

KOMPENZÁCIÓS TERV

DIONIS INTERNATIONAL PEOPLE GROUP- ÜZLETI RENDSZER

Ön ebben a pillanatban döntött arról, hogy változásokat hoz a saját életébe. Nem tudom hogyan és milyen stílusú életet él, de egyben biztos vagyok, hogy az életünk mindig lehet jobb, minőségibb és izgalmasabb. Nálunk sokszor el fog hangzani a „SZABADSÁG” szó - avagy a pénzügyi függetlenség, mert a mi célunk pontosan az, hogy ezeken a sorokon keresztül elvezessük Önt a sikeres út felé, ahova közösen utazunk a jövő rendszerének segítségével, amely nem más, mint a „Dionis Network marketing rendszere”.

Üdvözljük a Dionis IPG világában

Természetesen nagyon örülünk, hogy meghozta a döntést, hogy része legyen csapatunknak és megkérjük Önt, hogy figyelmesen kövesse útmutatásunkat, melyek azt a célt szolgálják, hogy a munkája eredményes legyen. Amennyiben további információkra van szüksége, nyugodtan forduljon ahhoz a személyhez, aki Önt csatlakoztatta ehhez a rendszerhez. Az Ő kötelessége, hogy Önt ingyenesen tanácsokkal ellássa és segítse a további munkában. Tudnia kell, hogy Ön egy olyan rendszerbe került, ahol mi, akik ebben a rendszerben vagyunk, kölcsönösen segítjük egymást a mielőbbi sikeres út és anyagi függetlenség elérése érdekében. Lehet, hogy ez Önnek egy kicsit furcsán fog hangzani. Lehetséges, hogy Ön már megszokta, hogy valaki állandóan parancsolgat, akadályozza, féltékeny vagy rosszindulatú és valószínűleg igaza is van. Mindenütt, körülöttünk ilyen kapcsolatok uralkodnak. Mi évek óta építünk valami mást, ahol mindenki rátalál saját magára, megvalósíthatja a terveit és annál sokkal többet is! Elismerésben részesül és elegendő pénze lesz ahhoz, hogy változtasson a régi életszínvonalán. Közülünk mindenki arra született, hogy boldog és sikeres legyen, hogy tudjon fejlődni és tökéletesítse Önmagát... Mégis egy bizonyos idő után, hatalmas különbségek keletkeznek az egyes emberek életében. Vannak, akik sikeresebbek lesznek, másokat pedig folyamatos csalódottság kísér. Szeretném, ha tudná, hogy minden, ami Önnel történik, azért csakis Ön a felelős és az Ön által tett lépések, illetve az eddig a pillanatig hozott döntések. Biztosan tudom, hogy nem létezik olyan cél, amely nem teljesülhet, amennyiben azt megfelelően tűzte ki és amennyiben hisz is a megvalósulásában. Lehet, hogy olyan munkahelye volt, amelyet nem szeretett, ahol olyan emberekkel volt körülvéve, akik nem hatottak az Ön munkahelyi előrelépésére, ezért van Ön most itt és olvassa ezeket a sorokat, de legyen biztos benne, hogy a változások most kezdődtek el!

Megismertetjük Önt az új üzleti lehetőségeinkkel, melyek a kínálatainkban vannak és egy eséllyel, hogy az elkövetkezendő hónapokban a saját élete izgalmas utakká változzon, sok kellemes pillanattal, új kapcsolatokkal és elegendő pénzzel. Ha már említettem a pénzt, akkor ebben a témában nagyon komolyan el kell gondolkodni, mert ez egy nagyon fontos része mindannyiunk életének. Ennek a munkának az a célja, hogy stabil jövedelmet biztosítsunk minden munkatársunknak és ezek alapján, távlati lehetőséget biztosítsunk az ő további fejlődésének és előrejutásának. A Dionis cég magasan koncentrált, ökológiai termékek gyártásával és forgalmazásával foglalkozik innovatív és perspektív módon (network marketing). Azok számára, akik velünk dolgoznak, háromféle jutalmat biztosítunk, anyagi ösztönzéssel, amely mindenki számára több lehet, mint vonzó.

Hogyan leszünk regisztrált munkatársak a Dionis rendszerében?

