahlen der Belohnung muss der Berater im betreffenden Monat aktiver Berater sein (100PVU).

2. Stufe – Senior-Berater

Senior-Berater wird ein Distributor, der im betreffenden Monat für 100 persönliche Punkte PVU einkauft und mindestens 1 Aktiven Berater unter sich hat. Außerdem muss der Senior-Berater 300 Gruppenpunkte GVU und 1 Aktiven Ast haben. Der Senior-Berater hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher,

+ 5% aus dem Einkauf von K und SK seiner 1. Ebene und auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene.

Für das Auszahlen der Belohnung muss der Senior-Berater im betreffenden Monat aktiver Senior-Berater sein (100PVU).

3. Stufe – Manager

Zum Manager wird ein Distributor, der in betreffendem Monat für 100 persönliche Punkte PVU einkauft und unter sich minimal zwei aktive Äste hat. Außerdem muss der Manager 700 Gruppenpunkte GVU haben.

Zu den Gruppenpunkten werden seine persönlichen Punkte PVU, die Punkte aus den Einkäufen seiner Verbraucher und die persönlichen Punkte seiner K, SK und M, zusammen mit den Punkten seiner Verbraucher, gerechnet.

Der Manager hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher + 8% aus den Einkäufen von K, SK und M seiner 1. Ebene und auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene.

Für das Auszahlen der Belohnung muss der Manager im betreffenden Monat aktiver Manager sein (100PVU).

4. Stufe – Tätiger Direktor (Junior-Direktor)

Ein Junior-Direktor wird ein Distributor, der im betreffenden Monat für 100 persönliche Punkte PVU einkauft und unter sich minimal 2 aktive Äste hat. Einer von diesen muss mit einem Senior-Konsultant beginnen. Außerdem muss ein Junior-Direktor 1.000 Gruppenpunkte GVU haben.

Zu den Gruppenpunkten werden seine persönlichen Punkte PVU, die Punkte aus den Einkäufen seiner Verbraucher und die persönlichen Punkte seiner K, SK und M, zusammen mit den Punkten seiner Verbraucher, gerechnet.

Der Junior-Direktor hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher

+ 8% aus dem Einkauf der 1. Ebene,

+ 6% aus dem Einkauf der 2. Ebene und auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene,

+ 8% aus der 1. Direktorenlinie seiner Junior-Direktoren.

Für das Auszahlen der Belohnung muss der Junior-Direktor im betreffenden Monat aktiver Junior-Direktor sein (100PVU).

Anmerkung: Wenn ein Distributor bei Monatsende die Bedingungen für den Status Junior-Direktor erfüllt, dann gehen im Folgemonat weder seine persönlichen PVU-Punkte noch die Gruppenpunkte GVU auf die Sponsoren über.

5. Stufe – Direktor

Zum Direktor wird ein Distributor, der im betreffenden Monat für 150 persönliche Punkte PVU einkauft und unter sich minimal 3 aktive Äste hat. Einer davon muss mit einem Manager beginnen und einer davon muss mit einem Senior-Berater beginnen. Außerdem muss ein Direktor 1.500 Gruppenpunkte GVU haben.

Zu den Gruppenpunkten werden seine persönlichen Punkte PVU, die Punkte aus den Einkäufen seiner Verbraucher und die persönlichen Punkte seiner K, SK und M, zusammen mit den Punkten seiner Verbraucher, gerechnet.



Der Direktor hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher und auch einen Bonus aus den persönlichen Einkäufen (% vom PVU) seiner K, SK und M:

+ 8% aus den Einkäufen der 1. Ebene,

+ 6% aus den Einkäufen der 2. Ebene,

+ 4% aus den Einkäufen der 3. Ebene,

weiter erhält er den Bonus aus der Arbeit Direktoren-Organisation (% vom GVU des Direktors)

+ 8% aus der Arbeit der 1. Direktoren-Linie,

+ 6% aus der Arbeit der 2. Direktoren-Linie,

+ 4% aus der Arbeit der 3. Direktoren-Linie,

und auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene.

Anmerkung: Ein aktiver Ast beginnend mit einem Senior-Berater – d.h. dass der erste aktive Distributor dieses Astes ein Senior-Berater ist. Dies gilt auch für weitere aktive Äste, die z.B. mit einem Manager, Junior-Direktor usw. beginnen.

Anmerkung: Auf die Provision aus dem Einkauf der Berater, Senior-Berater und Manager in Ihrem Netz bezieht sich die Verengung des Netzes nicht.

Anmerkung: Es wird der Ausdruck **STATUS QUO** für den Status **Direktor** konstituiert.

Ein Distributor, der erstmals den Status Direktor bestätigt, erhält **STATUS QUO DIREKTOR**.

