



DOMINIUM VINI

(a saját szőlő és bor birodalma)

A „DOMINIUM VINI BORKLUB” RENDSZERÉNEK MAGYARORSZÁGI FELÉPÍTÉSE ÉS MŰKÖDÉSE – TANÁCSADÓK OKTATÁSI ANYAGA

I. NÉHÁNY GONDOLAT A „DOMINIUM VINI” RENDSZER MEGÉRTÉSÉHEZ

„DOMINIUM VINI” latin kifejezés magyar jelentése: **BORBIRODALOM**

A „DOMINIUM VINI” egy csodás életérzést biztosító szolgáltatást és terméket juttat el a Társaság ügyfelei számára, a saját szőlő és az ebből készült saját bor tulajdonlásának élményét. A „DOMINIUM VINI” termékkör sajátossága, hogy alkalmas az **ún. közvetlen (tanácsadói hálózat útján történő) bemutatásra, értékesítésre**. A közvetlen értékesítés sajátosságaiban, valamint a borokhoz tartozó könyvtárnyi irodalomban felkészített munkatársaink olyan tudással gazdagodnak a Társaságnál folytatott munkájuk során, amely a jövőjük alakulása során akár meghatározó befolyással is lehet majd az életükre.

Ugyanakkor ez a tudás teszi őket alkalmassá arra is, hogy sikerrel építsék saját ügyfélkörüket, saját értékesítési hálózatukat, megtanulják a kommunikáció és a vezetélmélet legfontosabb szabályait, és gyakorlatot szerezzenek annak magas szinten történő hasznosítására.

II. A TERMÉK

A „DOMINIUM VINI” különlegessége éppen abban rejlik, hogy összekapcsol egy különleges, sokak számára vágyott, de mindmáig elérhetetlennek tűnő szolgáltatást egy olyan termékkel, amely hozzátartozik mindennapjainkhoz, amelyhez szinte mindenkinek van valamilyen kötődése, amely ott van velünk a maga természetességében.

A „DOMINIUM VINI” rendszerben a Társaság ügyfelei Magyarország kiemelt borvidékeinek legismertebb borászataiban előállított különleges minőségű, 100 %-ban eredetében meghatározott, ún. dülőszelektált, terméskorlátozottan megművelt szőlőtábláin termelt szőlőből készült bort kapnak. Ezek a tények már önmagában is sikeresen értékesíthetővé tennék, akár ún. direkt hálózati értékesítési rendszerben is ezeket a borokat.

A „DOMINIUM VINI” rendszer különlegessége, hogy a kiváló borokhoz kapcsolt egyedi szolgáltatásával a borokhoz hozzákapcsol egy olyan érzést, amely semmi mással nem helyettesíthető.

„Ez pedig az „ÉN BOROM AZ ÉN SZŐLŐMBŐL” érzete!

A „DOMINIUM VINI” rendszerben az ügyfelek sajátjukként megjelölt bort kapnak, mivel az üzlethez való kapcsolódásuk nem a bor megvásárlásával kezdődik, hanem részes bérlői és műveltetői lesznek annak a szőlődülőnek, amelyről a szőlő származik. A „DOMINIUM VINI” rendszerben az ügyfelek tehát nem bort vásárolnak, hanem szőlőt bérelnek, majd a szőlőjüket a dülő más bérlőivel alkotott közösségével összefogva, a Dominium Vini Borklub közreműködésével közös művelésbe adják. Megbízást adnak a szőlő művelésére, a szüretelésre, a bor előállítására, majd a „SAJÁT BOR” egyedi palackozására, és végül a házhoz szállítására.

FONTOS annak kiemelése, hogy a „DOMINIUM VINI” rendszerben minden állítás, szerződéssel alátámasztott jogi tényen alapszik. Így a Társaság ügyfelei valós tényként élhetik meg, hogy az általuk sajátként fogyasztott, vendégeiknek kínált, ajándékozott bor arról a szőlődülőről származik, amelynek ők is részes bérlői, amely dülők bérléséről ők döntöttek, és amely dülő megművelésére, majd a bor előállítására ők az adott borvidék legkiválóbb borászait bízták meg, a lehetséges legmodernebb, és a legmagasabb minőséget elérhetővé tevő, legkorszerűbb eszközök és technológia használata mellett!

További különlegessége a „DOMINIUM VINI” rendszernek, hogy **ún. mikro-birtokokat** képes létrehozni, miközben a birtok bérlői olyan előnyökkel rendelkeznek (a művelés gépesítettége, a legkiválóbb borászok alkalmazása, a legkorszerűbb borászati technológiák melletti bor előállítás, tárolása stb.), amely eddig csakis a legnagyobb és legfejlettebb birtokok számára volt elérhető, éppen a beruházási költségek sokszor milliárdos túlértéke miatt.

A „DOMINIUM VINI” rendszer egy olyan egyedülállóan rugalmas birtok bérlési rendszert alakított ki, amely maximálisan képes alkalmazkodni (egy karton bor, mint legkisebb mértékig) a bérlők borfogyasztási, vendéglátási és ajándékozási szokásaihoz. A legkisebb birtok nagysága mindössze 10, azaz tíz szőlőtőke, ami a rendszerben „EGY PUTTONY” szőlőként került meghatározásra. A tíz szőlőtőke egység szakmai alapon lett meghatározva, mivel a legmagasabb kategóriába tartozó prémiumboroktól elvárta, hogy a szőlőtőke elvi 8-12 kg-os termőképessége, a minőség érdekében tőkénként maximum 1.5 kg szőlőben legyen maximálva. Így az egy karton borhoz általában szükség egy-két szőlőtőke helyett, borbirtokosainknak 10 tőke haszonbérletére van szükségük ahhoz, hogy egy karton saját prémiumborukhoz szükséges szőlőbérletüket igazolni lehessen. A 10 tőke maximális hozama, az 1.5 kg-os hozammaximálás miatt 15 kg szőlő. Átlagosan éppen ekkora mennyiségre van szükség kilenc liter prémiumbor előállításához, ami megfelel egy karton, 12 db 0.75 literes palack prémiumbor elkészítéséhez. Az egy puttony szőlőhöz kötődnek a „DOMINIUM VINI” rendszerben meghatározott, a szerződött feleket megillető jogok és kötelezettségek. Így például az egy puttony (10 tőke) szőlő bérletéhez kötötten garantálják a szerződött borászatok, hogy évjárattól és időjárástól függetlenül 12 db 0.75 literes palack, az adott év legkiválóbb minőségű „saját borát” kapja a dülő részes bérlője, a dülőről származó bor palackozásakor.

A „DOMINIUM VINI” rendszer fejlődése automatikusan biztosítja a „Dominium Vini Borklub” létrejöttét és állandó fejlődését, ami egy további, sokszor meghatározó eleme a Dominium Vini rendszer szolgáltatásának. A rendszerhez csatlakozó ügyfelek, nevezzük őket inkább partnereknek, Borbirtokosoknak nem ritkán éppen a „Dominium Vini Borklub” lehetőségeiben látják meg azt a döntő okot, amiért számukra érdemes a társasághoz csatlakozniuk. A rendszerhez csatlakozott Borbirtokosok automatikusan a „Dominium Vini Borklub” tagjaivá válnak, így részesülhetnek mindazon szolgáltatásokból, kapcsolati és gazdasági előnyökből, amit a Borklub biztosít minden tagja számára. A Borklub állandó tevékenysége közé tartozik többek között a tagok és vendégeik számára bortúrák, borvacsorák, borbemutatók, kulturális és üzleti programok



szervezés. A Borklub működteti a Dominium Vini intelligens tagsági kártyarendszerét, amely online eléréssel, azonos idejű frissítéssel, a hét minden napján 0-tól 24-óráig mutatja a tagsági rendszerhez kötött jogok, üzleti kedvezmények érvényességét vagy annak hiányát. A Borklubhoz csatlakozott ún. Szolgáltató Partnerek, akik maguk is rendes tagjai a Dominium Vini Borbirtokos közösségének, az érvényes tagsági kártyával rendelkező Borklub tagok részére, a saját prémium üzleti szolgáltatásaikat az ún. legnagyobb kedvezmény és VIP ügyfélkezelés elvén biztosítják. Ez igen kedvező, üzletileg is megtérülő, sőt szinte biztosan állíthatóan üzletileg is nyereséges döntéssé teszi, a Dominium Vini Borbirtokos rendszeréhez való csatlakozást, a társaság egyedülálló szolgáltatása által nyújtott előnyökön felül. A Borklub Szolgáltató Partnere az a Borbirtokos vállalkozás lehet, amely a saját üzleti tevékenységének területén Önmaga is ún. prémium szolgáltatónak minősíthető. A prémium szolgáltatói kategóriának való megfelelés megítélése és elfogadása vagy elvetése a Dominium Vini Borklub kizárólagos és indoklási kötelezettség nélküli jogköre. További feltétel, hogy a hatályos Dominium Vini birtokának nagysága eléri a Borklub mindenkor szabályzatában meghatározott, a rendszer indulásakor minimum 5 puttonyban (öt karton prémiumborhoz szükséges birtok haszonbérlet) meghatározott értéket. Elvárás továbbá, hogy a saját tevékenysége körében működtessen ún. VIP vagy kiemelt ügyfélkezelési rendszert, és vállalja, hogy ezt a Dominium Vini Borklub minden, érvényes tagsági kártyával rendelkező tagjának folyamatosan biztosítja, a kedvezményes ügyfélkezelés legfontosabb elemeit a Dominium Vini által működtetett, a Borbirtokosok saját, egyedi web felületen bemutatja.



Dominium Vini intelligens tagsági kártyával rendelkeznek a Dominium Vini szerződött tanácsadói is, a társaság által mindenkor meghatározott hatályossági feltételek fennállta esetén.

III. PUTTONY / TERMELTETÉSI DÍJ / EGYSZERI BELÉPÉSI DÍJ

A „DOMINIUM VINI” rendszerben az „EGY PUTTONY” szőlő, az Ügyfél által az eseti haszonbérletek és megbízások alkalmával a Borászatoktól, a „DOMINIUM VINI” ügyfelei (Borbirtokosok) felé szerződésben rögzített módon, korlátozott jogok szerint haszonbérletbe adott 10 szőlőtőke. Az „EGY PUTTONY” szőlő megfelel a 10 db, terméskorlátozott szőlőtőkénként megtermelt képletes szőlőmennyiségnek, amely a haszonbérlettel érintett szőlőtőkéket is garantáltan magába foglaló szőlőtábláról/dülőről szüretelt szőlőből alkalmas 12 palack (0.75 liter/palack) kiváló minőségű, eredet meghatározott, különleges minősítésű bor előállítására.

A „TERMELTETÉSI DÍJ”, az Ügyfél/Borbirtokos által évente előre, a „DOMINIUM VINI” részére egy puttonyegységenként fizetendő tíz szőlőtőkére, és az erről szüretelt képletes szőlőmennyiség biztosítására, megművelésére vonatkozó díj. A díj tartalmazza a 10 szőlőtőke tárgyevi korlátozott haszonbérleti díját, annak felelős művelési díját, a 12 üveg bor elkészítésének díját, valamint a 12 üveg bor palackozásának, csomagolásának és szállításának díját, valamint az ügyfélszerződésekben meghatározott egyéb tevékenységek együttes díját. Az éves termeltetési díj maradéktalan megfizetése és a díjnak a Társaság bankszámláján történő jóváírása, egyben az ügyfelek szerződéseinek hatályban tartási feltétele is. Az első

időszakra eső termeltetési díjfizetési kötelezettség mindig a szerződéskötéskor, az egyszeri rendszerbe lépési díjjal együtt esedékes, és az első palackozási ciklust záró saját bor átvételével záruló időszakot fedi le. A következő díjfizetési kötelezettség mindig, az előző időszakot lezáró palackozást követően, a Borbirtokosok által átvett saját borok átvételét követően válik esedékessé. Termeltetési díjat összesen tíz alkalommal, a fentebb részletezett időszakokban kell megfizetni, amely a tíz alkalommal átvett saját borhoz kapcsolódó költségeket fedezi.