Ahhoz hogy ezzel a lehetőséggel éljen, először is meg kell vásárolnia a Dionis kezdő csomagot, melynek az értéke 7530 Ft, munkatársi áron. A kezdőcsomagon belül a Dionis cég egy ajándék termékkel üdvözi Önt (STANDARD START CSOMAG). Szintén ingyen jár egy mappa, amely tartalmaz egy termékkatalógust, üzleti rendszer tájékoztatót, valamint egy munkatársi regisztrációs lapot, amely tartós (nem változik évente, mint más rendszerekben). Javasoljuk, hogy az ajándék terméket, amelyeket kap, használja otthonában, nyerjen termék és használati tapasztalatot a termékeinkkel, és takarítson meg pénzt, amelyet egyébként hasonló termékekre költene az elkövetkezendő időben. Ezen termékeket használhatja mintaként is, bemutatva a termékek hatékonyságát a leendő vásárlóinak és munkatársainak. A többi terméket ajánlja és értékesítse a vásárlóknak és ezzel tegyen szert az elsődleges jövedelemre, amely 40 %. Ekkora a különbség a munkatársi ár és a végső eladási ár között. Valószínűleg Önök között többen gondolják azt, hogy az eladás egy nagyon nehéz és kemény munka, melyet csak azok tudnak sikeresen végezni, akik kereskedelmi végzettséggel rendelkeznek. Viszont ez nem így van, legalábbis nálunk nem. Ne felejtse el egy nagyon fontos tényezőt, hogy ezek a termékek ökológiai termékek és magasan koncentráltak. Az Ön vásárlója Bio termékeket kap a háztartásába és időt spórol meg. A legnagyobb előny az Ön oldalán van - üzletekben nem kapható. Ön a termékeket nem értékesíti, hanem AJÁNLIJA azt, amit használ, és amivel elégedett. Megmutatja a hatékonyságukat, az emberek elégedettek lesznek a hatással és a takarítás könnyedségével, valamint az Ön őszinte lelkesedésével. Javasoljuk, hogy legyen 10- 15 állandó vásárlója, akik hozhatnak Önnek 15 000 - 30 000 Ft azonnali, elsődleges jövedelmet havonta. Ez csak a kezdet, ebben a munkában a cél az, hogy saját vásárlói kört alakítsa ki regisztrált felhasználókká, miáltal megnövekszik a forgalom és ezáltal keletkezik a másodlagos jövedelem.

Mit jelent a másodlagos jövedelem?

Minden forgalmat, melyet a cégünknek bonyolít le, havi szinten mérünk, ahogyan a személyes forgalmat, úgy a hálózati is. Egy pont értéke a forgalomban és a kifizetésben 150 Ft–ot ér. Ahhoz, hogy kiszámoljuk az Ön havi forgalmát, létrehoztunk egy skálát, amelyet a másodlagos jövedelem kiszámításához használunk.

200 pont – 3 %

600 pont – 6 %

1200 pont – 9 %

2400 pont – 12 %

4000 pont – 15 %

6800 pont – 18 %

10 000 pont – 21 %

Minden szint a skálán, amely a másodlagos jutalék kifizetésére szolgál, az tartós szintet jelent. Minden hónap végén elszámoljuk, az elért pontszámok szorozva az Ön % szintje, amelyet elért a skálán (személyes pontokra). Itt általában felvetődik a kérdés, hogyan tud Ön elérni nagy forgalmat? Természetesen csak úgy, hogy ha az Ön hálózatába csatlakoztat pár ismerőst, ezek után ők is csatlakoztatnak másokat és ez által a hálózat növekszik. Amikor Önnek hálózata van, az Ön célja minden esetben az lesz, hogy a szintje mindig magasabb legyen, mint az Ön alatt levő munkatársaké. Ez egyáltalán nem lesz nehéz, mert nálunk a pontok összeadódnak, amelyek az Ön hálózatában vannak.

Egy példán keresztül bemutatjuk, hogyan számolható ki az Ön jutaléka. Minden esetben kifizetésre kerül az Ön munkatársainak a pontjai szorozva a szintek közti különbség, Ön és az Ön direkt munkatársa között.