Zukünftig wird ein solcher Distributor immer als Direktor qualifiziert und seine persönlichen Punkte und die Gruppenpunkte **werden nicht auf die Sponsoren verschoben**.

BONUS SCHNELLSTART (BRS)

- Wenn ein Distributor den Status **Manager** in einem der ersten drei Monate nach der Registration erreicht (inkl. des Monats, in dem er sich registrierte), erhält er eine einmalige Zusatzprämie im Wert von **42€**.

- Wenn ein Distributor den Status **Junior-Direktor** in einem der ersten drei Monate nach der Registration erreicht (inkl. des Monats, in dem er sich registrierte), erhält er eine einmalige Zusatzprämie im Wert von **42€**.

- Wenn ein Distributor den Status **Direktor** in einem der ersten drei Monate nach der Registration erreicht (inkl. des Monats, in dem er sich registrierte), erhält er eine einmalige Zusatzprämie im Wert von **168€**, sein direkter Sponsor dann eine Prämie von **42€**.

Anmerkung:

1. Damit der Sponsor des betreffenden Distributors auch eine Zusatzprämie erhalten kann, darf der Status des Sponsors nicht niedriger als der Status des Sponsors in seiner ersten Linie sein.

2. Die **BRS-Prämie** kann man nur einmal erhalten.

(Wenn im ersten Monat der Status Manager erreicht wurde, im zweiten der Status Junior-Direktor und im dritten Direktor, wird die Prämie für den Status Manager ausbezahlt.)

3. Damit ein neuer Distributor das **BRS** erhält, muss er alle 3 Monate aktiver Distributor sein. In jedem von ihnen muss er also 100 oder 150 PVU im Falle des Status Direktor haben. Das Gleiche gilt für seinen Sponsor, auch er muss in den betreffenden 3 Monaten aktiver Sponsor sein.



LEITER DER PRINZIPIELLEN STATUSE

BERATER

- Rabatt 35%
- Statusbedingung:
100 PVU

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 5 %** Sponsoren B.

SENIOR BERATER

- Rabatt 35%
- Statusbedingung:
100 PVU
- 1 aktiver Ast
- 300 GVU

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 5 %** von der Distributoren der ersten Ebene
- p + 5 %** Sponsoren B.

MANAGER

- Rabatt 35%
- Statusbedingung:
100 PVU
- 2 aktive Äste
- 700 GVU

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 8 %** aus B, SB und M 1. Ebene
- p + 5 %** Sponsoren B.

JUNIOR DIREKTOR

- Rabatt 35%
- Statusbedingung: 100 PVU
- 2 aktive Äste,
1 von diesen beginnt mit einem Senior Berater
- 1000 GVU

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 8 %** aus B, SB und M 1.Ebene
- p + 6 %** aus B, SB und M 2.Ebene
- PLUS:**
- p + 8 %** von den Junior-Direktoren in der ersten Direktoren-Linie
- p + 5 %** Sponsoren Bonus

DIREKTOR

- Rabatt 35%
- Statusbedingung: 100 PVU
- 3 aktive Äste: 1 von diesen beginnt mit einem Manager und 1 von diesen beginnt mit einem Senior-Berater
- 1500 GVU

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 8 %** aus B, SB und M 1.Ebene
- p + 6 %** aus B, SB und M 2.Ebene
- p + 4 %** aus B, SB und M 3.Ebene
- PLUS:**
- p 8 %** aus der 1.Linie
- p 6 %** aus der 2.Linie
- p 4 %** aus der 3.Linie
- p + 5 %** Sponsoren Bonus

HÖHERE STATUSE DES MARKETINGPLANS

6. Stufen – Gruppendirektor

Zum Gruppendirektor wird ein Distributor, der im betreffenden Monat für **150 PVU** einkauft und unter sich minimal **4 aktive Äste hat, von denen 1** minimal mit einem **Direktor** beginnen und **von denen 1** minimal mit einem **Junior-Direktor** beginnen muss.

Außerdem muss er **1.500 GVU** haben.

Zu den Gruppenpunkten werden seine persönlichen Punkte PVU + die Punkte aus den Einkäufen seiner Verbraucher + die persönlichen Punkte seiner K, SK und M, zusammen mit den Punkten seiner Verbraucher, gerechnet.

Er muss außerdem eine Zusatzbedingung erfüllen – 5.000 GVR.

Ein Direktor hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher und auch einen Bonus aus den persönlichen Einkäufen (% vom PVU) seiner K, SK und M:

+ 8% aus den Einkäufen der 1. Ebene

+ 6% aus den Einkäufen der 2. Ebene

+ 4% aus den Einkäufen der 3. Ebene,

weiter erhält er einen Bonus aus der Arbeit seiner Direktorenorganisation (% aus dem GVU des Direktors)

+ 8% aus der Arbeit der 1. Direktorenlinie

+ 6% aus der Arbeit der 2. Direktorenlinie

+ 4% aus der Arbeit der 3. Direktorenlinie

+ 2% aus der Arbeit der 4. Direktorenlinie

und auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene.