A „DOMINIUM VINI” rendszerben az **Ügyfelek** az éves termeltetési díjon kívül a rendszerbe történő belépésükkor, illetve a tíz év elteltével ún. „EGYSZERI BELÉPÉSI DÍJAT” is fizetnek. Az **Ügyfél/Borbirtokos**, a Dominium Vini rendszerbe lépésekor, az első éves termeltetési díjjal együtt a Társaság részére egy puttonyegységenként ún. egyszeri belépési díjat is fizet, amely tartalmazza a rendszerhez csatlakozás díját, a nyilvántartási díjat, és az évente megújuló jogot, hogy Borbirtokos az évente megfizetett termeltetési díj által tíz éven át a Dominium Vini rendszerhez tartozhasson. Az egyszeri belépési díj maradéktalan megfizetése és a díjnak a „DOMINIUM VINI” bankszámláján történő jóváírása, egyben a **Megbízó** ügyfélszerződéseinek hatálybaléptetési feltétele is.

A Dominium Vini Borklub, a tíz év (tíz palackozási időszakot követő tizedik évjáratú saját bor átadása) elteltével természetesen nem kívánja a szolgáltatását befejezni, de a rendszerhez kötött csatlakozáskor a szerződés fenntartására, illetve annak költségeire, szerződéses feltételeire előzetesen nem tud kötelezettséget vállalni, elsődlegesen az időtávlat nagyságának üzleti kockázata miatt. A Társaság ma úgy látja, hogy a tíz év elteltével, a Borbirtokosok számára, az általuk haszonbérbe vett szőlőtőkékre vonatkozóan - amennyiben a rendszert a lejáratkor új ügyfelek részére történő értékesítésként még működteti – ún. előbérleti jogot biztosít az akkor érvényes szerződéses feltételek mellett, az egyszeri díjban érvényesíthető 20-50% díjkedvezményel.

IV. AZ ÉRTÉKESÍTÉS

A „DOMINIUM VINI” értékesítési rendszerében egy, a rendszerhez kapcsolódó értékesítési tanácsadók munkája által folyamatos önfejlődésben lévő értékesítési hálózat alakul ki, amely a rendszer sajátosságainak köszönhetően folyamatosan



bővül!

A „DOMINIUM VINI” egyedi értékesítési rendszere a többszintű direkt értékesítési hálózat szakmai alapelveire épül. A rendszer egyik lényeges eleme, hogy a hálózat a terméket és/vagy szolgáltatást direkt módon (közvetlenül) juttatja el a vevőkhöz, a fogyasztókhöz. További lényeges elem, hogy az értékesítésben részt vevő tanácsadóknál, a terméknek és/vagy szolgáltatásnak a vevőhöz való közvetlen eljuttatásán túl abban is tartós érdekeltég alakul ki, hogy minél több értékesítő csatlakozzon a rendszerhez, mert az általuk „befolyásolt”, csatlakozók által értékesített termék és/vagy szolgáltatás bevételeiből is részesednek a rendszerben meghatározott elszámolási szabályok szerint. Ez a folyamat újból és újból ismétlődik, így az értékesítő által „befolyásolt” újabb értékesítő is érdekelt az újabb személyek bevonására az értékesítési tevékenységbe, akik szintén végeznek közvetlen termék és/vagy szolgáltatás eladást, illetve szervezik újabb értékesítők bevonását. **Az alsóbb szintek közvetlen termék és/vagy szolgáltatás eladásából mindig az összes ún. felső vonal részesedik, az adott rendszerben előírt ún. motivációs szabályok mellett.**

Az egyes hálózati rendszerek attól függően lesznek nagyon sikeresek, vagy nem váltják be az előzetes reményeket, hogy a rendszeren belül kialakított elszámolási szabályok hogyan kerültek meghatározásra, valamint a hálózat útján értékesíteni kívánt termék és/vagy szolgáltatás jellege alkalmas-e a közvetlen értékesítési rendszerben történő értékesítésre.

A „DOMINIUM VINI” rendszer egyedi szabályainak kialakítását rendkívül széles körben végzett kutatómunka előzte meg. A rendszer alkotóinak kiemelt szakmai tapasztalata is garancia arra, hogy a Társaság értékesítési hálózata, a hálózat szabályai mentén rendkívül dinamikus fejlődik, és ezzel nem csupán a Társaság piaci szerepvállalása lesz egyre sikeresebb, hanem a hálózatban bízó értékesítési tanácsadók is egyre merészebb, korábban elképzelhetetlennek tűnő életcélokat tűzhetnek ki maguk elé, a megvalósíthatóság biztosítottága mellett.

A „DOMINIUM VINI” értékesítési rendszere, a hálózati értékesítés területén már korábban is bizonyított értékesítési partnerek, csoportok számára kialakította az ún. „Franchise partner” programját. Így a társaság szolgáltatásának értékesítési

tevékenységébe szerződött franchise partnerek is bekapcsolódhatnak.

A rendszerhez csatlakozó új tanácsadóval, partnerrel a csatlakozási időben kötött „Franchise partnerszerződés”, a tanácsadó, partner számára többlet jogokat, a vállalt teljesítmény visszaigazolásokor kapott többlet anyagi elismerést biztosít, értelemszerűen többlet kötelezettségek vállalása, és teljesítése mellett. A „Franchise partnerszerződés” mindig egyedi, a csatlakozó franchise partnerrel kötött szerződés, melynek általános elveit a Dominium Vini mindenkor hatályos eseti motivációs rendszere részletesen tartalmazza.



V. A DOMINIUM VINI ELSZÁMOLÁSI ÉS MOTIVÁCIÓS RENDSZERE

A „DOMINIUM VINI” érdekeltségi és motivációs rendszere két, önálló alrendszerből épül fel. Egyrészt a tanácsadókkal kötött megbízási keretszerződés szerint, a sikeres és pénzügyileg is teljesített ügyfélszerződés után, a szerződéshez kötődő tanácsadókat megillető jutalék, másrészt a Társaság által folyamatosan generált ösztönző eseti motivációs kiírások. **A rendszer lényegéből fakadóan a Társaság kizárólag vállalkozói szerződéses kapcsolatban biztosít értékesítési lehetőséget a Társasággal szerződött tanácsadóknak.**

A Társaság számára bármely vállalkozási forma megfelel, mint szerződő partner, de a tanácsadói szerződés kiköti, hogy a konkrét tevékenységet kizárólag a Társasággal kapcsolatot tartó, a Társaság képzéseiben részt vevő személy végezheti. A kijelölt személy sem jogait (kivéve a kifizetések címzettje, számlakibocsájtó), sem kötelezettségeit nem adhatja át a szerződött vállalkozás más tagjának.

FONTOS kikötése a tanácsadói szerződéseknek, hogy kizárólag a jutalék-elszámolási alrendszerben vállalt kötelezettségeket lehet jogszerűen követelni a Társaságtól. A szerződésben vállalt jutalék elszámolását, és annak a Társaság általi megfizetését követően, azt meghaladó pénzügyi felvetéssel a tanácsadók jogszerűen nem élhetnek! A Társaság által visszatérően és/vagy egyszeri alkalmakkal egyoldalúan felvetett ösztönzők, motivációs kiírások a Társaság szerződéses kötelezettségen felüli teljesítései, így azokat bármikor indoklás nélkül hatályon kívül helyezheti, visszavonhatja akár a tanácsadók összességére, akár csak egy-egy tanácsadóra vonatkoztatva. Az indokkal vagy indok nélkül visszavont egyoldalú „felajánlás” jogszerűen nem követelhető ki. A motivációs kiírás okán feltételezett többleteljesítés szerződéses ellenértéke, a többleteljesítéshez tartozó, a tanácsadói szerződések részeként meghatározott jutalék elszámolása, megfizetése.

A Társaság aktív tanácsadóinak érdekeltségét növelheti továbbá, hogy a Társaság eseti motivációs rendszerében, a Dominium



Vini tanácsadói kártyájának érvényességi feltételeként megfogalmazott aktivitási minimumok teljesítése esetén, az érintett tanácsadók is igénybe vehetik a Dominium Vini kiemelt szolgáltató partnerei által biztosított kedvezményeket, kiemelt ügyfélkezelési szolgáltatásokat.

A társaság elszámolási rendszerének háttérében egy igen bonyolult számítógépes nyilvántartó és elszámoló rendszer, a „DOMINIUM VINI OFFICE PC” szoftver dolgozik, ún. „láthatatlan könyvelőként”!



A SZERZŐDÉS JUTALÉK-ELSZÁMOLÁSI ALRENDSZERE

A „DOMINIUM VINI” hálózati értékesítési rendszer jutalék-elszámolásának lényege, hogy a hálózatban értékesítő tanácsadókat megillető szerződéses jövedelmüket (jutalék), három összetevő együttes hatása adja meg. Így a;

- megkötött és a vevő által megfizetett szerződésben foglalt szerződéses egység, azaz a szerződéshez rendelt puttonyszám,
- a szerződést kötő értékesítési tanácsadónak a korábbi hónap, elszámolási időszak zárásakor elért pozíció szintje,
- és az a tény, hogy az adott szerződést maga kötötte-e meg, vagy egy olyan tanácsadó, aki az általa vezetett hálózathoz van rendelve.

Minden „DOMINIUM VINI” ügyfélszerződés esetén, annak rögzítésekor meghatározásra kerülő, a szerződés egyedi azonosítója által kapcsolatot létesít a szerződésen szereplő, a szerződést kötő „DOMINIUM VINI tanácsadói azonosítóval”.

A tanácsadó „DOMINIUM VINI” azonosítója pedig egyértelmű kapcsolatot létesít a tanácsadó által érintett hálózati résszel, amelyen belül elszámolásra, terítésre kerül a szerződéshez tartozó jutalék összege.

FONTOS! Egy szerződésre mindig annyi jutalék összeg kerül elszámolásra, terítésre, amennyi jutalék a szerződéssel érintett hálózatban a legmagasabb szinten elhelyezkedő tanácsadót megillette volna, ha a szerződést ő maga köti meg (saját kötésenként).

Minden rögzítésre kerülő új tanácsadói szerződésen megtalálható az újonnan felvett tanácsadó „szakmai vezetőjének” (beszervezőjének) neve, és kötelezően a szakmai vezetőjének „DOMINIUM VINI” azonosítója.

A „DOMINIUM VINI” számítógépes elszámoló rendszere, a „DOMINIUM VINI” azonosító ismeretében automatikusan elhelyezi az új tanácsadót abban a hálózati teamben, amelynek a tanácsadó a továbbiakban tagja lesz. Minden szerződés, kifizetés, elszámolás alapja a beérkezett, a vevő által már megfizetett, ezáltal a rendszerben rögzített – a szerződés azonosító számával nyilvántartásba vett –, a szerződésekhez rendelt, a szerződést megkötő értékesítési munkatárs azonosítása, és a szerződéses érték puttonyban kifejezett nagysága.

A „DOMINIUM OFFICE PC” szoftver, a szerződéses adatrögzítéskor – az értékesítési munkatárs azonosítója alapján – felismeri, **hogyan az adott szerződéshez milyen mértékű együttes jutalék kerül kifizetésre!** Ennek lényege, hogy az adatrögzítéskor a tanácsadó azonosítója alapján megállapításra kerül, hogy a szerződést kötő tanácsadó melyik hálózati ágba tartozik, és ebben az ágban milyen pozícióban vannak a hálózati tanácsadók, illetve a hálózat legtetőjén álló tanácsadó. **A figyelembe veendő pozíciószinteket mindig a legutolsó elszámolási időszak zárásakor elért pozíció szintje határozza meg!**

A rendszer **ezáltal meghatározza, hogy az adott szerződésre mekkora összesített jutalék kerülhet kifizetésre.** Ilyenkor a program úgy számol, mintha az adott szerződést az adott hálózat csúcán lévő tanácsadó kötötte volna meg (saját kötésben), így a szerződéshez kapcsolódóan kizárólag őt illette volna meg a pozíciója szerinti jutalék. A rendszer így határozza meg azt az értéket, amelyet az adott szerződés alapján, a hálózati szabályok szerint „szétterít” majd a jogosultak között.