Példa a jutalékra:

Ön a fővállalkozó, az Ön személyes forgalma 100 pont

A munkatárs és az ő csoportja 600 pont, ő 6%

B munkatárs és az ő csoportja 1200 pont, ő 9%

C munkatárs és az ő csoportja 200 pont, ő 3%

D munkatárs és az ő csoportja 5000 pont, ő 15%

E munkatárs és az ő csoportja 3000 pont, ő 12%

AZ ÖN ÉS CSOPORTJA TELJES FORGALMA 10100 PONT, ÖN 21 %- OS SZINTEN VAN.

Ön mennyit keresett:

A csoport 600 x 15% különbség 90 bónusz pont x 150 Ft = 13 500 Ft

B csoport 1200 x 12% különbség 144 bónusz pont x 150 Ft = 21 600 Ft

C csoport 200 x 18% különbség 36 bónusz pont x 150 Ft = 5 400 Ft

D csoport 5000 x 6% különbség 300 bónusz pont x 150 Ft = 45 000 Ft

E csoport 3000 x 9% különbség 270 bónusz pont x 150 Ft = 40 500 Ft

Az Ön személyes forgalma

100 pont x 21% az Ön szintje, 21 bónusz pont x 150 Ft = 3 150 Ft

AZ ÖN TELJES JUTALÉKA EBBEN A HÓNAPBAN 129 150 FT.

Hogyan lehet felépíteni a hálózatot, hogy a forgalmunk elérje a 10.000 pontot?

Valószínű, hogy Önök közül többen is, most találkoznak először a Network marketinggel. Logikus, hogy Ön is felteszi a kérdést magának, hogyan lehet megcsinálni 10.000 pont forgalmat? Természetesen, ezt nem Ön egyedül fogja megcsinálni, mi a Dionisban kidolgoztunk egy elvet az Ön saját piacára, ahol Ön a saját munkatársai által meg tudja valósítani ezt. Minden munkában, így ebben is van szabály és sorrend, amely elvezet a sikerhez. Adunk néhány javaslatot pár lépésben, melyek ellenőrzöttek a mi hosszú távú gyakorlatunkban.

Lépéseink a munkában

1. DÖNTÉS

Ettől a lépéstől függ minden az Ön munkájában. Nem elég csupán megvenni a start csomagot. A munka nem tud saját magától épülni, döntést kell hozni, hogy aktívan akarunk-e részt venni minden tevékenységben, amit a rendszer javasol. Döntés a saját sikerünket illetően fele a sikerünknek. A különbség a siker és a sikertelenség között, az hogy eldöntötte-e, hogy sikeres lesz.

2. CÉL

A cél egy nagyon fontos lépés, ez fogja meghatározni a végső távolságot az Ön munkája és az Ön sikeressége között. Ebben a munkában a célnak kulcsfontosságú szerepe van, bátran határozzon meg magának célokat, higgye el, hogy ez a munka felülmúlja mindenki lehetőségét, kompenzálni fogja az Ön gyengeségeit és lehetőséget biztosít a korlátlan pénzkeresethez. Határozzon meg havi, háromhavi, éves és hosszú távú célt (még olyat is, amelyet most lehetetlennek tart megvalósítani, amennyiben 2 és 5 éven belüli célt határoz meg, mindenképpen meg fog valósulni). Azon emberek, akiknek céljuk van, mindenben sikeresek.

3. LISTA

Bármilyen munkához kezd, általában szüksége van valamilyen jellegű befektetésre. Ebben a munkában a befektetés nem anyagi, hanem az ismeretségünkön és a potenciális munkatársainkon alapul. Az alapvető cél, hogy a regisztrált felhasználókból és munkatársakból hálózat épüljön fel, ezért nagyon fontos, hogy a lista minél nagyobb legyen a potenciális jelentkezőkből. Amikor elkészítette a listát, Ön készen áll a munka folytatására, de lehetősége sokkal nagyobb lesz, amennyiben a listája is nagyobb. Javasoljuk a legalább 250 nevet tartalmazó lista elkészítését, 2-5 évre szólóan, amely listát növelni kell az új kapcsolatokkal, amelyekre a jövőben tesz szert.