7. Stufe – Leitender Direktor

Zum Leitenden Direktor wird ein Distributor, der im betreffenden Monat für **150 persönliche Punkte PVU** einkauft und unter sich minimal **5 aktive Äste hat. 2 von diesen** müssen minimal mit einem **Direktor** beginnen und **1 von diesem** muss minimal mit einem **Junior-Direktor** beginnen. Außerdem muss er **1.500 GVU** haben.

Zu den Gruppenpunkten werden seine persönlichen Punkte PVU + die Punkte aus den Käufen seiner Verbraucher + persönlichen Punkte seiner K, SK und M zusammen mit den Punkten ihrer Verbraucher gerechnet.

Er muss außerdem eine Zusatzbedingung erfüllen – 10.000 GVR.

Ein leitender Direktor hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher und auch einen Bonus aus den persönlichen Einkäufen (% vom PVU) seiner K, SK und M:

+ 8% aus den Einkäufen der 1. Ebene

+ 6% aus den Einkäufen der 2. Ebene

+ 4% aus den Einkäufen der 3. Ebene,

weiter erhält er einen Bonus aus der Arbeit seiner Direktorenorganisation (aus dem GVU des Direktors)

+ 8% aus der Arbeit 1. Direktorenlinie

+ 6% aus der Arbeit 2. Direktorenlinie

+ 4% aus der Arbeit 3. Direktorenlinie

+ 2% aus der Arbeit 4. + 5. Direktorenlinie

und auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene.

8. Stufe – Hauptdirektor

Zum Hauptdirektor wird ein Distributor, der im betreffenden Monat für **150 persönliche Punkte PVU** einkauft und unter sich minimal **6 aktive Äste hat. 3 von diesen** müssen minimal mit einem **Direktor** beginnen und **1 von ihnen** muss minimal mit einem **Gruppendirektor** beginnen.

Außerdem muss der Direktor **1.250 GVU** haben.

Zu den Gruppenpunkten werden seine persönlichen Punkte PVU + die Punkte aus den Einkäufen seiner Verbraucher + die persönlichen Punkte seiner K, SK und M, zusammen mit den Punkten seiner Verbraucher, gerechnet.

Er muss außerdem eine Zusatzbedingung erfüllen – 25.000 GVR.



Ein Direktor hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher und auch einen Bonus aus den persönlichen Einkäufen (% vom PVU) seiner K, SK und M:
+ 8% aus den Einkäufen der 1. Ebene
+ 6% aus den Einkäufen der 2. Ebene
+ 4% aus den Einkäufen der 3. Ebene,
weiter erhält er einen Bonus aus der Arbeit seiner Direktorenorganisation (aus dem GVU des Direktors)
+ 8% aus der Arbeit der 1. Direktorenlinie
+ 6% aus der Arbeit der 2. Direktorenlinie
+ 4% aus der Arbeit der 3. Direktorenlinie
+ 2% aus der Arbeit der 4. + 5. Direktorenlinie
+ 1% aus der Arbeit der 6. Direktorenlinie
und auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene.

9. Stufe – Silber Direktor

Zum Silber-Direktor wird ein Distributor, der im betreffenden Monat für **200 PVU** einkauft und unter sich minimal **7 aktive Äste hat**. **3 von diesen** müssen minimal mit einem **Direktor** beginnen und **1 von diesen** muss minimal mit einem **Gruppendirektor** beginnen und **1 von diesen** muss minimal mit einem **Leitenden Direktor** beginnen.

Außerdem muss er **1.000 GVU** haben.

Zu den Gruppenpunkten werden seine persönlichen Punkte PVU + die Punkte aus den Einkäufen seiner Verbraucher + die persönlichen Punkte seiner K, SK und M, zusammen mit den Punkten seiner Verbraucher, gerechnet.

Er muss außerdem eine Zusatzbedingung erfüllen – 50.000 GVR.

Ein Direktor hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher und auch einen Bonus aus den persönlichen Einkäufen (% vom PVU) seiner K, SK und M:

+ 8% aus den Einkäufen der 1. Ebene
+ 6% aus den Einkäufen der 2. Ebene
+ 4% aus den Einkäufen der 3. Ebene,

weiter erhält er einen Bonus aus der Arbeit seiner Direktorenorganisation (aus dem GVU des Direktors)

+ 8% aus der Arbeit der 1. Direktorenlinie
+ 6% aus der Arbeit der 2. Direktorenlinie
+ 4% aus der Arbeit der 3. Direktorenlinie
+ 2% aus der Arbeit der 4. + 5. Direktorenlinie
+ 1% aus der Arbeit der 6. + 7. Direktorenlinie
und auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene.