A számítási algoritmus **mindig az érintett hálózat csúcáról indul!** Így a csúcán lévő értékesítési tanácsadót az adott szerződés alapján mindig az a jutalék illeti meg, amely az ő pozíciója szerinti szorzó, valamint a szerződés értéke szerinti puttony értékének együttes szorzata, valamint az alatta lévő jogosult tanácsadók részére járó együttes összeg különbözete. Ha az adott szerződést a csúcán lévő tanácsadó kötötte, úgy nincs mit kivonni a szerződéshez tartozó, az adott szint szerinti jutalék értékéből. Ha a szerződést nem a csúcán lévő vezető kötötte, úgy számára az alatta lévő hálózat részére kifizetésre kerülő jutalékok együttes összegével csökkentett jutalék kerül elszámolásra.

A levonásra kerülő együttes jutalék összege **mindig megegyezik azzal az összeggel, amit akkor kapnánk, ha úgy tekintenénk, hogy az adott szerződést a csúcán lévő tanácsadóhoz, a hálózatában található legmagasabb értékesítési szinten álló, alatta elhelyezkedő értékesítési tanácsadó kötötte volna meg, úgynevezett saját kötésenként.** Ha a legmagasabb értékesítési szinten több tanácsadó van, akkor a rendszer azzal a tanácsadóval számol, aki a szerződést ténylegesen megkötő tanácsadóhoz a beszervezést tekintve közelebb van. Annak ugyanis a számítás szempontjából nincsen jelentősége, hogy abban az esetben, ha a szerződést még alsóbb szinten kötötték volna, akkor neki az ő szintje szerint járó jutalékon osztozkodnia kellene. Az ő esetében is igaz ugyanis, hogy neki és az alatta lévő hálózatnak együttesen csak a tanácsadói szintjéhez tartozó jutalék kerülhet felosztásra.

Ez a folyamat mindaddig ismétlődik, amíg igazzá nem válik, hogy az adott szint értékesítési tanácsadójának járó jutalék értékéből már nem kell levonni az alatta lévő hálózat számára járó jutalékokat, mert az adott munkatársnak már lefelé nem kell osztoznia, az adott szerződést ugyanis ő kötötte, **úgynevezett saját kötésenként.**

Ezzel a megoldással mindig igaz, hogy a saját kötéshez tartozó szintnek kifizetett jutalék, valamint a tanácsadó felett elhelyezkedők részére elszámolt jutalék különbözete együttes összege éppen annyi lesz, mintha azt az adott szerződést az érintett hálózat legmagasabb szintjén lévő tanácsadó maga kötötte volna!

Ez az elszámolási rendszer kezeli azt a gyakori helyzetet is, amikor a hálózaton belül valaki egy szintre kerül az őt beszervező szakmai vezetőjével. A rendszer ilyenkor is abból indul ki, hogy fentről lefelé haladva határozza meg az egyes szinteken lévőket megillető jutalék mértékét. A rendszer számítási elve alapján a program mindenkitől a szintje szerinti jutalékának összegéből levonja az alatta lévő, a hozzá legközelebb álló közvetlen tanácsadójának a tanácsadó szintje szerinti jutalékának összegét. Az adott esetben ez a jutalék megegyezik a szakmai vezetőnek járó jutalékkal, azaz a vezető jutalékából levonásra kerül az azonos összegű tanácsadói jutalék. **Ennek megfelelően a szakmai vezető jutaléka, az azonos pozíciós szinten álló tanácsadó saját és/vagy team szerződési után nulla forint lesz!**

A rendszerben, kivételes esetben előfordulhat, hogy valamely beszervezett értékesítési tanácsadó magasabb értékesítési szintre kerül, mint az őt beszervező korábbi szakmai vezetője. **Ez az úgynevezett kikerülési szabály.** Ilyenkor a program már a kikerüléssel magasabb pozícióba jutott szakmai vezetőtől számolja lefelé a jutalékokat, így a korábbi szakmai vezető már a számítás szerinti hálózaton kívülre kerül, azaz már nem részesül az adott szerződés jutalékából!

A leírt algoritmusok szerint kiszámított jutalék összegét a program automatikusan hozzárendeli a szerződés elszámolásával érintett valamennyi értékesítési tanácsadó „egyéni” jutalék listájához, amely a szerződés rögzítésével egy időben meg is jelenik a tanácsadók saját weboldalán, mint a következő záráskor a Társaság felé számlázható, a Tanácsadót megillető együttes jutalék összege. A rendszer tehát figyeli, hogy mely szerződések utáni jutalék nem lett még elszámolva. Elszámoltnak tekinti mindazon szerződéseket, amelyek tekintetében már korábban zárásra és listázásra került sor!

A „DOMINIUM OFFICE PC” szoftver - az egyes elszámolásra jogosult szerződések rögzítésekor - adatgyűjtést folytat az értékesítési tanácsadó pozíció szintjének meghatározásához is! Minden egyes szerződéshez tartozik egy úgynevezett „puttonyszám”, szerződéses egység, amit a szerződések egyértelműen tartalmaznak. **A szerződésekhez rendelt puttonyszámok képezik az alapját az egyes tanácsadói pozíció szintek meghatározásának.** *Egy szerződésből a pozíció szint meghatározásához tartozóan maximum 25 puttonyérték vehető figyelembe. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a*

további puttonyérték után a jutalék ne illesse meg az értékesítési tanácsadót. A jutalék mindig a teljes szerződéses értékhez, puttonyszámhoz igazodik és ennek megfelelően, korlátozásmentesen kerül elszámolásra és kifizetésre!

FONTOS tudni, hogy a pozíció meghatározásakor különös jelentőséggel bír, hogy az adott szerződést a tanácsadó maga kötötte (**saját puttony**), vagy a szakmai irányítása alatti team valamely tagja (**team puttony**), esetleg a Társaság által eseti motivációs jutalomként meghirdetett ún. saját és/vagy team bónusz puttony.

A „DOMINIUM OFFICE PC” szoftver a szerződéshez tartozó puttonyszám és a **25 puttony** közül a kisebbiket hozzá adja a szerződést kötő értékesítési tanácsadó gyűjtőjében az ún. „saját puttonyok” korábbi halmozott összegéhez. A szerződéshez tartozó puttonyszám és a **25 puttony** közül a kisebbiket hozzáadja továbbá, a szerződést kötő értékesítési tanácsadó hálózatában a tanácsadó felett elhelyezkedő valamennyi szakmai vezető gyűjtőjében az ún. „team puttonyok” korábbi halmozott összegéhez. **Minden értékesítési tanácsadónak annyi ún. „team puttony” regisztere van a rendszerben, ahány közvetlen team munkatárssal rendelkezik a hálózatában.**

A „DOMINIUM OFFICE PC” szoftver a tanácsadók pozíciós szintjeit folyamatosan figyeli, de pozíciós besorolást csak a havi zárások alkalmával végez. Így egy-egy tanácsadó az adott hónapon belüli szerződése után, mindig az előző havi zárással meghatározott pozíciós szint szerinti jutalék elszámolására jogosult.

A **pozíciófigyelés hathónapos ciklusokra épül.** A hathónapos időszakon belül általában a pozíció emelkedésére a saját és a team puttonyok együttes összege van hatással, azzal a korláttal, hogy egy-egy szerződésből **maximum 25 puttony** vehető figyelembe a pozíció meghatározásakor, és egy-egy közvetlen teamnek nem lehet nagyobb a részesedése az elérni vágyott pozícióban, **mint 50 százalék (felezési szabály).** További korlát, hogy a bármely jogcímen kapott saját vagy team puttonyok együttes hatása sem lehet több mint az új pozíciós szint alsó határának 50 százaléka! Minden hathónapos időszakban újra kezdődik a pozíciószint meghatározása.

FONTOS azonban, hogy a rendszer három alapvető mindvégig megőriz:

- **Egyrészt, az egyszer már elért pozíció szintet nem lehet „elveszíteni”,** így a rendszer mindig újra számolja, hogy az adott féléves időszakban mi lenne az éppen aktuális pozíciós szint, majd megvizsgálja, hogy az így kapott pozíció, valamint a korábbi féléves időszakban elért pozíciós szint közül melyik a magasabb, és a magasabbal számol.
- **Másrészt az ún. „saját puttonyok” gyűjtőjében lévő puttonyszám** (akár az ügyfélszerződéshez kötött saját puttony, akár ún. bónusz saját puttony) **soha nem vész el,** azt a következő féléves ciklusokra is mindig magával viheti a tanácsadó.
- Az új féléves periódus indításakor tehát az úgynevezett „team puttonyok” **nullázásra kerülnek,** azok gyűjtését a rendszer előlről kezdi.

Az aktuális féléves időszak pozíciószintjét a rendszer úgy határozza meg, hogy a pozíció nem lehet kisebb, mint az előző félév zárásakor elért pozíció értéke. Az egyes pozíciószinteken belül viszont a rendszer elvárása, hogy egy ún. team csoportból **maximum a pozíciós szinthez tartozó puttonyérték ötven százaléka legyen figyelembe véve.** Az ún. „saját puttonyok” is úgy számítanak, mint egy team csoport. Az ún. „saját puttonyok” sem oszthatóak meg különböző csoportok, teamek között! **Egy team csoport mindig egy, oszthatatlan egységet képez!**

A „DOMINIUM OFFICE PC” szoftver a havi zárásakor kialakításra kerülő pozíciós szinteket mindig alulról számolja ki, azaz mindig a legalacsonyabb pozíciós tanácsadóktól.

A hónap zárásakor a rendszer összeadja az addig elért ún. „saját puttonyok” összegét, valamint az aktuális hat havi periódusban összes ún. „team puttony” összegét. Az így kapott együttes összeg és a pozíciós tábla szerint meghatározza, hogy az összegzés alapján melyik az a legmagasabb pozíciós szint, amelynek alsó értékét elérte az értékesítési tanácsadó. **Ezt követően meg kell vizsgálni, hogy egyetlen team, mint részösszeg sem nagyobb-e, mint az adott szint alsó értékének 50 %-a.** Ha egyik érték sem nagyobb, akkor az érintett tanácsadót a következő hónaptól megillető tanácsadói szintje megegyezik az összesítés által elért szinttel.

Ha bármely team puttony összege meghaladja az összesítés által elért szint alsó értékének ötven százalékát, úgy az érintett team csoportból figyelembe vehető puttonyértéket az elért értékesítési szint alsó értékének felében veszi figyelembe a rendszer, majd a többi team és saját puttony együttes értékével ismét összeadja. Ha az így kapott összeg még mindig magasabb, mint az adott értékesítési szint alsó értéke, úgy a tanácsadó által elért szint ugyanezen a szinten kerül meghatározásra.

Amennyiben az így összeadott érték már kevesebb, mint az adott szinthez tartozó alsó érték, úgy az elért szint számát **eggyel csökkenti a rendszer.** Az ellenőrző számítást itt is elvégzezi a szoftver. Ebben a sávban is csak a sávhoz tartozó alsó érték feléig vehető figyelembe a legerősebb team. Ehhez adja hozzá a többi team és/vagy saját puttony, bónusz puttonyok együttes értékét, és ellenőrzi, hogy az együttes érték eléri-e az adott szint alsó értékét. Ha igen, akkor ez a szint az értékesítési tanácsadó által elért szint. **Ha nem, akkor a szintek számát ismételtelen csökkenti egyvel mindaddig, amíg végleges, a feltételeknek megfelelő eredményre nem jutunk.**

A „DOMINIUM OFFICE PC” szoftver kezeli az ún. „kikerülési szabályt” is! Alapesetben egy szakmai vezető által a saját hálózatába „beszervezett” értékesítési tanácsadó nem lenne kikerülhető, hiszen az érintett tanácsadó és az általa irányított team

együttes „puttony” teljesítményéhez mindig hozzá kell adnia az adott szakmai vezető által a korábbi és a tárgyidőszakban kötött saját puttonyegységeit, valamint a többi team tárgyidőszaki kötéseit. Így a szakmai vezető összes puttonyegysége mindig nagyobb lesz, mint az általa vezetett bármely tanácsadó teamjének együttes teljesítménye. **A rendszer azonban mégis biztosítja, hogy egy nagyon sikeres team „kitörhessen”, és a lényegesen felkészültebb tanácsadó „elhagyhassa” a kevésbé felkészült és/vagy kevésbé aktív szakmai vezetőjét.** Ezért nem jelent örökké tartó kényelmes pihenést, ha valaki a teamje szervezésekor, a véletlennek köszönhetően „rátalál” egy kiemelkedő tanácsadóra. Ebből a felezési szabály miatt

legalább kettő kell, a kényelmes pozícióhoz. 😊

A „DOMINIUM OFFICE PC” rendszere tartós vezetői sikernek azt tartja, ha egy szakmai vezető több sikeres team létrejöttéhez tud segítséget nyújtani, és több team sikerességéhez járul hozzá a vezetői munkájával. **A rendszer ezt a követelményt fogalmazza meg akkor, amikor a pozíciószint meghatározásakor figyel arra, hogy egyetlen team se**



kaphasson az adott pozíció elérésében ötven százalékot meghaladó súlyt. Az ún. felezési szabály miatt már előfordulhat, hogy az ún. „egylábás team” esetében az erős team teljesítményének csak egy része kerül figyelembevételre a szakmai vezető pozíció meghatározásakor, és a szakmai vezető megtorpan egy adott szinten, amelynek még megfelel, hogy a legerősebb teamje nélkül számított együttes teljesítménye kiteszi az adott szinthez tartozó minimális teljesítmény elvárás ötven százalékát.