4. MEGHÍVÁS

A mi munkánk olyan, amelyet meg kell mutatnunk a jelentkezőknek, ezért a meghívás kötődik a sikerhez. A potenciális jelentkező meghívásának mindig kötetlennek és barátságosnak kell lennie, ugyanakkor ügyelni kell a figyelmének felkeltésére. A meghívás történhet telefonon, email-en, Facebookon vagy személyesen. Az Ön célja az legyen, hogy a jelentkezőnek a megbeszélésen minden információt átadjon a termékekről és a munkáról. Amennyiben a meghívást helyesen végzi, a jelölt meg fog jelenni a megbeszélésen és ez döntően fogja befolyásolni az Ön hálózatának a növekedését.

5. MARKETING TERV

A prezentáció, bemutató a mi munkánk megismertetése az új jelöltekkel. A bemutatót többféleképpen lehet csinálni: házi zárt (CLOSED), valamint nyílt bemutató (OPEN). Amennyiben Ön még új az üzletben, akkor javasoljuk, hogy a jelölteket nyílt bemutatóra hívja, illetve csináljon házi bemutatókat. Mindkét esetben a rendszer Önnek dolgozik, amíg nem szerez elég tapasztalatot ahhoz, hogy önállóan dolgozzon. A bemutatókon a jelöltek megismerkednek a munkáról és a termékekről szóló információkkal. Ami az Ön számára nagyon fontos, az az, hogy ezeken a bemutatókon, az Ön jelöltjével egyeztessen egy következő időpontot a találkozásra, ami vagy másnapra, de legkésőbb 48 órán belülre szóljon. A következő találkozáson válaszokat fog tudni adni az addig felmerülő kérdésekre, meg fog tudni mutatni további termékeket is, illetve már regisztrálhatja új munkatársát. Mindenesetre a bemutató célja, hogy új munkatársakat regisztráljon, új vevőkre tegyen szert és természetesen az Ön képzése és tapasztalatának bővítése ebben a munkában.

6. SEGÍTSÉG A MUNKATÁRSAKNAK

Tekintettel arra, hogy a világon ez az egyedüli olyan üzlet (NM), amely a kölcsönös segítség alapján működik, ebben a lépésben szükséges, hogy segítse az Ön közvetlen munkatársait. Közösen dolgoznak azon, hogy fejlesszék az ő hálózatukat és növeljék a bevételüket. Az aktív szponzor szerepe a dinamikus hálózat fejlesztése és ez által a jövedelem is növekszik. Tanítsa meg munkatársait az Ön munkájának a másolására mélységében (multiplikáció). A multiplikáció alkalmazásával sokszorososan növekszik a munkatársak létszáma az Ön hálózatában, ezáltal bevételre kerül a geometriai progresszió hatalmának ereje és az üzlet olyan fázisba kerül, ahol a munka élvezetté válik, az eredmények pedig hihetetlenek lesznek. Dolgozzon minél egyszerűbben, hogy könnyen másolható legyen. Ebben az üzletben nagyon fontos az, hogy minden, amit csinál, megismételhető legyen több ezerszer.

7. KÉPZÉS

A Network Marketing üzlet kezdetben nem igényel különleges tudást. Idővel megtanulja az alap dolgokat a rendszerről és a termékekről. A későbbi időszakban, amikor az Ön üzlete megnő, belép a vezetői fázisba és vezetni fogja a csoportját. Ebben a fázisban szükségessé válik, hogy részt vegyen motivációs képzéseken, melyeken oktatást kap a vezetői feladatok ellátásához. Meg fogja tanulni a vezetői státuszhoz szükséges tudnivalókat, annak céljával, hogy hálózatában további eredményeket érjen el. Javasoljuk, hogy olvasson el pár könyvet a siker témájához kapcsolódóan, mely segíteni fog felgyorsítani a változásokat Önben, amely szükségszerűen fog megtörténni, pozitív értelemben. Mi tudjuk azt, hogy szükséges szüntelenül tanulnunk és képeznünk magunkat.

Ezt javasoljuk a munkatársainknak is. Ahhoz, hogy a tudást tovább tudja adni, először szükséges, hogy Ön is megtanulja. Ebben az üzletben fontos: engedje, hogy vezessük, ahhoz hogy Ön is vezetővé válhasson.