10. Stufe – Gold Direktor

Zum Gold-Direktor wird ein Distributor, der im betreffenden Monat für **200 PVU** einkauft und unter sich minimal **8 aktive Äste** hat.

3 von diesen müssen minimal mit einem **Direktor** beginnen, **1 von diesen** minimal mit einem **Gruppendirektor**, **1 von diesen** muss minimal mit einem **Leitenden Direktor** und **1 von diesen** muss minimal mit einem **Hauptdirektor** beginnen. Außerdem muss er **750 GVU** haben.

Zu den Gruppenpunkten werden seine persönlichen Punkte PVU + die Punkte aus den Einkäufen seiner Verbraucher + die persönlichen Punkte seiner K, SK und M, zusammen mit den Punkten seiner Verbraucher, gerechnet.

Er muss außerdem eine Zusatzbedingung erfüllen – 100.000 GVR.

Ein Direktor hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher und auch einen Bonus aus den persönlichen Einkäufen (% vom PVU) seiner K, SK und M:

+ 8% aus den Einkäufen der 1. Ebene
+ 6% aus den Einkäufen der 2. Ebene
+ 4% aus den Einkäufen der 3. Ebene,
weiter erhält er einen Bonus aus der Arbeit seiner Direktorenorganisation (aus dem GVU des Direktors)
+ 8% aus der Arbeit der 1. Direktorenlinie
+ 6% aus der Arbeit der 2. Direktorenlinie
+ 4% aus der Arbeit der 3. Direktorenlinie
+ 2% aus der Arbeit der 4. + 5. Direktorenlinie
+ 1% aus der Arbeit der 6. + 7. + 8. Direktorenlinie
und auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene.



11. Stufe – Platin Direktor

Zum Platin-Direktor wird ein Distributor, der im betreffenden Monat **250 PVU** erhält und unter sich minimal **9 aktive Äste** hat.

3 von diesen müssen minimal mit einem **Direktor** beginnen, **1 von diesen** minimal mit einem **Gruppendirektor**, **1 von diesen** muss minimal mit einem **Leitenden Direktor** und **1 von diesen** muss minimal mit einem **Hauptdirektor** und **1 von diesen** muss minimal mit einem **Silber-Direktor** beginnen. Außerdem muss er **500 GVV** haben.

Zu den Gruppenpunkten werden seine persönlichen Punkte PVU + die Punkte aus den Einkäufen seiner Verbraucher + die persönlichen Punkte seiner K, SK und M, zusammen mit den Punkten seiner Verbraucher, gerechnet.

Er muss außerdem eine Zusatzbedingung erfüllen – 250.000 GVR.

Ein Direktor hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher und auch einen Bonus aus den persönlichen Einkäufen (% vom PVU) seiner K, SK und M:

- + 8% aus den Einkäufen der 1. Ebene
- + 6% aus den Einkäufen der 2. Ebene
- + 4% aus den Einkäufen der 3. Ebene,

weiter erhält er einen Bonus aus der Arbeit seiner Direktorenorganisation (aus dem GVV des Direktors)

- + 8% aus der Arbeit der 1. Direktorenlinie
 - + 6% aus der Arbeit der 2. Direktorenlinie
 - + 4% aus der Arbeit der 3. Direktorenlinie
 - + 2% aus der Arbeit der 4. + 5. Direktorenlinie
 - + 1% aus der Arbeit der 6. + 7. + 8. Direktorenlinie
 - + 0,5% aus der Arbeit der 9. Direktorenlinie
- und auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene.

12. Stufe – Diamant Direktor

Zum Diamant-Direktor wird ein Distributor, der im betreffenden Monat für **250 PVU** einkauft und unter sich minimal **10 aktive Äste** hat.

3 von diesen müssen minimal mit einem **Direktor** beginnen, **1 von ihnen** minimal mit einem **Gruppendirektor**, **1 von diesen** muss minimal mit einem **Leitenden Direktor** beginnen und **1 von diesen** muss minimal mit einem **Hauptdirektor** beginnen und **1 von diesen** muss minimal mit einem **Silber-Direktor** beginnen und **1 von diesen** muss minimal mit einem **Gold-Direktor** beginnen.

Außerdem muss er **500 GVV** haben.

Zu den Gruppenpunkten werden seine persönlichen Punkte PVU + die Punkte aus den Einkäufen seiner Verbraucher + die persönlichen Punkte seiner K, SK und M, zusammen mit den Punkten seiner Verbraucher, gerechnet.

Er muss außerdem eine Zusatzbedingung erfüllen – 500.000 GVR.