A továbblépésében megakadt team-vezető legerősebb lábánál viszont előfordulhat, hogy nincsen felezési gond, az adott team teljesítményének egésze, a korábbi szakmai vezető pozícióját meghaladó szint elvárásainak is megfelel. **A rendszer figyel arra, hogy abban az esetben, ha valamely értékesítési tanácsadót az általa beszervezett tanácsadója éppen az ún. felezési szabályok szigora miatt „kikerüli”, magasabb pozíciós szintre szerez jogosultságot, úgy a kikerülő team puttony együttes értéke a továbbiakban már nem számít bele a kikerüléssel érintett szakmai vezető pozíciós szintjének számításába.**

Az azonos pozíciós szint még nem jelent kikerülést! Az azonos szinten lévő team puttonyértéke az adott szint alsó értékének ötven százalékos értékéig figyelembe veendő, azaz a szakmai vezető egyik lábaként számításba kell venni a szakmai vezető szintbesorolásakor. **A kikerülés, elhagyás tehát csak akkor értelmezhető, ha a tanácsadó, tekintettel a felezési szabályra, magasabb pozíciós szintet ér el, mint az őt beszerző szakmai vezetője!** A kikerülés végleges helyzetet teremt, így abban az esetben is, ha a szakmai vezető „rendezi” az ötven százalékos korlátját, megerősíti a többi team csoportjait, és maga is jogosulttá válik a magasabb pozícióra, akkor sem szerezheti már vissza az adott ág feletti vezetői szerepét.

A „DOMINIUM OFFICE PC” szoftver részeként a havi elszámolásokról ún. zárási listák készülnek, amelyek a rendszerben kettős célt szolgálnak.

- Egyrészt lehetővé teszik, hogy az értékesítésben részt vevő tanácsadók (vállalkozások) havi gyakorisággal hivatalos kimutatást kapnak az elmúlt hónap, zárási időszak teljesítménye alapján szerzett és a Társaság felé számlázható jutalék jogosultságokról. Megjegyzendő, hogy a tanácsadók a saját webes felületükön a Társaság könyvelésével és adatrögzítésével azonos idejű információt kapnak. A Társaság mindent elkövet annak érdekében, hogy a tanácsadók a napi könyveléssel és adatrögzítéssel napra pontos, valós idejű információval rendelkezzenek, és azt tegye hozzáférhetővé a tanácsadók részére.
- Másrészt a zárási lista alapján kerül meghatározásra, hogy egy-egy értékesítési tanácsadó a következő elszámolási időszakban milyen pozíciószint szerinti jutalékszoróra jogosult. Egy elszámolási időszakon belül (általában egy hónap, de nem minden esetben naptári napra!) a pozíciószint változatlan, azaz megegyezik az előző időszak zárása által kialakult helyzetnek. A havi zárás napját a Társaság határozza meg, igazodva a hónap kezdetének és/vagy zárásának esetleges sajátos naptári pozíciójához (pl. ünnepnap, hétvége stb.). **A havi gyakoriságú listázásra tehát nem feltétlenül a hó első napján kerül sor, és a listázással sem biztos, hogy egy adott hónap első és utolsó napja közötti szerződések elszámolása történik.**

A „DOMINIUM OFFICE PC” szoftverben az ügyfélszerződések rögzítésének előfeltétele, hogy az adott szerződés ellenértékének egésze jóváírásra kerüljön a Társaság bankszámláján. Így minden szerződés rögzítésekor a rendszer számára megadásra kerül, hogy mely naptári napon történt a szerződéshez tartozó díj jóváírása a Társaság bankszámláján. **Ez a jóváírási dátum lesz később a meghatározó a rendszer számítási algoritmusaiban. Így abban is, hogy az adott szerződéshez tartozó puttonyszámot mely zárási időszaknál lehet és kell figyelembe venni.** A zárási listákban tehát minden olyan hatályossá vált, rögzített szerződést figyelembe kell venni, amelynek dátuma korábbi és/vagy megegyező a listázási utasításban megadott zárási dátummal, és amelyek korábbi listázási utasítások egyikében sem lettek még figyelembe véve!

A „DOMINIUM OFFICE PC” rendszerben minden hatodik listázási időszak zárását követően, a rendszer automatikusan elkészíti a hathónapos periódusra előírt pozíció számítások korrekcióját, meghatározza azt a pozíciós szintet, amely az érintett tanácsadó esetében, mint pozícióminimum véglegesül, majd az új hathónapos periódusra a rendszer minden tanácsadónál nullázza az ún. „team puttonyok” együttes összegét.

A „DOMINIUM OFFICE PC” rendszer – jelenleg - az alábbi motivációs táblázat szerint számolja el a tanácsadók és az általuk irányított team után, a tanácsadókat megillető jutalékokat. FONTOS, hogy a Társaság bármikor jogosult a Motivációs Táblázatában szereplő értékeken változtatni oly módon, hogy a változtatás által megadott, **kizárólag jövőbeni időponttól kezdődően**, az új ügyfélszerződéseket, már a módosított elszámolási szabályok szerint kell figyelembe venni.

MOTIVÁCIÓS TÁBLÁZAT

Értékesítési szintek	Értékesítési szintekhez tartozó elnevezés magyarul / angolul	Minimálisan elvárt saját és team puttony érték hat zárási időszak alatt összesen, a szintváltás méréséhez	Egy puttony után járó nettó jutalék saját kötésnél	Egy puttony után járó bruttó jutalék saját kötésnél	Szintek közötti nettó jutalék team kötésekénél	Szintek közötti bruttó jutalék team kötésekénél
1	értékesítési aspiráns / sales aspirant	0	40000	50800	0	0
2	értékesítési asszisztens / sales assistant	10	45000	57150	5000	6350
3	értékesítési munkatárs / sales colleague	60	50000	63500	5000	6350
4	értékesítési tanácsadó / sales adviser	200	54000	68580	4000	5080
5	értékesítési team vezető / sales team leader	700	58000	73660	4000	5080
6	értékesítési igazgató / sales manager	2000	61000	77470	3000	3910
7	értékesítési vezérigazgató / sales general manager	5000	63000	80010	2000	2540
8*	* hálózati vezető / * network leader	12000	65000	82550	2000	2540

A TÁRSASÁG ESETI, SZERZŐDÉSES KÖTELEZETTSÉGÉN TÚLI MOTIVÁCIÓS ALRENDSZERE:

A „DOMINIUM OFFICE PC” rendszer lehetőséget kínál a Társaság számára, hogy a szerződéses kötelemként vállalt jutalék elszámolásán és megfizetésén túl, saját döntéséből a rendszerben részt vevő értékesítési tanácsadók számára eseti, vagy visszavonásig tartó állandó motivációs versenykiírásokat hirdessen meg! FONTOS annak ismételt kiemelése, hogy a tanácsadók számára soha nem kötelező bármely motivációs versenyben elindulni, a verseny alapján felajánlott díjakat elfogadni. Ugyanakkor általános szabály az is, hogy a Társaság által egyoldalúan kiírt versenyt a Társaság bármikor leállíthatja, abból bármely tanácsadót, tanácsadói csoportot a verseny folyamán, illetve akár annak megvalósulása után is indoklás nélkül kizárhat. Tanácsadó jogszerűen, a versenykiírás feltételeinek teljesítése esetében sem léphet fel a díj kikövetelése érdekében. Természetesen a Társaság önös érdekéből is mindent elkövet annak érdekében, hogy a versenykiírásokban vállaltaknak mindig maradéktalanul eleget tegyen.

A „DOMINIUM OFFICE PC” rendszerébe több állandó motivációs kiírás került beépítésre.

- Az indulást segítő ún. „**First Kick**” motivációs kiírás,
- Az ügyfélkapcsolatok ápolását, folyamatos fenntartását segítő, elismerő tíz éves ún. „**Ügyfél bónusz**” program.
- az éves vagy az általában féléves időszaki teljesítményhez kötött ún. „**MOTIVÁCIÓS UTAZÁSI**” verseny,
- a hatos/hetes pozíció szint eléréséhez kötött, és egy „**LUXUSAUTÓ-VÁSÁRLÁS**” fedezetét biztosító jutalék - bónusz támogatás.
- A már gyakorlott, sikeres hálózati és/vagy értékesítési adottságokkal rendelkezők számára kialakított ún. „**Franchise partner**” program.
- A Társaság által valamennyi tanácsadója felé meghirdetett ún. „**Tulajdonosi**” program.

Az ún. „**First Kick**” motivációs verseny lényege, azon tanácsadók, akik a szerződéskötésüket követően, a kiírásban meghatározott határidőn belül sikeresen elérik a kettes és/vagy harmas pozíciós szintet, és a kiírás szerinti team építés minimális feltételét is teljesítik, ún. jutalékbónuszban részesülnek.

Az ügyfélkapcsolatok ápolását, folyamatos fenntartását segítő, elismerő tíz éves ún. „**Ügyfél bónusz**” program lényege, hogy az aktív, az ügyfelekkel a szerződések realizálása után is folyamatos kapcsolatot fenntartó, az ügyfeleknek a szerződéses ciklus egészében való megmaradását, az éves termeltetési díjak befizetését is aktívan segítő tanácsadók akár tíz éven át tartó jövedelmet realizálhatnak ugyanazon szerződéshez kötötten. Így a szerződés teljes időszakában, az éves termeltetési díjak

határidőhöz kötött befizetései és egyéb tanácsadói aktivitási feltételek megléte esetén ún. bónusz jutalék kerül kiszámításra és kifizetésre a termeltetési díj Ügyfél általi befizetése szerinti hónap zárását követően.



Az ún. „**MOTIVÁCIÓS UTAZÁSI**” verseny lényege, hogy napra pontos kezdési és zárási időponttal meghatározásra kerül egy időszak (általában egy év vagy fél év, de a kezdetekkor ez lehet hosszabb időszak is). A tanácsadói hálózat tagjainak, illetve az általuk irányított teameknek az **Office Pc** rendszere, az adott időszakon belül külön is figyelemmel kíséri a saját és/vagy team puttonyokban is kifejezhető teljesítményét.

A versenyzidőszakon belüli puttonyokhoz hozzárendelésre kerül egy szorzószám (általában a saját kötésekhez magasabb, a team kötésekhez alacsonyabb), valamint a verseny résztvevői közé kerülés minimális ponthatára. Az így meghatározott minimális pontérték, valamint a Tanácsadó és teamjének teljesítménye által elért puttonyok és a hozzájuk tartozó szorzószámok által kapott együttes érték kerül tanácsadónként összevetésre. Az ún. „**MOTIVÁCIÓS UTAZÁSI**” verseny kizárólag teljesítményhez kötött, és általában szakmai továbbképzést biztosító utazáson való részvétel lehetőségét kínálja.

A kiírásban általában meghatározásra kerül, hogy melyik az a létszám, amelyik sorsolás nélkül megkapja a verseny díjaként meghatározott elismerést (pl. biztosan részt vesz a társaság által szervezett szakmai utazáson). A „**DOMINIUM OFFICE PC**” rendszer ezért figyeli, hogy egy adott tanácsadó sorrendben hányadiknak (milyen korán, az időszakon belül) éri el a minimális ponthatárt. Azon a napon belül, amelyiken betelik a rögzített létszám, a puttonyok alapjául szolgáló, a társasághoz befolyó ellenértéknek a banki könyvelési sorrendje határozza meg, hogy mely szerződés bevételét írták az adott napon belül korábban jóvá a társaság bankszámláján.