8. ELHIVATOTTSÁG

Elhivatottja lenni egy olyan üzletnek, ahol sok pénzt lehet keresni, egyáltalán nem nehéz, és éppen ezért sokan ezen a lépésen buknak el, megmaradnak csak sima munkatársnak, relatív alacsony szinteken. Ahhoz, hogy ténylegesen megnőjön és megvalósítsa életcéljait ennek az üzletnek a nyereségén keresztül, nélkülözhetetlen a maximális elhivatottság. Amikor eléri azt a szintet, ahol már komoly keresete van, az Ön érdeke az legyen, hogy keresete hónapról hónapra magasabbra növekedjen. Szükséges, hogy Ön legyen az, aki a legnagyobb impulzust adja a munkájában. Tudja azt, hogy minden lépését másolják az Ön hálózatában lévő munkatársak, legyen mindig Ön előtt, hogy az, amit Ön csinál, azt csinálják az Ön munkatársai is. Fantasztikus termékeink vannak, legyen 100 %-os fogyasztó, a munkatársai másolni fogják, csináljon legalább 15 bemutatót havonta, tegyen lehetővé naponta pár órát, amely időben ezzel az üzlettel foglalkozik, látogasson el az összes céges bemutatóra és hívja magával a munkatársait is. Támogassa azon dolgokat, melyek fontosak a hálózat bővítéséhez.

Ne dolgozzon párhuzamosan több Network marketing rendszerben, mert az megöli az üzletet, nem csak ebben a hálózatában, hanem az összes többiben is! Legyen elhivatott a munkájának és a hálózatának, ami Ön miatt van itt. Biztos lehet abban, hogy az Ön hálózata akkor lesz sikeres, ha Ön maximálisan elhivatott a munkájában.

Amikor egyszer eléri a 21%-ot a rendszerben, akkor a **Silver disztribútor** titulust kapja, ezzel belép a Dionis vezetők előkészítő stádiumába. A következő titulus a **Gold disztribútor**, ami azt jelenti, hogy Ön egy évben, háromszor egymás után elérte a Silver szintjéhez szükséges forgalmat. A következő titulus a **Direkt disztribútor** vagy DD, és ez azt jelenti, hogy egy év alatt hatszor érte el a Silver szintjéhez szükséges forgalmat, ebből hármat egymás után lévő hónapban. Ezek a szintek adminisztrációs szintek, ezek a mutatói az Ön stabilitásának, az Ön csoportja stabilitásának, de a kezdete is mindannak, ami következik a továbbiakban, az pedig a

KARRIER A DIONIS RENDSZERÉBEN!

Amennyiben Ön egy adott hónapban segítette az Ön egyik munkatársának, hogy elérje a 21%-os Silver szintet, ezért megkapja a megfelelő díjazást: 4 %-ot, mint szerzői jogot az ő teljes forgalma után (10.000 pont x 4 % szerzői jog 400 bonusz pont x 150,00 Ft = 60.000 Ft). Hozzáadjuk a 129.150 Ft-ot, az Ön teljes jutaléka 189.150 Ft. A szerzői jog megszerzésének van egy feltétele, mégpedig az, hogy a 21%-os vonalon kívül, a mellék vonalakon összességében meg kell lennie 4000 pontnak.

Szintek:

RUBIN DIREKT DISZTRIBÚTOR (minden bónusz 21%-ig, plusz a szerzői jog 4%, plusz 1% Rubin bónusz az Ön csoportjának a teljes forgalmára). Ahhoz, hogy a Rubin titulust megkapja, egy adott hónapban meg kell csinálnia 20.000 pont forgalmat a teljes csoporttal, azzal, hogy Ön alatt nincs Silver. A második verzióban, ha van Ön alatt Silver, Ön akkor válik Rubinná, ha a Silver csoportok a többi csoporttal együtt elérik a 20.000 pontot. Első és a második esetben is Ön megkapja a Rubin titulust, aktiválódik a Rubin érték bónusz az 1 %-a az össz forgalomból, minden csoportból, tartósan. Az Ön jutaléka 300.000 Ft feletti.

