

Icing On The Cake (IOC)

“Al haber discrepancias entre las versiones en Ingles y Español en los Terminos y Condiciones, la version en Ingles prevelecera”

A. Introducción

1. Es una cereza en el pastel existente, el cual es un plan de compensación adicional (uni-nivel) agregado al Plan de Marketing existente de DXN.
2. Los miembros pueden comprar iPaquete para participar en este IOC.
3. El iPaquete es accesible.

B) Objetivo

1. Para activar miembros existentes no activos.
2. Para incrementar el reclutamiento de nuevos miembros.
3. Para competir mejor en el mercado.
4. Para permitir que los miembros obtengan ingresos adicionales.
5. Para crear surtimiento de semillas para hacer el negocio DXN.

C) Características y ventajas

1. La propiedad se puede heredar.
2. IOC le permite al miembro comprar **ya sea el paquete de productos fijos (según lo determine la Compañía) o los productos sueltos/cualquier combinación de productos según la preferencia del miembro.**
3. Se permite la compra adicional de unidades iPaquete para crear nuevas líneas y hasta dos niveles.
4. Obtener ingresos exponenciales.
5. Sin pérdida de puntos SV. (En forma de iSV)
6. Ayudar a aumentar el reclutamiento y bonos bajo el plan de marketing existente.
7. Ayuda a ser promovido más rápido bajo el plan de marketing existente.
8. Es un paquete internacional.
9. No se requiere nivelación o emparejamiento.
10. No requiere mantenimiento.
11. Surtir semilla para las ventas.

12. Reconocimiento de PV para la promoción del estatus de SA.
13. Compresión dinámica mensual.
14. Invierta una vez y gane para siempre.
15. DXN es una empresa muy estable.
16. Se mantiene la jerarquía actual del plan de marketing.
17. Acelerar la expansión de la red.

D) Definición de Términos

- Código : Código de membresía del Plan de Marketing existente (9 dígitos).
- UpCódigo : Código de patrocinador del plan de marketing existente (9 dígitos).
- iPaquete : Es un paquete que el miembro debe comprar para unirse al plan IOC.
- iSV : SV asociado al valor de cada iPaquete.
- iMember : Miembro existente o nuevo de DXN que compró iPaquete
- iCertificado : Certificado para los miembros que compraron el iPaquete.
- iCódigo : Código de miembro del IOC (13 dígitos con código de miembro DXN de 9 dígitos + código de paquete de 2 dígitos + 2 dígitos de número consecutivo).
- iUpCódigo : Código ascendente de miembro del IOC (13 dígitos con código de patrocinador DXN de 9 dígitos + código de 2 dígitos código de paquete + número correlativo de 2 dígitos).

E) Cómo funciona el IOC

1. El plan Icing On The Cake (IOC) está abierto a todos los miembros de DXN mediante la compra de al menos una unidad de iPaquete.
2. Cada iPaquete está disponible a un Precio Distribuidor (DP) **USD270**.
3. iSV para procesamiento de bonificación del IOC
 - a. Para el canje de **paquetes de productos fijos** (según lo determine la Compañía), el iSV otorgado se basará en el **50%** de su **iPaquete Precio Distribuidor (DP)**.
(Ejemplo: iPaquete DP es USDS270, iiSV para procesamiento de bonificación IOC es iSV135)
 - b. Para el canje de productos **a elección/cualquier combinación de productos a la preferencia del miembro**, el iSV otorgado se basará en el **SV vigente de los productos** canjeados por el miembro.
4. El miembro deberá llenar la Carta de intención para comprar el iPaquete (por favor referirse al formato adjunto).
5. La compra bajo este plan es opcional.
6. iPaquete se puede comprar en cualquier país donde se implemente el plan IOC. Sin embargo, el producto solo se puede canjear en el mismo país donde se compró el iPaquete.
7. La compra de cualquier unidad es válida solo con el pago total.
8. El iCertificado se entregará como prueba de la compra del iPaquete.
9. iMiembro puede canjear los productos según el valor del iPaquete. (Consulte el canje de productos de iPaquete a continuación)
10. Cualquier redención de productos DXN en este proyecto, el PV del producto respectivo se otorgará con fines de promoción de estatus (para convertirse en SA, pero **NO** se considerará para ninguna calificación mensual, derecho de bonificación mensual, incentivo de viaje e incentivo en efectivo de teléfono de mano según las condiciones bajo plan de marketing existente).
11. Sin embargo, no se reconocerán puntos SV por ningún derecho de bonificación bajo el Plan de Marketing existente.
12. Un miembro puede comprar cualquier cantidad de unidades para crear nuevas líneas (máximo hasta 2do nivel) bajo sus propios iCódigos. A partir del 3er nivel en adelante, deberán ser miembros **nuevos** reales.