A biztos nyertesek létszámának beteltét követően a rendszer figyelni kezdi, hogy kik érték el a versenyzidőszak végéig - a verseny kiírásakor meghatározott - minimális ponthatárt. A feltételként megszabott ponthatárt elérők esetében az időszak lezárása végén sorsolásra kerül sor, és a sorsolásra megadott létszámnak megfelelő tanácsadó kerül be a díjazottak közé. Az egyes versenykiírások szabályait a társaság saját döntési körében, szabadon határozza meg, így az a leírtaktól esetenként eltérhet! Ilyen eltérés lehet például, hogy sorsolásra nem kerül sor, azaz csak a leggyorsabban teljesítők kerülnek díjazásra az előre rögzített fix létszámhatárig, vagy éppen fordítva, kizárólag a sorsolás dönti el a díjazottak körét. A díjak elfogadása sosem kötelező az érintettek számára, míg az utazáson való részvétel mindig a tanácsadó kizárólagos, és a saját felelősségére történhet!

Egy időben akár több motivációs verseny is kiírásra kerülhet, akár egymást részben vagy egészben átfedő időszakokkal.



Az ún. „**LUXUSAUTÓ-VÁSÁRLÁS**” fedezetét biztosító jutalék - bónusz támogatási rendszer lényege, hogy a **DOMINIUM VINI** rendszerben kiemelt szakmai vezetői teljesítményt elérők számára a Társaság, a szerződéses kötelezettségén felül mind a saját, mind a team puttonyok figyelembevételével ún. **jutalék-bónuszt számol el**. A luxusautó-vásárlás fedezetét biztosító jutalék-bónuszt a Társaság azon felső vezetőinek fizeti ki, akiknek a saját és team teljesítménye már a harmadik féléves időszakban meghaladja, a rendszer motivációs táblájának hatos szintjéhez tartozó alsó puttonyértéket, vagy eléri, illetve meghaladja a motivációs tábla hetes pozíciós értékének minimális puttonyegységét.

A jogosulttá vált tanácsadónak a zárási időszakra vonatkozó valamennyi saját, és valamennyi olyan team puttonya után kifizetésre kerül a mindenkor hatályosan meghatározásra kerülő bónusz - jutalék, amely saját és/vagy team puttony után ugyanez a jutalék nem illette már meg a szakmai vezető valamely team tagját. Azaz ha egy hatos szintet már harmadszor elérő munkatársnál aktiválásra kerül a bónusz - jutalék, úgy azt általában öt éven keresztül megkapja (mivel ezen időszak alatt az autó már kifizetésre kerül), vagy valamely teamje esetében addig, amíg az alatta lévő hálózatában valamely tanácsadója ugyancsak el nem éri a megadott jogosultsági szintet. A jogosulttá vált team tanácsadó, és a tanácsadóhoz tartozó team után ettől kezdve már az érintett tanácsadó önmaga kapja meg a bónusz - jutalékot. **Ugyanazon puttony után két jutalom bónusz nem kerülhet elszámolásra!** Megállítja a jutalom-bónusz megfizetését az a tény is, ha a jogosult tanácsadó és a Társaság közötti szerződéses kapcsolat bármely okból megszakad.

A mindenkori jutalék - bónusz összege úgy kerül meghatározásra, hogy a jogosult vezető szintje (hatos motivációs szint) alsó puttonyértékének folyamatos teljesítése esetén is elégséges jutaléktöbbletet biztosítson, egy akár tízmillió forint bekerülési összegű luxusautó havi törlesztési kötelezettségének teljesítéséhez. A jogosult tanácsadó egy meghatározott körön belül, a Társaság által előírt korlátozásokra is tekintettel, maga döntheti el, hogy konkrétan milyen gépkocsit szeretne vásárolni. A Társaság feltételül szabja, hogy a „**jutalék – bónusz támogatást**” kizárólag új gépkocsi vásárlása esetén biztosítja! További feltételként írhatja elő a gépkocsi színválasztását, a Társaságra utaló egyéni rendszám kérését, valamint meghatározza azon márkák és típusok és beszerzési, vásárlási körét is, amelyek esetében vállalja a többletjutalék kifizetését. Az előzetes márka- és típusválasztéktól való eltérés esetében előzetes hozzájárulást kell kérni a támogatás biztosítása érdekében.



Az engedély megadását vagy elvetését a Társaság nem köteles indokolni!



VI. „DOMINIUM VINI” WEB RENDSZERE

A „DOMINIUM OFFICE PC” rendszere a ma lehetséges egyik legkorszerűbb, webes felületen működtetett információs és kapcsolattartási rendszer. Ennek következtében a rendszerhez kapcsolódó értékesítési tanácsadók munkájának ellátása feltételezi, hogy a tanácsadók állandó internetes kapcsolati háttérrel rendelkeznek, és azt napi gyakorisággal használják is. A rendszer ennek köszönhetően rendkívül megkönnyíti a folyamatos kapcsolattartást. Minimálisan csökkenti a Társaság állandó, a rendszert kiszolgáló munkatársi létszámigényét. Lehetővé teszi a tanácsadóknak, hogy a kapcsolattartás, az információigény, a tevékenység végzéséhez szükséges nyomtatványok beszerzése stb. okán ne kelljen állandóan felkeresniük a Társaság központját, így ha a tanácsadói kör az ország bármely pontján is él, folyamatosan végezheti a napi bevételszerző feladatait.

A „DOMINIUM OFFICE PC” rendszere a társasággal szerződéses kapcsolatot létesítő tanácsadóval kötött vállalkozói szerződés rögzítéskor azonnal és automatikusan egy önálló webes felületet hoz létre a tanácsadónak, amelynek belépési kódjairól a tanácsadó által a szerződésében megadott e-mail címre értesítést küld!

Ezt követően a tanácsadó legfontosabb információs és kapcsolattartási oldala a **saját webes felülete**.

A tanácsadók saját webes felülete, talán a rendszer leghatékonyabb segítője a tanácsadók napi munkájának, értékesítési tevékenységének, a tanácsadók képzésének, a tanácsadóknak a Társasággal-, a tanácsadók egymás közötti, valamint az ügyfelekkel való rendszeres kapcsolattartásában, és még számos más területen.

DOMINIUM OFFICE PC – TANÁCSADÓI WEB NYITÓ OLDAL

DOMINIUM VINI

Tanácsadó neve
értékesítési munkatárs / sales colleague
DVHU00100100001

SAKMAI VEZETŐJE: Dominium Vini (DVHU000000000000)
UTOLSÓ BELÉPÉS: 2007-10-12 11:47:24

DÁTUM: 2010. 01. 07. SZÜLETÉS NAPJA VAN (TEAM TAG/ÜGYFÉL): 0 / 0 FŐ
NÉVNAP: Attila, Ramóna NÉVNAPJA VAN (TEAM TAG/ÜGYFÉL) 0 / 0 FŐ

JELENLÉGI SZINT BESOROLÁSA: 2 *SZINTVÁLTÁSHOZ A ZÁRÁSIG MÉG SZÜKSÉGES PUTTONYOK SZÁMA: 31 ***KÖV**

Tanácsadók adatai | Tanácsadók | Szerződések | Analitikák | Üzenetek | Infó | Teszt/Vizsga | Gyakori kérdések | DV Média | Súgó | LogOut

Bo

Borértő Bence
Bortudós Antal
Borszakértő Ágnes

Adatai

A tanácsadó saját fényképe
vagy az általa kiválasztott
teamentagjának arcképe
és neve

Szolgáltató partnerek

A Dominium Vini Borklub
szolgáltató partner tagjainak
folyamatos hirdetései

A kiválasztott menüpont szerint változó tartalmú képernyő felület!

- Tanácsadó 01
 - Tanácsadó 011
 - Tanácsadó 0111
 - Tanácsadó 021
 - Tanácsadó 0211
 - Tanácsadó 031
 - Tanácsadó 041
 - Tanácsadó 051
 - Tanácsadó 061

Impresszum | Jogi nyilatkozat | Kapcsolat

Az értékesítési Tanácsadók webes felülete – a teljesség igénye nélkül – lehetőséget nyújt:

- A tanácsadó, valamint a szakmai irányítása alatt lévő team által kötött szerződések után, a tanácsadót a következő zárást követően megillető jutalék folyamatos nyomon követésére. A weboldalon megjelenő jutalékösszeg, a jutalékkal érintett szerződésnek a Társaság központjában való rögzítésével, jóváhagyásával azonos időben frissül. A szerződés jóváhagyásának, hatályba lépésének előfeltétele, hogy a szerződés ellenértékét az ügyfél a Társaság bankszámlájára maradéktalanul átutalja, és azt a bank a Társaság számláján jóváírja. Minden elszámolás alapja a jóváírás időpontja.

- A szakmai vezetőként is tevékenykedő, azaz saját teammel rendelkező tanácsadónak módja van a saját team bármely tanácsadójához tartozó információkat folyamatosan nyomon követni. Így a team egyes tagjai által kötött szerződéseket, a team tagjainak jutalékállását, a team tagok pozícióváltási közelségét, aktivitásukat, a team tagokhoz tartozó teamek fejlődését bármikor a saját web oldala segítségével megtekintheti, annak alapján vezetői döntéseket hozhat.

- A tanácsadó/szakmai vezető a saját web oldalán keresztül bármikor küldhet vagy kaphat üzenetet a rendszer valamely tagjától, magától a Társaságtól, szakmai vezetőjétől. A „DOMINIUM OFFICE PC” **üzenetrendszere, összhangban a társaság által a tanácsadókkal kötött szerződésben részletezettekkel kizárólag hivatalos üzenetváltásra jött létre. A rendszer automatikusan archiválja az üzeneteket, azok a Társaság belső levelezésének minősülnek, és ennek megfelelően a Társaság felhatalmazott vezetői jogosultak azok megismerésére!**

- A tanácsadó/szakmai vezető a saját weboldalán keresztül bármikor megtekintheti a saját vagy a team tagok ügyfélszerződéseit, azok aktív vagy inaktív voltát, a szerződésekhez kötött birtokbérleteket stb. Megtekinthetik a Társasággal kötött saját vállalkozási szerződésük éppen hatályos változatát.

- A tanácsadó/szakmai vezető a saját weboldalán keresztül bármikor megtekintheti és listázhatja a korábbi zárási időszakhoz tartozó, pénzügyileg már rendezett elszámolásait, és az elszámolásokhoz tartozó szerződéseket.

- A tanácsadó/szakmai vezető a saját weboldalán keresztül az információs fül alatt bármikor hozzáfér a szakmai szintjének megfelelő oktatási anyagokhoz, így azok tartalmának átolvasásával lehetősége van a szükséges tudásanyag felfrissítésére. Ugyanitt találja meg a Társaság legfontosabb általános információs anyagait.

- A tanácsadó/szakmai vezető a saját weboldalán keresztül az információs fül alatt bármikor megtalálja, letöltheti és kinyomtathatja a munkájához nélkülözhetetlen szerződéses dokumentumokat, adatlapokat, jelentkezési nyomtatványokat. **A „DOMINIUM OFFICE PC” rendszere arra épít, hogy az ország különböző részein élő és napi munkájukat végző tanácsadóknak ne kelljen egy-egy nyomtatványért, jelentkezési lapért a Társaság központját felkeresniük. A nyomtatványokat, adatlapokat, jelentkezési lapokat a saját weboldalukról letölthetik, és a szükséges példányszámban ki is nyomtathatják.** A tanácsadóknak lehetőségük van arra is, hogy az általuk letöltött nyomtatványokon belül, a rájuk jellemző azonosító adatokat a nyomtatványon átvezessék, és azt maguknak elmentsék, így a kinyomtatott példányok kitöltésekor a feladataik egyszerűsödjenek.

- A tanácsadó/szakmai vezető saját weboldala naponta listázható információt ad arról, hogy az adott napon hány team tagjának és/vagy ügyfelének van éppen névnapja vagy születésnapja. A tanácsadó számára saját döntési lehetőség, hogy élni kíván-e, és ha igen, akkor milyen formában az így kapott információval.