GYÖNGY DISZTRIBÚTOR (minden bónusz 21%-ig, plusz minimum 3 szerzői jog 4%, plusz 1% rubin bónusz az Ön csoportjának a teljes forgalmára, plusz 1% Gyöngy bónusz az össz csoportra). Ahhoz, hogy Ön direkt disztribútorra váljon, szükséges, hogy a közvetlen vonalában legyen legalább 3 minősült Silver vonal, amely automatikusan fog hozni Önnek 3 szerzői jogot, ami 4 % kifizetés a teljes vonalak forgalma után, és emellett még megjutalmazzuk 1% tartós Gyöngy bónusszal az össz csoportjának a forgalma után, amennyiben előzőleg elérte a Rubin szintet, akkor az tartósan kifizetésre kerül. A Gyöngy Direkt Disztribútor jutaléka 425.000 Ft feletti összeg havonta.

ZAFÍR DIREKT DISZTRIBÚTOR (minden bónusz 21%-ig, plusz minimum 3 szerzői jog 4% plusz Rubin bónusz 1% az Ön csoportjának a teljes forgalmára, plusz 1% Gyöngy bónusz az össz csoport forgalmára, plusz 1% Zafír bónusz az össz csoport teljes forgalmára). Ahhoz, hogy Ön Zafír Direkt Disztribútor legyen, szükséges, hogy a közvetlen vonalában legyen min. 2 Direkt Disztribútor szint. A többi vonal forgalma el kell érje a minimum 4000 pontot, e két vonalon kívül. Az Ön jutaléka a Zafír DD szinten 500.000 Ft feletti összeg havonta.

SMARAGD DIREKT DISZTRIBÚTOR (minden bónusz 21%-ig, plusz minimum 3 szerzői jog 4%, plusz Rubin bónusz 1%, plusz Gyöngy bónusz 1%, plusz Zafír bónusz 1%, plusz Smaragd bónusz 1% a teljes csoport forgalmára). Ahhoz, hogy Ön Smaragd DD legyen, szükséges, hogy a közvetlen vonalán legyen legalább 3 Direkt Disztribútor szintet elért munkatárs, mindenféle oldalsó feltétel nélkül. 1% Smaragd tartós díjat kap a teljes csoportjainak a forgalmára. Az Ön jutaléka a Smaragd Disztribútor szinten 700.000 Ft feletti összeg.

GYÉMÁNT DIREKT DISZTRIBÚTOR (minden bónusz 21%-ig, plusz minimum 6 szerzői jog 4%, plusz Rubin bónusz 1%, plusz Gyöngy bónusz 1%, plusz Zafír bónusz 1%, plusz Smaragd bónusz 1%, plusz Gyémánt bónusz 1% az össz csoport teljes forgalmára). Ahhoz, hogy Ön Gyémánt Direkt Disztribútor legyen, szükséges, hogy a közvetlen vonalában legyen legalább 6 Direkt Disztribútor szintet elért munkatárs, mindenféle oldalsó feltétel nélkül. 5000 Euró (1.550.000 Ft) egyszer kifizetésre kerülő díj kerül Önnek kifizetésre és 1% tartós Gyémánt bónusz az össz csoportjának a forgalmára. Az Ön havi jutaléka 1.250 000 Ft feletti, plusz az egyszeri díj 5000 Euró (1.550.000 Ft). Összesen: 2.800.000 Ft.

VEZETŐ GYÉMÁNT DIREKT DISZTRIBÚTOR (minden fentebb említett bónusz, plusz 1% vezetői Gyémánt bónusz a teljes forgalomra). Ahhoz, hogy Ön elérje a Vezető Gyémánt DD szintet, szükséges, hogy a közvetlen vonalában legyen legalább 9 Direkt Disztribútor szintet elért munkatárs. Az Ön egyszer kifizetésre kerülő titulusáért járó díja a 10.000 Eur (3.100.000 Ft), plusz 1% Vezető Gyémánt bónusz az össz csoportjának a forgalmára. Az Ön havi jutaléka 1.950.000 Ft feletti, plusz az egyszer kifizetésre kerülő titulusi díj 10.000 Eur (3.100.000 Ft). Összesen: 5.050.000 Ft.

DUPLA GYÉMÁNT DIREKT DISZTRIBÚTOR (minden fentebb említett bónusz, plusz 0,5 % dupla gyémánt bónusz és 15.000 Eur (4.650.000 Ft) egyszer kifizetésre kerülő titulusi díj). Ahhoz, hogy Ön elérje a Dupla gyémánt DD szintet, szükséges, hogy a közvetlen vonalában legyen legalább 12 Direkt Disztribútor szintet elért munkatársa. Az Ön titulusáért egyszer kifizetésre kerülő díja 15.000 Eur (4.650.000 Ft), plusz 0,5 % a Dupla Gyémánt bónusz a teljes csoportjának a forgalmára. Az Ön havi jutaléka 2.500.000 Ft, plusz az egyszer kifizetésre kerülő titulusi díj 15.000 Eur (4.650.000 Ft). Összesen: 7.150.000 Ft.