13. Cualquier nuevo miembro real que se ingrese bajo cualquiera de los iPaquete de la línea ascendente se considerará como línea directa de la línea ascendente bajo el Plan de marketing existente.
14. Si un miembro opta por comprar más de 1 unidad de iPaquete, todas las unidades deberán de ser compradas bajo la misma jerarquía.
15. El iUp código debe definirse si el miembro desea colocar sus propias unidades extra de iPaquete o nuevas líneas descendentes de iMiembro bajo cualquiera de sus propios iCódigos específicos que no sean su primer iCódigo. Cualquier línea descendente en IOC bajo segundo iCódigo debe ser un nuevo iMember en el mes en particular (antes del procesamiento de bonificación de IOC) que se haya unido como miembro de DXN después de la implementación de IOC. Los miembros existentes que se unieron antes de la implementación de IOC solo pueden colocarse bajo el primer iCódigo.
16. No se permiten cambios de patrocinador en el IOC. Sin embargo, si se produce algún cambio en el plan de marketing existente (con aprobación), el mismo se efectuará en el IOC.
17. No se permite el patrocinio de líneas cruzadas. La jerarquía del plan de marketing existente se utiliza para esta jerarquía IOC.
18. Si un miembro no se unió a este plan, la bonificación IOC basada en el iSV se transferirá a las líneas ascendentes que ya se unieron de acuerdo con la jerarquía comprimida. Si en una etapa posterior este miembro se une a este plan, obtendrá la bonificación de sus líneas descendentes recién unidas en su grupo a partir de entonces en adelante.
19. La bonificación calculada se ilustra en el Plan de Remuneración para IOC adjunto.
20. La Compañía se reserva el derecho absoluto, a su libertad y discreción, de revisar, variar, cambiar, modificar, enmendar, agregar o eliminar cualquiera y todos los Términos y Condiciones en cualquier momento sin previo aviso y sin asignar ningún motivo.

F) iPaquete – Redención de productos

1. Para la compra de iPackage, iMember tendrá derecho a canjear el paquete de productos fijos (según lo determine la Compañía) o los productos sueltos/cualquier combinación de productos según la preferencia del miembro.
2. Para el canje de un paquete de producto fijo (según lo determine la Compañía), el iSV acordado se basará en el 50 % de su Precio de Distribuidor (DP) de iPackage.

3. Para el canje de productos sueltos/cualquier combinación de productos según la preferencia del miembro, el iSV acordado se basará en el SV predominante de los productos canjeados por el miembro.
4. La redención de productos será permitida únicamente en el mismo país donde el iPackage ha sido comprado.
5. Los productos deben canjearse el mismo día del pago del iPackage. No se permite el canje parcial de productos.
6. El canje de productos DXN lleva un PV equivalente que se utilizará para la promoción del estatus de Agente Estrella (consulte las condiciones del Plan de Marketing existente). Sin embargo, el PV y el SV para el canje del producto no se reconocerán ni calcularán para ninguna calificación mensual, derecho de bonificación mensual, incentivo de viaje e incentivo en efectivo de teléfono móvil bajo el plan de marketing existente.
7. Un no miembro puede participar en este IOC. Tras la compra del iPaquete, se convertirá en nuestro miembro DXN. En tal caso, no se requiere la compra del kit de inicio. El miembro puede comprar el kit de inicio por separado como opcional en cualquiera de las Sucursales/Centros de Servicio de DXN. El kit de inicio DXN NO debe ser parte del canje de productos IOC.
8. Todos los kits de membresía/kit de inicio, artículos sin PV, paquetes de promoción o cualquier otro paquete con DP con descuento, incluido pero no limitado a los paquetes ODOC, NO se considerarán en el canje de productos IOC.

G) Q&A

P: ¿Qué es Icing On the Cake?

Icing On The Cake (IOC) es un Plan de Compensación adicional (Uni-Nivel) agregado al Plan de Marketing DXN existente. IOC también permite a los miembros usar, compartir y vender productos DXN como semilla de inversión y obtener ingresos exponenciales de este plan.

P: ¿Quién puede comprar Icing On the Cake (iPaquete)?

Todos los miembros existentes y también los nuevos miembros. Cuando los que no son miembros compran iPaquetes, pueden al mismo tiempo convertirse en miembros de DXN.

P: ¿Dónde puedo comprar iPaquete?

iPaquete se puede comprar en cualquier país donde se implemente el plan IOC. Sin embargo, el producto solo se puede canjear en el mismo país donde se compró el iPaquete

P: ¿Puedo comprar más de una unidad de iPaquete?

Si puedes. Sin embargo, la segunda unidad en adelante debe colocarse bajo su propio nombre/iCodigos y solo se permite como máximo hasta el segundo nivel.

P: Esta es mi primera compra de iPaquete, ¿puedo canjear el producto según mi preferencia?

Sí usted puedes. Para el canje de productos sueltos/cualquier combinación de productos según la preferencia del miembro, el iSV acordado se basará en el SV predominante de los productos canjeados por el miembro.