- A tanácsadó/szakmai vezető saját weboldala segítségével számtalan, a képzést segítő oktatási anyagot és/vagy az értékesítést segítő tájékoztató és reklám anyagot tölthet le, sokszorosíthat, saját azonosítójával személyesítheti, **az általa legjobbnak ítélt tájékoztató csomagokat állíthat össze, azokat kinyomtatva és/vagy E-mail formában átadhatja ismerőseinek, remélt partnereinek.**

- **A „DOMINIUM OFFICE PC” rendszer webes felületén megjelenő információk színei is további információkat hordoznak.** A Társaság központjában a folyamatosan és naprakészen rögzített adatok (pl. ügyfélszerződések, új tanácsadói szerződések, a szakmai rendezvényekre való jelentkezések stb.) rögzítésével azonos időben frissíti az adatváltozás által érintett valamennyi tanácsadó webes felületét. A frissített adatokhoz tartozó értékekre figyelemmel az új adatokat a rendszer eltérő színnel jeleníti meg. A piros színnel jelzett adat általában arra hívja fel a figyelmet, hogy ott még sürgős és aktív beavatkozásra van szükség a tanácsadó/szakmai vezető részéről, mert az elért teljesítmény még nem elégséges egy sikeres tanácsadói értékeléshez. A narancssárga szín azt jelzi, hogy a team aktív és értékelhető teljesítményt hoz, de a teljesítmény elmarad egy elvárható és sikert hozó fejlődéstől. A kék színnel jelzett adatok arra utalnak, hogy a team harmonikusan fejlődik, és a team által elért teljesítménnyel a team a Társaság általános fejlődésének megfelelően, vagy azt meghaladóan bővül. A Társasággal szerződött új tanácsadó nevének kék színe jelzi, hogy a tanácsadó szerződése rendezett, az új tanácsadó sikeres vizsgát tett, így nincsen akadálya annak, hogy a tanácsadó sikeres ügyfélszerződést kössön a Társaság nevében. A név zöld színnel való megjelenítése arra utal, hogy a tanácsadónak és/vagy az általa vezetett teamnek már sikeres ügyfélszerződése is vannak. A név sárga színe azt jelzi, hogy a szerződött tanácsadó még nem köthet ügyfélszerződést, mert valamely előfeltétel még nem rendezett. Ilyen lehet például, ha a tanácsadó még nem tett sikeres vizsgát, vagy a társasággal kötött szerződése még nem teljes (Pld. még nem adta meg a jutalékok elszámolásához nélkülözhetetlen vállalkozói adatait).

- A tanácsadó/szakmai vezető saját weboldala segítségével állásfoglalást kérhet a társaság vezetőitől valamely általa nem egyértelműen kezelendő esetben, illetve keresést végezhet a mások által kért eseti állásfoglalások és az arra adott válaszok között.

- A tanácsadó/szakmai vezető saját weboldala segítségével tájékozódhat a Társaság ún. Szolgáltató Partnereinek teljes köréről, tevékenységükről, az általuk kínált egyedi prémium minőségi és kedvezményes szolgáltatásairól, a kiemelt ügyfélkezelési rendszerük működéséről.

A rendszer web oldalának használatát segíti, a web oldal sűgője, amely minden fontos információt megad az aktuális web oldal használathoz.

Az értékesítési Borbirtokos webes felülete – a teljesség igénye nélkül – lehetőséget nyújt:

A Dominium Vini külön saját webes felületet biztosít minden szerződött Borbirtokos partnere számára. **A saját web felület minden lényeges információt (írott, képi-, hang és videó) bemutat a Borbirtokosok saját birtokairól, boraikról,**

szerződésük helyzetéről, pénzügyi elszámolásairól, az ún. virtuális pénztárcájának lehetőségeiről, a Borbirtokok Klubjának programjairól, a Szolgáltató Partnerek tevékenységéről, kedvezményeiről, stb.

DOMINIUM OFFICE PC – BORBIRTOKOSI WEB NYITÓ OLDAL

DOMINIUM VINI

Kortyoló Kázmér
DVHU201000001

SZERZŐDÉS DÁTUMA: 2010-01-01
UTOLSÓ BELÉPÉS: 2010-01-10



BORBIRTOKOSOK
MAGYARORSZÁGI KLUBJA

DÁTUM: 2010. 01. 11.
MAI NÉVNAPO: Ágota

N MELLÉ ÁLLT VALAMI KÜLÖNLEGESET AJÁNDÉKOZNA! ... SZÁMOLJON VELÜNK ÉS AZ ÖN AJÁNDÉKÁRÓL BESZÉL MAJD MINDENKI!

Az Ön Dominium Vini tanácsadója

[Saját DV borbirtokok](#) | [Szerződések](#) | [Elszámolások](#) | [Info](#) | [Üzenetek](#) | [Gyakori kérdések](#) | [DV Média](#) | [Súgó](#) | [LogOut](#)

A BORBIRTOKOS
SZEMÉLYES
TANÁCSADÓJÁNAK
ARCKÉPE, NEVE ÉS
TELEFONSZÁMA

Napi aktuális hír a Dominium Vini Borklub életéből!

DOMINIUM VINI BORBIRTOK

Somlói Juhfark	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Villányi Cabernet Sauvignon	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Szekszárdi Merlot	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Somlói Juhfark	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Badacsonyi Kéknyelű	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Villányi Cabernet Sauvignon	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Szekszárdi Kékfrankos	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015

DV BOROK PALACKOZÁSA - PDF

[Impresszum](#) | [Jogi nyilatkozat](#) | [Kapcsolat](#)

- A Borbirtokos saját weboldala segítségével részletes és mindig naprakész információt kap a szerződése(i) jelenlegi állásáról, az elmúlt időszak történéseiről (már átvett borai, pénzügyi befizetések, stb.), a jövőben várható szállításokról, a még opciós joggal lefedett időszakról, stb. A web oldal mindig lehetőséget biztosít a saját, hatályos szerződés, térképszelvény, stb. információkról másolat nyomtatására.

- A Borbirtokos saját weboldala segítségével részletes és mindig naprakész információt kap a szerződése(i) pénzügyi életéről, elszámolásairól. Amennyiben a szerződő partner a borbirtokot ajándékba adja, és az ajándékozó nem szeretné, ha a megajándékozott Borbirtokos látná a pénzügyi elszámolásokat, úgy azt kérésére a rendszer képes biztosítani. Ebben az esetben a megajándékozott Borbirtokos saját web felületén, a pénzügyi elszámolások menüpont alatt, „az ajándékozó kérésére nem publikus” megjegyzéssel találkozhat. A saját web oldal mutatja a Borbirtokos ún. virtuális pénztárcájának tartalmát is.

- A Borbirtokos saját weboldala segítségével kérdést tehet fel saját személyes tanácsadójának és/vagy a társaság felé valamely általa nem egyértelműen kezelendő esetben, illetve keresést végezhet a mások által kért eseti állásfoglalások és az arra adott válaszok között.

- A Borbirtokos saját weboldala média felületén állandóan bővülő kép és videó anyaggal találkozhat, amely mindig szemléltető képet biztosít a társaság és a Borbirtokosok Magyarországi Klubja életéről, tervezett programjairól, utazásairól, rendezvényeiről, a Borbirtokos saját haszonbérletével kapcsolatos történésekről. A web oldal lehetőséget biztosít belső levelezésre a Borbirtokos saját személyes tanácsadójával és a társasággal, kapcsolattartásra a Borbirtokosok között.

- A Borbirtokos saját weboldala segítségével, a szerződések menüpont alatt intézkedhet a Dominium Vini Borklub intelligens tagsági kártyájának rendeléséről, szükség esetén letiltásáról.

- A Borbirtokos saját weboldala segítségével tájékozódhat a Társaság ún. Szolgáltató Partnereinek teljes köréről, tevékenységükről, az általuk kínált egyedi prémium minőségi és kedvezményes szolgáltatásairól, a kiemelt ügyfélkezelési rendszerük működéséről. Egyes szolgáltatások, pld. a Dominium Vini – Vodafone mobil flotta, stb. igényelhetik a Társaság külön, egyedi igazolását a jogosultságról, annak nyilvántartását. A saját web felület igyekszik ezen elvárásokat is kiszolgálni.

A rendszer web oldalának használatát segíti, a web oldal súgója, amely minden fontos információt megad a használathoz.



VII. „DOMINIUM VINI BORKLUB” A Borklub

A Dominium Vini Borklub egy exkluzív baráti közösség összefoglaló elnevezése, melynek neve a Borklub tagjainak a szerveződés alapjául szolgáló saját Borbirtokok feletti rendelkezési jogán alapszik.

A Dominium Vini Borklub nem tekinthető, sem önálló jogi személyiségű, sem jogi személyiséggel nem rendelkező szervezetnek, egyesületnek és/vagy bármely más jogi tartalommal feltöltött szervezeti formának. A Szervezeti és Működési Szabályzat is csak az érthetőség szerinti elnevezés, a Borklub egy baráti közösség, amely jelen tartalommal, ideértve a Borklub Etikai Kódexében leírtakat is, igyekszik megfogalmazni az együttlétek során egymástól és a közösség egészétől elvárt normákat.

A Borklub Célja

A Dominium Vini Borklub célja, egy a Dominium Vini Borbirtok rendszerének egyedisége okán kialakuló többezres Borbirtokos közösség baráti szerveződésének fejlődését segíteni, exkluzív keretet nyújtani a közösség programjainak, összejöveleinek, közös utazásainak, stb.

A Borklub tagjainak együttese - egy mással nehezen helyettesíthető – lehetőséget biztosít a tagoknak, hogy egy igazán értékes kapcsolati rendszerben tartalmas programok közben újabb személyes kapcsolatokkal gazdagodjanak. A közösség létében rejülő pozitív lehetőségek megvalósítása, a kapcsolati tőke gazdagítása egy kívánatos és támogatott cél.

A Baráti Község összejövelei azonban csak keretet adnak a közösségi programoknak, és a Borklub rendezvényeit a Borklub tagjai direkt üzleti célra nem használhatják. Így a klub rendezvényeire való vendég hívási jogukkal élve, a vendégeiktől ellenértéket sem pénzben, sem más viszonyosság felvetésével értelemszerűen nem kérhetnek. Kivételt kizárólag a költség térítési kötelezettségvállaláshoz kötött rendezvények jelentenek, de ez esetekben is a meghívó tagok kizárólag a meghirdetett költséget, és maximum annak nagyságáig kérhetik, fogadhatják el saját vendégeiktől.



A Borklub tagjai*

A Dominium Vini Borklub „rendes” tagjai:

- a Társaság tulajdonosai - akik maguk is rendelkeznek Dominium Vini Borbirtokokkal - és a tulajdonosok közvetlen családtagjai,
- a Társasággal szerződött Borbirtokosok, az opciós birtokszerződéseik hatályossági időszaka alatt,**
- a szerződött partnereink által, a Borbirtokos szerződésben nevesített kedvezményezettek, Borbirtokosok,**
- a Társaság hatályos szabályzata szerinti, kedvezményezett aktív tanácsadói kör,
- a Társaság hatályos szabályzata szerinti, kedvezményezett munkatársi kör.

A Dominium Vini Borklub „V.I.P.” tagjai:

- a Társaság tulajdonosai által, a Borklub tagjai közé fogadott, kiemelt elismertséggel rendelkező személyek.

* A Társaság tulajdonosainak egyhangú döntésével, különös tekintettel a Társaság hatályos Etikai Kódexében elvárt normákra, Borklub bármely tagot indoklási kötelezettség nélkül is jogosult, a Borklub tagjai sorából időszakosan és/vagy végleges hatállyal törölni.

** A Társasággal szerződéses kapcsolatban álló Borbirtokos, a Dominium Vini Borklub automatikus jogosultsággal rendelkező „rendes tagja”, aki bármikor és indoklási kötelezettség nélkül is kérheti, hogy személyét töröljék a Borklub tagjainak sorából.

A Borklub rendezvényei

A Dominium Vini Borklub rendezvényeinek általános szabálya, hogy azon elsődlegesen a Borklub rendes és V.I.P tagjai vehetnek részt. A Borklub a Társaság tulajdonosi teamjének döntésével, a Borklub elnökének előterjesztése alapján, az egyes rendezvény típusokra és/vagy akár az egyes rendezvényekre vonatkoztatva meghatározhatja az ún. vendég hívás szabályait.