Ein Direktor hat einen Gewinn von 35% vom Einzelhandelsverkauf und eine Unterschiedsprovision von 15% aus dem Verkauf an seine Verbraucher und auch einen Bonus aus den persönlichen Einkäufen (% vom PVU) seiner K, SK und M:

- + 8% aus den Einkäufen der 1. Ebene
- + 6% aus den Einkäufen der 2. Ebene
- + 4% aus den Einkäufen der 3. Ebene,

weiter erhält er einen Bonus aus der Arbeit seiner Direktorenorganisation (aus dem GVV des Direktors)

- + 8% aus der Arbeit der 1. Direktorenlinie
 - + 6% aus der Arbeit der 2. Direktorenlinie
 - + 4% aus der Arbeit der 1. Direktorenlinie
 - + 2% aus der Arbeit der 4. + 5. Direktorenlinie
 - + 1% aus der Arbeit der 6. + 7. + 8. Direktorenlinie
 - + 0,5% aus der Arbeit der 9. + 10. Direktorenlinie
- und auch 5% SB aus seiner direkten ersten Ebene.

STATUSLEITER DER DIREKTOREN

DIREKTOR

- Rabatt 35%
- Statusbedingung: 150 PVU
- 3 aktive Äste:
1 von diesen beginnt mit einem Senior-Berater, 1 von diesen beginnt mit einem Manager
- 1500 GVV

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 8 %** aus B, SB und M 1.Ebene
- p + 6 %** aus B, SB und M 2. Ebene
- p + 4 %** aus B, SB und M 3. Ebene
- PLUS:**
- p 8 %** aus der 1.Direktorenlinie
- p 6 %** aus der 2.Direktorenlinie
- p 4 %** aus der 3.Direktorenlinie
- p + 5 %** Sponsoren Bonus

GRUPPENDIREKTOR

- Rabatt 35%
- Statusbedingung: 150 PVU
- 4 aktive Äste:
1 von diesen beginnt mit einem Direktor,
1 von diesen beginnt mit einem Junior-Direktor
- 1500 GVV
- 5 000 GVR

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 8 %** aus B, SB und M 1.Ebene
- p + 6 %** aus B, SB und M 2. Ebene
- p + 4 %** aus B, SB und M 3. Ebene
- PLUS:**
- p 8 %** aus der 1.Direktorenlinie
- p 6 %** aus der 2.Direktorenlinie
- p 4 %** aus der 3.Direktorenlinie
- p 2 %** aus der 4.Direktorenlinie
- p + 5 %** Sponsoren Bonus

LEITENDER DIREKTOR

- Rabatt 35%
- Statusbedingung: 150 PVU
- 5 aktive Äste: 2 von diesen beginnt mit einem Direktor und 1 von diesen beginnt mit einem Junior-Direktor
- 1500 GVV
- 10 000 GVR

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 8 %** aus B, SB und M 1.Ebene
- p + 6 %** aus B, SB und M 2. Ebene
- p + 4 %** aus B, SB und M 3. Ebene
- PLUS:**
- p 8 %** aus der 1.Direktorenlinie
- p 6 %** aus der 2.Direktorenlinie
- p 4 %** aus der 3.Direktorenlinie
- p 2 %** aus der 4.und 5. Direktorenlinie
- p + 5 %** Sponsoren Bonus

HAUPTDIREKTOR

- Rabatt 35%
- Statusbedingung: 150 PVU
- 6 aktive Äste: 3 von diesen beginnen mit einem Direktor, 1 mit einem Gruppendirektor
- 1250 GVV
- 25 000 GVR

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 8 %** aus B, SB und M 1.Ebene
- p + 6 %** aus B, SB und M 2. Ebene
- p + 4 %** aus B, SB und M 3. Ebene

PLUS:

- p 8 %** aus der 1. Direktorenlinie
- p 6 %** aus der 2. Direktorenlinie
- p 4 %** aus der 3. Direktorenlinie
- p 2 %** aus der 4.und 5. Direktorenlinie
- p 1 %** aus der 6. Direktorenlinie
- p + 5 %** Sponsoren Bonus

SILBER DIREKTOR

- Rabatt 35%
- Statusbedingung: 200 PVU
- 7 aktive Äste:
3 von diesen beginnen mit einem Direktor, 1 mit einem Gruppendirektor, 1 mit einem Leitenden Direktor
- 1 000 GVU
- 50 000 GVR

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 8 %** aus B, SB und M 1.Ebene
- p + 6 %** aus B, SB und M 2. Ebene
- p + 4 %** aus B, SB und M 3. Ebene
- PLUS:**
- p 8 %** aus der 1. Direktorenlinie
- p 6 %** aus der 2. Direktorenlinie
- p 4 %** aus der 3. Direktorenlinie
- p 2 %** aus der 4. und 5. Direktorenlinie
- p 1 %** aus der 6. und 7. Direktorenlinie
- p + 5 %** Sponsoren Bonus