TRIPLA GYÉMÁNT DIREKT DISZTRIBÚTOR (minden fentebb említett bónusz, plusz 0,5 % Tripla Gyémánt DD bónusz plusz, egyszer kifizetésre kerülő titulusért járó díj, amely 20.000 Eur (6.200.000 Ft). Ahhoz, hogy Ön elérje a Tripla Gyémánt DD szintet, szükséges, hogy a közvetlen vonalában legyen legalább 15 Direkt Disztribútor szintet elért munkatárs. Az Ön egyszer kifizetésre kerülő titulusi díja 20.000 Eur (6.200.000 Ft), plusz 0,5 % Tripla Gyémánt bónusz az Ön teljes csoportjának a forgalmára, függetlenül attól, hogy hol helyezkednek el, itthon vagy külföldön. Az Ön havi jutaléka 3.750.000 Ft feletti összeg plusz az egyszeri, titulusért járó díj 20.000 Eur (6.200.000 Ft). Összesen: 9.950.000 Ft.

DIONIS GYÉMÁNT KORONA DIREKT DISZTRIBÚTOR (minden fentebb említett bónusz plusz 0,5% Dionis Gyémánt Korona DD bónusz és az egyszer kifizetésre kerülő titulusért járó díj, melynek összege 25.0000 Eur (7.750.000 Ft). Ahhoz, hogy Ön elérje a Dionis Gyémánt Korona DD szintet, szükséges, hogy legyen legalább 18 Direkt Disztribútor szintet elért munkatárs. Az Ön díja tartós 0,5 % Gyémánt Korona bónusz a teljes csoportjának a forgalmára. Az Ön havi jutaléka 5.000.000 Ft feletti, plusz a titulusért járó egyszeri díj összege 25.000 Eur (7.750.000 Ft). Összesen: 12.750.000 Ft.

Kedves munkatársak!

Valószínű, hogy többségüknek ez csak egy szép álomnak tűnő dolognak fog látszani. Az is lehetséges, hogy páran azt fogják mondani, mindez nagyon szép, de nem én vagyok az, akivel ezek a szép dolgok megtörténhetnek az életben. Sem az egyik, sem a másik esetben nem lesz igaza, mert ez nem álom és nem lehetetlen küldetés, ez egy reális rendszer, amelyik a világ összes országában kipróbált és ellenőrzött, valamint vagyon nélkül működik. Hogy Önnek működni fog-e, azt nem tudjuk megmondani, minden csak Öntől függ és az Ön döntéseitől. Mi nem tudhatjuk, hogy mi van Önben, mi fáj Önnek vagy mi az, ami megnyugtatja, mi az, ami izgatja, mik az Ön indítékai hogy dolgozzon és pénzt keressen, ezt csak Ön tudja. Mégis itt vagyunk, hogy kinyissunk egy ajtót, amely egy üzleti lehetőséghez vezet. Mi tudjuk, hogy lehet és lehetséges, de Ön az, aki meghozza a döntést, hogy ezen az ajtón bemenjen-e vagy sem. Természetesen nincs jogunk ahhoz, hogy garantáljuk a sikert, mert az tisztességtelen lenne, de itt vagyunk, hogy a kezünket nyújtsuk a segítséghez! Itt vagyunk, hogy megtanítsuk, hogyan kell ezen az úton lépkedni az Ön anyagi függetlensége felé. Kívánunk Önnek sikert és kitartást!

Egyet biztosan tudunk, amennyiben figyelmesen és végig elolvasott mindent, meg is értette, akkor lesz egy álmatlan éjszakája. Lehet, hogy épp ezzel szerettük volna Önt rákényszeríteni arra, hogy meglássa önmagát, mint sikeres üzletembert és, hogy a mai nappal elindítsuk a pozitív változásokat az Ön és szerettei életében.

TISZTELETTEL,

A DIONIS VEZETŐI CSOPORT