Egyéb szabályozás hiányában a Borklub meghirdetett rendezvényeire a Társaság tulajdonosai, a Társaság szerződött Borbirtokosai, a szerződésekben foglalt kedvezményezett Borbirtokosai, a Borklub V.I.P. tagjai, a Borklub szabályozásának tiszteletben tartása mellett jogosultak vendégeket hívni. A vendég hívás esetén figyelemmel kell lenni arra, hogy a Borklub tagjainak elsőbbsége van azon esetekben, ha a rendezvény befogadóképessége korlátozott. A Borklub tagjai által meghívott vendégekért a meghívó felelőssége kizárólagos, és a meghívottakért úgy felelnek, mintha a vendégek cselekedeteit ők maguk követték volna el.

A Borklub tagjai közé tartozó, a Társaság hatályos szabályzata szerinti, kedvezményezett aktív tanácsadói és munkatársi körnek vendég hívási jogosultsága kizárólag abban az esetben és abban a körben nyílik meg bármely rendezvény tekintetében, ahogyan azt a rendezvény meghirdetésekor meghatározzák. Szabályozás hiányába a kedvezményezett tanácsadói és munkatársi tagság csak a személyes részvétel lehetőségét biztosítja, és ahhoz vendég hívási jog nem tartozik.

A **Dominium Vini Borklub** tipikus rendezvényei közé tartoznak mások mellett;

- a közös szüreti összejövetelek,
- a DV dűllőlátogatásokkal egybekötött pincelátogatások, közös autóbuzsós utazások,
- a borkóstolóval egybekötött borbemutatók, borvacsorák,
- a híres magyar és külföldi borvidékek, neves borászatok felkeresése.

A **Dominium Vini Borklub** utazásai, rendezvényei egy baráti közösség összejövetelei. Az utazások, rendezvények sikeres megszervezéséhez a **Dominium Vini Kft.** folyamatos, ingyenes segítséget ad. Ennek keretében a szervezés során megelőlegezi a baráti kör tagjainak költségeit. Mivel a Társaság sem a Borklub utazásai, sem egyéb rendezvényeinek megszervezése során nem képez nyereséget, így arra sincsen lehetősége, hogy a részvételi szándékot jelzők részére úgy rendelje meg az előzetes szolgáltatásokat, hogy annak ellenértéke még nem érkezett meg a Társaság bankszámlájára.

A Borklub rendezvényein, a rendezvény meghirdetésekor közzétett feltételek mellett a Borklub tagjai hívhatnak vendéget. A vendégekért a meghívó tagok korlátlan felelősséget vállalnak a Borklub általános szabályai szerint. A meghívó klubtag, a vendégek meghívására, és a felelősségvállalásra is utaló egyetértő nyilatkozatát helyettesíti, hogy a vendégeire eső költségvállalást a Társaság felé átutalja, befizeti. A Társaság semmilyen szerződéses és/vagy más jogviszonyban nem áll a klubtagok vendégeivel.

VIII. „DOMINIUM VINI BORKLUB” PARTNERS’ GROUP PROGRAM



A **Dominium Vini Partners’ Group** program 2010. augusztus 1-vel indult el, a társasággal szerződött Borbirtokosok és tanácsadók számára. A **Dominium Vini Borklub** borbirtokos tagjait, valamint a társaság kedvezményre jogosult tanácsadóit, a Borklub prémium terméket és/vagy szolgáltatást nyújtó tagjainak szerződéses vállalásaként, az ún. legnagyobb kedvezmény elvén szolgálják ki. A prémiumszolgáltató partnereink köre napról napra bővül. A kedvezmény egyaránt megjelenik az ügyfélkezelés és kapcsolattartás exkluzivitásában, valamint a termékek, szolgáltatások díjából nyújtott kiemelt kedvezményekben!

A prémium szolgáltatói, kedvezményes vásárlói rendszert a **Dominium Vini Borklub** ingyenes szolgáltatásként biztosítja borbirtokos tagjainak és szerződött tanácsadóinak, elismerve a borklub tagjainak igényes fogyasztói és/vagy prémium üzleti tevékenységét. A **Dominium Vini Borklub** fenntartja magának a kizárólagos jogot a minőségbiztosítás megítélésében, valamint a szolgáltatói és/vagy a kedvezményes vásárlói jogosultság feltételeinek kialakításában.

A **Dominium Vini Borklub** ingyenes szolgáltatásának, a kedvezményes vásárlási lehetőség bemutatása nem jelent kötelezettséget a Borklub tagjai, tanácsadói számára. A lehetőség igénybevételét minden érintett kizárólag saját felelősségére teszi. A **Dominium Vini Borklub** és annak fenntartója minden reklamációs felszólamlástól, reklamációs-, garanciális-, szavatossági igény közvetítésétől, bármely jogcímen felvetett kárfelelősségtől előzetesen elzárkózik.

A **Dominium Vini Borklub** felelősség kizárása, illetve annak a szolgáltató partner általi egyetértő elfogadása a szolgáltató partner felé is fennáll. A Borklub és annak fenntartója nem vállal felelősséget a szolgáltatást megrendelőnek, igénybevevőnek a felek közötti megállapodásban vállalt kötelezettségei tekintetében sem. A **Dominium Vini Borklub** ingyenes szolgáltatásának igénybevétele bármely érintett részéről, a fentebb megfogalmazott felelősség kizárásának és egyéb feltételeknek egyetértő elfogadását is jelenti.

A **Dominium Vini Borklub** szolgáltatói partner jogosultságot, és a partner által vállalt kedvezmények körét, mind a borbirtokosaink, mind a jogosult tanácsadóink, a saját web nyitóoldalunkon, a változó reklámbannerek felett legördíthető menüből, az érintett partner nevére kattintva érhetik el, mindig egy egységes, letölthető PDF. fájl formátumban.

A **Dominium Vini Borklub** szolgáltató partnerei által biztosított kedvezmények igénybevételének jogosultságát, a **Dominium Vini Borklub** által kiadott intelligens tagsági kártya igazolja, melynek érvényessége a;



www.dominiumvini.hu



web oldalon partnereink által online módon folyamatosan ellenőrizhető.

A **Dominium Vini Borklub** tagsági kártyára kizárólag a **Borklub** hatályos birtokszerződéssel rendelkező borbirtokosai jogosultak. A kártya érvényességi feltétele továbbá, a hatályos birtokszerződéssel kapcsolatos valamennyi pénzügyi kötelezettség rendezettsége. A **Dominium Vini** fenntartja a jogát arra, hogy fizetési kötelezettség késedelme esetében a szerződéshez tartozó valamennyi tagsági kártya érvényességét, a pénzügyi kötelezettség teljesítéséig külön értesítés nélkül felfüggeszse. A Társaság saját belső szabályzatában meghatározott feltételek teljesülése esetében, a jogosult tanácsadók részére tanácsadói kártyát biztosít. Ugyancsak belső szabályzata szerint jogosult a tanácsadói kártyák átmeneti felfüggesztésére vagy visszavonására.

Egy szerződéshez maximum, a szerződéshez tartozó birtok puttonyszámával megegyező számú tagsági kártya rendelhető, a borbirtokosok saját web oldalán a szerződések menüpont alatt. A **Dominium Vini Borklub** - az első intelligens tagsági kártyát - térítésmentesen biztosítja a tagjainak, tanácsadóinak. A tagsági, tanácsadói kártya pótlása bruttó 3000 forintba kerül, a bevont kártya érvényességének automatikus megszüntetése mellett.

A **Dominium Vini Borklub** érvényes tagsági-, tanácsadói kártyája segítségével jogosulttá válik a **Borklub** ún. szolgáltató partnerei által felkínált prémium termékek és szolgáltatások kedvezményes igénybevételére.

A **DOMINIUM VINI PARTNERS' GROUP PROGRAM** a **Dominium Vini Borklub** megalakulása óta, talán a legjelentősebb kiegészítő szolgáltatás, amit a Társaság további térítési kötelezettség nélkül nyújt **Borbirtokosainak**, jogosult tanácsadóinak.

Lényeges annak előre bocsajtása, hogy a program beindítása kifejezetten hozzáadódik a Társaság által, szerződéses vállalásában megfogalmazott prémiumszolgáltatásnak, azt nem módosítja, nem korlátozza. Kizárólagos célja borbirtokosaink és tanácsadóink kötődésének erősítése a **Dominium Vini Borklub** folyamatosan bővülő köréhez, egyben aktív és konkrét segítséget nyújtani a tagjaink egyéni céljainak, terveinek megvalósulásához, sikeréhez.

A program nem is érinti sem a hatályos ügyfélszerződésekben, sem a hatályos tanácsadói szerződésekben megfogalmazott jogokat, kötelezettségeket.

A program, az alább meghatározott feltételek mindegyikének fennállása esetén, a **Dominium Vini Borklub** tagjai közé belépő, a maguk területén prémium terméket, szolgáltatást előállító, nyújtó, azzal kereskedő tagok részére, külön költségvállalás nélkül kínál olyan jelentős értéket képviselő többlétszolgáltatást, lehetőséget, amely érdemben megnöveli az ilyen adottságú piaci résztvevők érdekltségét abban, hogy a **Dominium Vini Borklub** tagsága mellett döntsenek.

A **Dominium Vini Borklub** tagjainak száma már elérte azt a nagyságot, amikor elmondható, hogy a **Borklub** tagjainak közössége egy, a gazdaságban ma kiemelt jelentőséggel bíró vásárlóerőt is megtestesítenek. Ez a tény lehetőséget biztosít arra is, hogy a **Borklub** üzleti értékét is megjelenítsük a **Borklub** tagjai között.

A **Dominium Vini** lehetőséget és eszközt biztosít a **Borklub** kiemelt üzleti tevékenységet végző tagjai számára, hogy tevékenységüket külön költségvállalás nélkül bemutathassák, illetve felkínálhassák a klub valamennyi tagjának. A **Dominium Vini Borklub** tagjainak vásárlóerejét tovább szélesítheti a Társaság azon adottsága, hogy tevékenységét mára több száz szerződött tanácsadó tevékenységén keresztül mutatja be, kínálja a potenciális **Borbirtokosok**nak. A tanácsadók közössége is egy képzett vállalkozói kör, amely önmaga is jelentős vásárlóerőt képvisel.

Mind a **Borklub** tagjainak magas fizetőképességű, minősített közösségének, mind a tanácsadói közösségnek egyedi adottsága, hogy a közösség számossága folyamatosan bővül, száma a **Borbirtokosok** esetében néhány éven belül akár több tízezerre, a tanácsadók esetében több ezerre növekedhet.

A **Dominium Vini** szolgáltató partner program beindításával három, mással nem vagy csak nehezen, magas költségvállalás mellett helyettesíthető indokot is megjelenít a **Dominium Vini** **Borbirtokos** tagság mellett.

EGY! ... A **Dominium Vini** máig egyedülálló szolgáltatása egy álmot valósít meg, és egy semmi mással nem helyettesíthető érzéssel - az **ÉN** borom az én szőlőmből - érzéssel ajándékozza meg tagjait. Tagjaink saját borai a történelmi borvidékek legnevesebb dűlőiről származó, kiemelkedő borászatok és elismert borászok keze munkájával előállított igazi prémium borok, melyekhez a borszaküzletek áraival versenyképes áron, számos különleges, egyedi többlétszolgáltatás és jogok kapcsolódnak.

KETTŐ! ... A **Dominium Vini** szolgáltatása lehet ma az egyik sikeres eszköz abban, hogy a partnereink, a ma talán legnagyobb üzleti nehézséget okozó kereslet visszaeséssel szemben hatékonyan lépjenek fel, valós potenciális vásárlóerő növelje az igényt, tagjaink saját prémium tevékenysége, szolgáltatása iránt. A **Dominium Vini** tagság lehet az egyik legsikeresebb keresletélénkítő eszköze tagjaink saját üzleti tevékenysége iránt.