GOLD DIREKTOR

- Rabatt 35%
- Statusbedingung: 200 PVU
- 8 aktive Äste:
3 von diesen beginnen mit einem Direktor
1 mit einem Gruppendirektor
1 mit einem Leitenden Direktor
1 mit einem Hauptdirektor
- 750 GVU
- 100 000 GVR

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 8 %** aus B, SB und M 1.Ebene
- p + 6 %** aus B, SB und M 2. Ebene
- p + 4 %** aus B, SB und M 3. Ebene
- PLUS:**
- p 8 %** aus der 1. Direktorenlinie
- p 6 %** aus der 2. Direktorenlinie
- p 4 %** aus der 3. Direktorenlinie
- p 2 %** aus der 4. und 5. Direktorenlinie
- p 1 %** aus der 6., 7. und 8. Direktorenlinie
- p + 5 %** Sponsoren Bonus

PLATIN DIREKTOR

- Rabatt 35%
- Statusbedingung: 250 PVU
- 9 aktive Äste:
3 von diesen beginnen mit einem Direktor
1 mit einem Gruppendirektor
1 mit einem Leitenden Direktor
1 mit einem Hauptdirektor
1 mit einem Silber Direktor
- 500 GVU
- 250 000 GVR

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 8 %** aus B, SB und M 1.Ebene
- p + 6 %** aus B, SB und M 2. Ebene
- p + 4 %** aus B, SB und M 3. Ebene

PLUS:

- p 8 %** aus der 1. Direktorenlinie
- p 6 %** aus der 2. Direktorenlinie
- p 4 %** aus der 3. Direktorenlinie
- p 2 %** aus der 4. und 5. Direktorenlinie
- p 1 %** aus der 6., 7. und 8. Direktorenlinie
- p 0,5 %** aus der 9. Direktorenlinie
- p + 5 %** Sponsoren Bonus

DIAMANT DIREKTOR

- Rabatt 35%
- Statusbedingung: 250 PVU
- 10 aktive Äste:
3 von diesen beginnen mit einem Direktor
1 mit einem Gruppendirektor
1 mit einem Leitenden Direktor
1 mit einem Hauptdirektor
1 mit einem Silber Direktor
1 mit einem Gold Direktor
- 500 GVU
- 500 000 GVR

- p 15 %** von den Verbrauchern
- p + 8 %** aus B, SB und M 1.Ebene
- p + 6 %** aus B, SB und M 2. Ebene
- p + 4 %** aus B, SB und M 3. Ebene

PLUS:

- p 8 %** aus der 1. Direktorenlinie
- p 6 %** aus der 2. Direktorenlinie
- p 4 %** aus der 3. Direktorenlinie
- p 2 %** aus der 4. und 5. Direktorenlinie
- p 1 %** aus der 6., 7. und 8. Direktorenlinie
- p 0,5 %** aus der 9. und 10. Direktorenlinie
- p + 5 %** Sponsoren Bonus

MOTIVATIONSPROGRAMME

WACHSTUMSBONUS

Ergänzungsprämie für Distributoren für das **Aufsteigen aus der Status-Leiter.**

Ein Distributor erhält beim Übergang auf einen höheren Status (beginnend ab dem Gruppendirektor), den er 3 x hintereinander hält – **folgende Prämie:**

- Für die Erhaltung des Status Gruppendirektor - 420€
- Für die Erhaltung des Status Leitender Direktor - 420€
- Für die Erhaltung des Status Hauptdirektor - 630€
- Für die Erhaltung des Status Silber-Direktor - 630€
- Für die Erhaltung des Status Gold-Direktor und höher - 840€

Anmerkung: Wenn ein Distributor zum Beispiel den Status Gruppendirektor erreicht und diesen nicht für eine Dauer von 3 Monaten in einer Reihe erhält, kann er nie wieder für diesen Status eine Prämie erhalten. Er kann nur eine Prämie für einen weiteren Status erhalten, der höher als der des Gruppendirektors ist, also in diesem Fall für den Status des Leitenden Direktors.



PROGRAMM WOHNEN

Eines der Hauptziele der Firma „Dr. Nona International, LTD.“ ist das ständige Anwachsen des Wohlstands ihrer Distributoren.

Außer den monatlichen Boni und Prämien stellt die Firma das Ergänzungsprogramm **WOHNEN** vor.

Für jede erfüllte Bedingung des Programms erhalten Sie auf Ihrem Konto Premiumpunkte im Programm Wohnen – sog. **Prize points**, die sich auf Ihrem Distributoren-Konto ansammeln. Premiumpunkte werden am Ende jedes Kalendermonats gutgeschrieben. Die Punkte im Programm können Sie für den erreichten Status oder GVU-Volumen im betreffenden Monat erhalten.