HÁROM! ... A **Dominium Vini** potenciális borbirtokosai, a tevékenység igénybevételéhez szükséges fizetőképességre is tekintettel nyilván az igényes, az átlag feletti árkategóriába tartozó termékek, szolgáltatások potenciális fogyasztói. Ez egyben azt is jelenti, hogy saját fogyasztásuk, így kiadásaik nem elhanyagolható aránya éppen azon termékek, szolgáltatások körében keletkezik, melyek ára ugyan átlag feletti, de minősége éppen az igényes fogyasztókat célozza

meg, amelyek a Dominium Vini Partners' Group Szolgáltató Partner kínálatában szerepelnek, méghozzá a piacon elérhető legkedvezőbb árral, kiegészítő szolgáltatással. Így például egy-egy új autó beszerzésekor, szervizelése során, vagy éppen a prémium szintű biztosítási szerződések megkötésekor, díjaik meghatározásakor a Dominium Vini szolgáltató borbirtokos tagjaival, a megtakarítás nagysága akár el is érheti, az éves szinten több termék és szolgáltatás kedvezményes beszerzése során pedig akár lényegesen meg is haladhatja azt a kiadást, amit a Dominium Vini szolgáltatásának igénybevétele, majd fenntartása jelent a számára. Így a Dominium Vini szolgáltatása, egy szinte biztosan, és akár többszörösen is megtérülő befektetés lehet az igényes fogyasztói körbe tartozó Borbirtokosok és üzleti vállalkozásaik számára. A kedvezmény nyújtása ugyanis kölcsönös előnyt kínál, azaz nem csupán vásárlóerőt koncentrálnál, hanem a minőségi termék, szolgáltatás beszerzésekor a szolgáltató partner számára is költséghatékony és minőségében ellenőrzött. Ez független attól, hogy az új Borbirtokos önmaga is Szolgáltató Partner lesz, vagy „csak” a szolgáltatás élvezője. Előbbi esetben az előny többszörözőtt.

A DOMINIUM VINI PARTNERS' GROUP tagjainak (Szolgáltató Partnerek), az alább felsorolt feltételek mindegyikének meg kell felelnie.

- A program tagja kizárólag a társasággal szerződött, hatályos birtokbérleti szerződéssel rendelkező üzleti vállalkozás lehet.
- A DOMINIUM VINI BORKLUB kiemelt tagságának további feltétele, hogy a Borbirtokos által hatályban tartott szerződéseinek együttes nagysága nem lehet kevesebb, mint öt puttony értékű szerződés. Az öt puttony több szerződés együttes értéke is lehet, de minden szerződésnek közvetlenül a szolgáltató partnerhez köthetőnek kell lennie.
- A Szolgáltató Partner felé elvárt, hogy a maga, saját üzleti tevékenysége területén prémium terméket, szolgáltatást előállító, nyújtó, azzal kereskedő vállalkozásként legyen ismert, elismert.
- DOMINIUM VINI PARTNERS' GROUP tagjainak vállalniuk kell, hogy a felkínált prémium tevékenységi körükön belül, a DOMINIUM VINI BORKLUB valamennyi tagjának, valamint a társasággal szerződött, a társaság által aktív tanácsadói besorolással bíró kereskedelmi és borászati tanácsadóknak, a Szolgáltató Partner által kínált terméket, szolgáltatást - a saját rendszerében működtetett, és előzetesen bemutatott - kedvezményi, törzsvevői, stb. rendszerében biztosított legnagyobb kedvezmény mindegyikét a fenti körben is alkalmazza.

A DÍJMENTES JOGOK, AMIT A DOMINIUM VINI A SZOLGÁLTATÓ PARTNEREINEK BIZTOSÍT

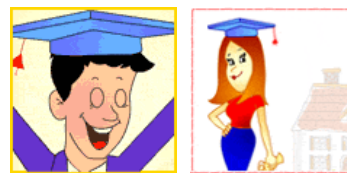
A DOMINIUM VINI PARTNERS' GROUP tagjainak (Szolgáltató Partnerek), az alább felsorolt lehetőségeket, eszközöket díjfizetési kötelezettség nélkül, a partnerei üzleti sikereit elősegítő céllal biztosítja a Társaság.

- A Társaság mind a Borbirtokosok, mind a jogosult Tanácsadók körében kialakítja és folyamatosan biztosítja a kedvezmények igénybevételének jogosultságát igazoló tagsági kártyanyilvántartó rendszert. Biztosítja a Dominium Vini tagsági kártyák azonos idejű érvényességi Internetes ellenőrizhetőségét.
- A Dominium Vini, mint Jobbiztosító az általa működtetett Borbirtokosok Magyarországi Klubja, valamint a tanácsadói motivációs rendszerében – a szolgáltatói partneri megállapodás hatályban tartása alatt – Jogosultat, mint a Borbirtokosok Magyarországi Klubjának kiemelt tagját, a szerződött partnereként tartja nyilván, és mutatja be. Biztosítja a szerződött partnerek-, termékek-, szolgáltatások mindenkor hatályos listájának, valamint a kapcsolódó kedvezményes jogosultságok valamennyi Borbirtokos és Tanácsadó saját web felületén való folyamatosan elérhetőségét.
- Jobbiztosító vállalja továbbá, hogy Jogosult jelzése alapján bármely új termékek, szolgáltatások prémium kategóriaszintjének megfelelő új termék, szolgáltatás megjelenésekor, annak a szerződési körbe vonását megvizsgálja, és egyetértése esetén azt a szerződés részévé teszi. Jobbiztosító az új termékeknek és/vagy szolgáltatásoknak, a kapcsolódó kedvezményeknek a szerződési körbe vonása tekintetében a végső döntési jog kizárólagosságát önmaga számára indoklási kötelezettség nélkül fenntartja.
- Társaság, mint Jobbiztosító, a megállapodás hatálya alatt, a Borbirtokosok és a Tanácsadók saját web felületén folyamatosan működő, a kiemelt partnereket váltakozva bemutató, ún. partner bannerhirdetési felületen 200 x 200 pixeles bannerképet (jpeg, tiff, bmp, gif, png, flv) jelenít meg véletlenszerű felvillanással, folyamatos hirdetésként, külön díjfelszámítás nélkül. A bannerképhez csatolt hivatkozással lehetőség van a Jogosult saját web felületének közvetlen elérését megadni.
- Jobbiztosító, a Szolgáltató Partner számára, a Borbirtokosok, Tanácsadók számára nyújtott kedvező vásárlási és/vagy szolgáltatási feltételek bemutatása tekintetében sosem garantál a termékek és/vagy szolgáltatások tekintetében kizárólagosságot.

A DÍJMENTES JOGOK, AMIT A DOMINIUM VINI BORKLUB A SZERZŐDÖTT BORBIRTOKOSAINAK ÉS JOGOSULT TANÁCSADÓINAK BIZTOSÍT

- A Társaság mind a Borbirtokosok, mind a jogosult Tanácsadók körében kialakítja és folyamatosan biztosítja a kedvezmények igénybevételének jogosultságát igazoló tagsági kártyanyilvántartó rendszert. Biztosítja a Dominium Vini tagsági kártyák azonos idejű érvényességi Internetes ellenőrizhetőségét.
- A Társaság mind a Borbirtokosok, mind a jogosult Tanácsadók körében kialakítja és a saját web oldalukon folyamatosan biztosítja, elérhetővé teszi a kedvezményeket biztosító partnerek szolgáltatását, elérhetőségét, kedvezményeit bemutató adatlapjait.

IX. „DOMINIUM VINI” KÉPZÉSI RENDSZERE



A „DOMINIUM VINI” képzési rendszerének lényege, hogy a Társasággal szerződött értékesítési tanácsadók folyamatos képzésben vesznek részt. A képzési rendszer főbb összetevői:

- A tanácsadók, szakmai vezetők és a Társaság által folyamatosan tartott **Felvételi Tájékoztatók**, amelyek a későbbi tanácsadók első találkozása a Társasággal, annak tevékenységével, és a Társasággal való együttműködésben rejlő **egyéni karrierlehetőséggel**. A Felvételi Tájékoztató jellegét tekintve egy általában kicscsoportos személyes találkozás a tanácsadó jelöltek és a jövőbeni szakmai vezetőik között. Itt átfogó tájékoztatást kapnak a jelöltek a Dominium Vini egyedi szolgáltatásáról, működéséről, a Társasággal kötött együttműködésben rejlő karrier lehetőségről.



- A Társaság képzési rendszerében évente legalább hat alkalommal ún. országos képzésen tájékoztat a Társaság újdonságairól, terveiről, az aktualitásokról, stb. Az Országos Képzési Nap programjába többnyire beiktatásra kerül valamilyen újdonság, érdeklődésre számot tartó szakmai előadás. Ilyen lehet az egyes borászatok, borászok személyes bemutatkozása, előadása, vagy a szakma egy-egy hírességének aktív jelenléte, szakmai bemutatók, meglepetés programok.
- Az Országos Képzési Napokon túl, időről időre, a Társasággal szerződött értékesítési tanácsadók ún. továbbképzést biztosító egyéb szakmai rendezvényeken is részt vesznek. Ilyen visszatérő képzés például az indulást segítő ún. „Let’s Go” képzés, amelyen a szerződött tanácsadóknak mindaddig kötelezően részt kell venniük, amíg legalább két, egymástól független sikeres partnerszerződést nem kötnek, illetve legalább két szerződött és aktív státuszú tanácsadót nem sikerült a saját team tagjai közé szervezniük és/ott eredményesen foglalkoztatniuk. A „Let’s Go” képzés esetenként beépítésre kerülhet az országos képzés programjába is, de attól elválasztva a Társaság eltérő időpontban is megtarthatja.
- A 3-tól 8-as szintig tartozó, az egyes tanácsadói szinteket elérő tanácsadók szintekhez kötött specifikus képzésére általában évente kerül sor. Ennek feltétele, hogy a megelőző évben a képzési szinthez tartozó követelmény elvárásokat kellő számú tanácsadó érje el. Az egyes szintek specifikus képzésének eltérő tartalma azt jelenti, hogy az alacsonyabb szintek speciális képzési anyagában például a termékismeret nagyobb szerepet kap, míg a legmagasabb szintek képzési anyaga inkább a vezetéselméletnek biztosít meghatározó súlyt.
- A Társaság aktív tanácsadói számára a legszélesebb körű oktatási, képzési keretet a tanácsadók/szakmai vezetők saját web oldalának felületén elérhető, folyamatosan bővülő információs, oktatási anyagot tartalmazó, a tanácsadók/szakmai vezető szintjéhez igazított információs dokumentumok, hang és videó anyagok, prezentációs bemutatók adják. Ugyanezen anyagok szolgáltatnak oktatási, prezentációs háttérrel a szakmai vezetők számára, hogy teamjüknek bármikor, és az ország bármely pontján színvonalas képzést tarthassanak az általuk legaktuálisabbnak ítélt területekről. Az elérhető kép-, hang-, prezentációs és videó anyagok segítségével a reménybeli borbirtokosok-, szolgáltató partnerek- és/vagy tanácsadók számára is nívós saját bemutató anyagokat állíthat össze a társaság sikerre és igényes szolgáltatásra vágyó bármely tanácsadója.
- A hetes szintet elérő vezetők számára a Társaság előírja és biztosítja az ún. borakadémiai (Sommelier) képzést.

A „DOMINIUM VINI” képzési rendszerében való kötelező részvétel az aktív, és előzetesen meghatározott minimális teljesítményt elérő tanácsadók számára a társaság által finanszírozott. A teljesítmény elvárást el nem érők, az önköltség megtérítése mellett, korlátozott számban szintén részt vehetnek (eltérő meghirdetés kizárhatja a térítéses részvételt) a szakmai, képzési napokon, egyedi rendezvényeken. A pozíciós szintekhez kötött, minden esetben a Társaság által finanszírozott képzéseken való részvétel kötelező, ideértve a szakmai vezetők, mint kísérők visszatérő jelenlétét is. A többszöri és indok nélküli távolmaradás a tanácsadói szerződés felbontását, vagy a teljesítménnyel ugyan alátámasztott tanácsadósint visszatartását eredményezheti, mivel a tanácsadó nem vett részt a szinthez tartozó képzésen, így a szükséges információk hiánya a vezetői tevékenységében korlátozhatja az érintett tanácsadót, szakmai vezetőt.

A „DOMINIUM VINI” képzési rendszere a szakmai képzésen túl fontos része a tanácsadói hálózat összetartásának elősegítésében. A képzési programok felépítésében a Dominium Vini képzési rendszere erre is kiemelt hangsúlyt helyez!

A „RENSZERLEÍRÁS” csak összefoglaló anyag, amely az egyes részeket csak vázlatosan tartalmazza, azok teljes ismeretét nem helyettesíti!

DOMINIUM VINI TEAM