- **1 PUNKT – Gruppendirektor oder 3.000 GVU**
- **2 PUNKTE – Leitender Direktor oder 4.000 GVU**
- **3 PUNKTE – Hauptdirektor oder 5.000 GVU**
- **4 PUNKTE – Silberdirektor und höher oder 6.000 GVU**

Punkte werden nur für einen dieser zwei Bedingungen eingelesen.

Beispiel: Ein Gruppendirektor realisierte im betreffenden Monat 4.000 GVU, es werden ihm also 2 PUNKTE gutgeschrieben.



Erklärung:

Wenn in einem Monat ein Teilnehmer des Programms WOHNEN keinen PUNKT erzielt, verliert er automatisch 4 Punkte.

Eine Auszahlung wird bei Erreichen der folgenden Punktzahl realisiert:

- **150 PUNKTE – 12.500€**
- **250 PUNKTE – 25.000€**
- **350 PUNKTE – 40.000€**

UNTERNEHMENSGRUNDSÄTZE UND WERBEREGELN

Ethischer Codex

- ✘ Dem Klienten gegenüber muss sich korrekt, anständig und mit Einfühlungsvermögen bezüglich seiner Probleme verhalten werden.
- ✘ Der Klient muss ausreichend über die Wirkungen der Produkte, die Anwendungsart und die Reklamationsbedingungen informiert werden.
- ✘ Es muss dem Klienten immer der Kontakt zu sich für eine eventuelle Reklamation oder ergänzende Informationen gegeben werden.
- ✘ Dem Klienten müssen bestellte Waren immer zum vereinbarten Termin geliefert werden.
- ✘ Es dürfen keine unwahren oder irreführenden Informationen über die Wirkungen von Produkten gegeben und keine betrügerischen Verkaufspraktiken verwendet werden.
- ✘ Die Privatsphäre des Klienten darf nicht gestört werden, er darf nicht zu unpassenden Zeiten kontaktiert oder die Schwelle seiner Privatsphäre sonst wie überschritten werden.
- ✘ Es ist die Pflicht des Distributors, Interessenten wahrheitsgemäß über die Registrierung, die Vorteile und Nachteile der Art, wie er sich registrieren will, wie auch über den rechtlichen Rahmen der Registrierung im betreffenden Land zu informieren.
- ✘ Der Distributor ist verpflichtet, sich um eine in seinem Netzwerk registrierte Person zu kümmern, dieser bei der Arbeit zu helfen, deren Kenntnisse und Fertigkeiten zu entwickeln.
- ✘ Es dürfen keine verzerrten oder unwahren Informationen über die Wirkungen der Produkte oder die Höhe und Art der Einkommen gegeben werden.
- ✘ Interessenten an der Registrierung dürfen nicht in die Irre geführt werden, es dürfen keine unwahre Information verwendet oder betrügerische Praktiken zu dessen Registrierung verwendet werden.
- ✘ Unter keinen Umständen ist es möglich einen Klienten zu registrieren, der schon im Netz eines anderen Distributors registriert ist. Wenn es zu einer solchen Registration kommt, wird der Sponsor sofort verständigt und der neu registrierte Klient kehrt zum eigentlichen Sponsor zurück.
- ✘ Für ein eventuelle Vergleichen von Produkten darf keine verzerrte oder unwahre Information gegeben werden, nur Information, die durch konkrete Fakten belegt ist.
- ✘ Es ist nicht zulässig, negative Bewertungen anderer Produkte oder den Marketingplan anderer Unternehmen zu verwenden. Es ist nötig die Regeln eines anständigen und korrekten Konkurrenten einzuhalten.



Mit der Registrierung bestätigen Sie, dass Sie den unten angegebenen Grundsätzen des Unternehmens Dr. Nona International, LTD zustimmen.

Sich als unabhängiger Distributor des Unternehmens kann sich jede volljährige Person registrieren, wenn sie sich nicht schon in den vergangenen sechs Monaten registriert hat.

Mit der Registrierung werden Sie Distributor oder Verbraucher des Unternehmens Dr. Nona und stimmen zu, dass:

Sie die Werbevorschriften des Unternehmens einhalten und befolgen werden;

Sie alle Gesetze (inklusive der Steuergesetze) und Vorschriften des Landes, in dem Sie gewerblich tätig sind, einhalten werden.

ALS DISTRIBUTOR HABEN SIE DAS RECHT:

- ✘ Produkte des Unternehmens mit einem Rabatt zu erhalten;
- ✘ Informationen und Werbematerialien des Unternehmens zu erhalten;
- ✘ ein eigenes Klienten-Netzwerk zu erschaffen;
- ✘ Einnahmen aus diesem Netzwerk zu erzielen;
- ✘ mit den Anderen eigene Erfahrungen bei der Verwendung von Produkten des Unternehmens zu teilen;
- ✘ seine Tätigkeit an einem beliebigen Ort auszuführen (Stadt, Region, Staat) ohne Exklusivrechte für ein Gebiet;
- ✘ auf der Visitenkarte, im Telefonverzeichnis, auf dem Briefpapier usw. die Bezeichnung "Dr. Nona " zu verwenden, zu der jedoch der folgende Begriff hinzuzufügen ist: "Unabhängiger Distributor" oder „Unabhängiger Berater“. Außerdem eigene Webseiten zu erstellen oder sich eine persönliche Seite auf den offiziellen Seiten des Unternehmens zu erstellen. Bei Eröffnung Ihres Webs sollte auf der Titelseite im oberen Teil eine Aufschrift enthalten sein, dass dies ein "Platz eines unabhängigen Dr. Nona Distributors ist";
- ✘ seinen Status zu verkaufen oder zu vererben (siehe Regeln für den Verkauf und das Vererben des Netzwerkes);
- ✘ die Registrierung einseitig auf Basis eines schriftlichen Antrags zu löschen. Bei einer Löschung ist eine neue Registrierung erst nach Ablauf von sechs Monaten ab der



Das Unternehmen erlaubt den Distributoren nicht:

- ⊘ in Kommunikationsmitteln sich im Namen des Unternehmens auszugeben und sich als Angestellter oder Vertreter des Unternehmens auszugeben;
- ⊘ unwahre Informationen, Garantien oder Versprechen zu geben, die Produkte betreffen, und die nicht in den offiziellen Publikationen des Unternehmens enthalten sind;
- ⊘ Druck-, Ton- und Bildmaterialien des Unternehmens für kommerzielle Zwecke zu kopieren und zu reproduzieren;
- ⊘ den Namen, Symbole und Schutzmarken des Unternehmens ohne vorherige schriftliche Zustimmung verwenden;
- ⊘ den Sponsor ändern.

Bei Verletzung der Regeln über die Änderung des Sponsors kehrt der Distributor, der den Sponsor ersetzte, mit der gesamten Struktur an den ersten Sponsor zurück. Weiter erhalten der Distributor und der Sponsor, welche ihn erneut in seine Struktur einschrieben, eine Verwarnung. Bei wiederholter Verletzung dieser Regeln wird für beide die Registration ohne das Recht auf Erneuerung gelöscht.

Das Unternehmen:

- ⊘ bestätigt, dass alle Distributoren die gleichen Rechte haben, ohne Rücksicht auf den Status;
- ⊘ behält sich das Recht vor, den Marketingplan zu ändern, d.h. es kann die Regeln des Erhalts der Belohnungen im Netzwerk ändern und die Änderungen minimal 2 Monate vor Inkrafttreten der Gültigkeit bekanntgeben;
- ⊘ bestätigt das Recht des Distributors auf die Partnerschaft. Der Partner kann durch Einsenden der entsprechenden Dokumente an das Büro des Unternehmens die Eintragung veranlassen. Alle Rechte verbleiben jedoch beim Eigentümer der Vereinbarung;
- ⊘ das Unternehmen behält sich das Recht vor, im Falle einer offensichtlichen Verletzung der "Grundsätze des Unternehmens und der Reklameregeln" einseitig den Vertrag aufzulösen, ohne das Recht auf Erneuerung.

REGELN FÜR DEN VERKAUF DES NETZWERKES

- ✘ Das Unternehmen behält sich ein Vorkaufsrecht am Netzwerk vor.
- ✘ Der Kauf und Verkauf des Netzwerks muss in der Unternehmenszentrale in Israel bestätigt werden.
- ✘ Wenn Sie das Netzwerk an eine andere Person verkaufen wollen, müssen Sie vollständige Informationen zum Käufer geben;
- ✘ Der Verkauf muss durch die Unternehmensführung in Israel bestätigt werden.
- ✘ Das Unternehmen Dr. Nona behält sich das Recht auf eine Gebühr in Höhe von 10% aus dem durchschnittlichen monatlichen Wert der Belohnungen vor, die der Verkäufer vom Unternehmen während beliebiger sechs Monate erhielt.

REGELN DER VERERBUNG DES NETZWERKES

Im Falle des Todes einer registrierten Person geht das erschaffene Netzwerk auf die **rechtsgültigen Erben** über. Die Erben müssen Ihr Erbrecht dadurch nachweisen, dass die Registration nur auf eine Person übergehen kann. Diese Person muss die Zustimmung der anderen Erben zum Vererben des Netzwerks nachweisen. Das Recht auf Vererbung des Netzes ist eine interne Angelegenheit des Unternehmens und wird vom Unternehmen garantiert.



M. Shneerson

Präsident der Firma "Dr. Nona International, Ltd."