



Fedezze fel az együttműködés szépségét.

# MARKETING TERV

---

## Feltételek együttműködés

„Környezettudatosan, hatékonyan és örömmel.”



# Üdvözljük a rendszerben a márka együttműködési rendszerében Vaše Dedra s.r.o.

Érvényes 2025.08.01-től a következő dokumentumok kiadásáig.

Ez a dokumentum világos és átlátható szabályokat határoz meg az üzleti együttműködéshez a Vaše Dedra s.r.o. céggel,  
székhelye: **Podhradní 69, 552 03 Česká Skalice, IČ: 27482731, DIČ: CZ27482731.**

Tartalmazza a feltételek átfogó áttekintését az alábbiakhoz:

1. **Vásárlás és további  
ajánlása a márka  
termékeinek  
Dedra Innovations.**

4. **Az együttműködés  
megkezdésének és  
befejezésének szabályai.**

2. **Jutalmazási rendszer a  
klubforgalom alapján.**

5. **Személyes adatok  
védelmének alapelvei a  
GDPR-nek megfelelően.**

3. **Partnerek etikai kódexe.**

Célunk, hogy tisztességes, környezetbarát és hosszú távon fenntartható partnerséget hozzunk létre a DEDRA INNOVATIONS klub minden tagjával.

# A DEDRA márka bemutatása

## A márka története és filozófiája:

- A DEDRA márka 1995-ben jött létre azzal a vízióval, hogy modern, környezetbarát otthont teremtsen, amely kíméli a természetet és az embert is.
- Kezdetektől fogva a felesleges vegyszerektől mentes cseh drogériára, kompromisszumok nélküli szép kozmetikumokra és inspiráló, egyedi csomagolásdizájnnra összpontosít.
- A DEDRA nem gyárt névtelen termékeket – mindegyiknek lelke, története és konkrét célja van: segíteni.

*„Tisztítószereink nemcsak az otthont, hanem a lelkünket is tisztítják.”*

## A márka víziója:

- Egyszerűsíteni az otthon gondozását úgy, hogy az öröm legyen, ne kötelesség.
- Funkcionalitás, szépség és természet ötvözése – kompromisszumok nélkül.
- Olyan kapcsolatot építeni az emberekkel, ahol nemcsak vásárlók, hanem a modern életstílus nagykövetei is.

*„Szeretettel a természethez és a részletekhez.”*

## Miért éppen a DEDRA INNOVATION Club?

- Ez egy olyan közösség, ahol a tagok minőséget, szórakozást és értéket keresnek.
- Előnyöket kínál a tagoknak – a kedvezményektől és bónuszoktól kezdve a modern eszközökön át egészen a személyes fejlődés motivációjáig.
- Összeköti azokat, akik alkotni, megosztani, fejlődni szeretnének – és közben illatozni.

*„Klub, ahol minden tagnak van hatása – önmagára, a márkára, a világra.”*



**František Černý**

Vezérigazgató

### Kedves Képviselő,

Üdvözlöm a DEDRA csapatában. Hiszem, hogy mindannyiótokban megvan az elhatározás és az erő, hogy jobba tegyétek az életeteket. Együtt egyedülálló lehetőségünk van a fejlődésre, egymás támogatására és álmaink megvalósítására. A DEDRA nem csupán munka – ez egy út. Egy út, amelyen együtt haladunk. És én itt vagyok, hogy ezen az úton az egész csapatunkkal együtt támogassuk önöket.

# Az együttműködés alapelvei

- **Hogyan értékeli a teljesítményt:** Minden termékhez pontérték van rendelve, amely meghatározza az Ön teljesítményét és helyét a rendszerben.
- **Mik a szerepek és előnyök:** Leírja a különböző szerepeket, például a független regisztrált vásárlókat és tanácsadókat, valamint hogy milyen előnyöket és kedvezményeket szerezhetnek.
- **Hogyan működnek a jutalékok és bónuszok:** Elmagyarázza, hogyan számítják ki a jutalékokat, és milyen bónuszokat szerezhet aktív csoportvezetésért.

## HASZNÁLT FOGALMAK: DEDRA INNOVATIONS Club

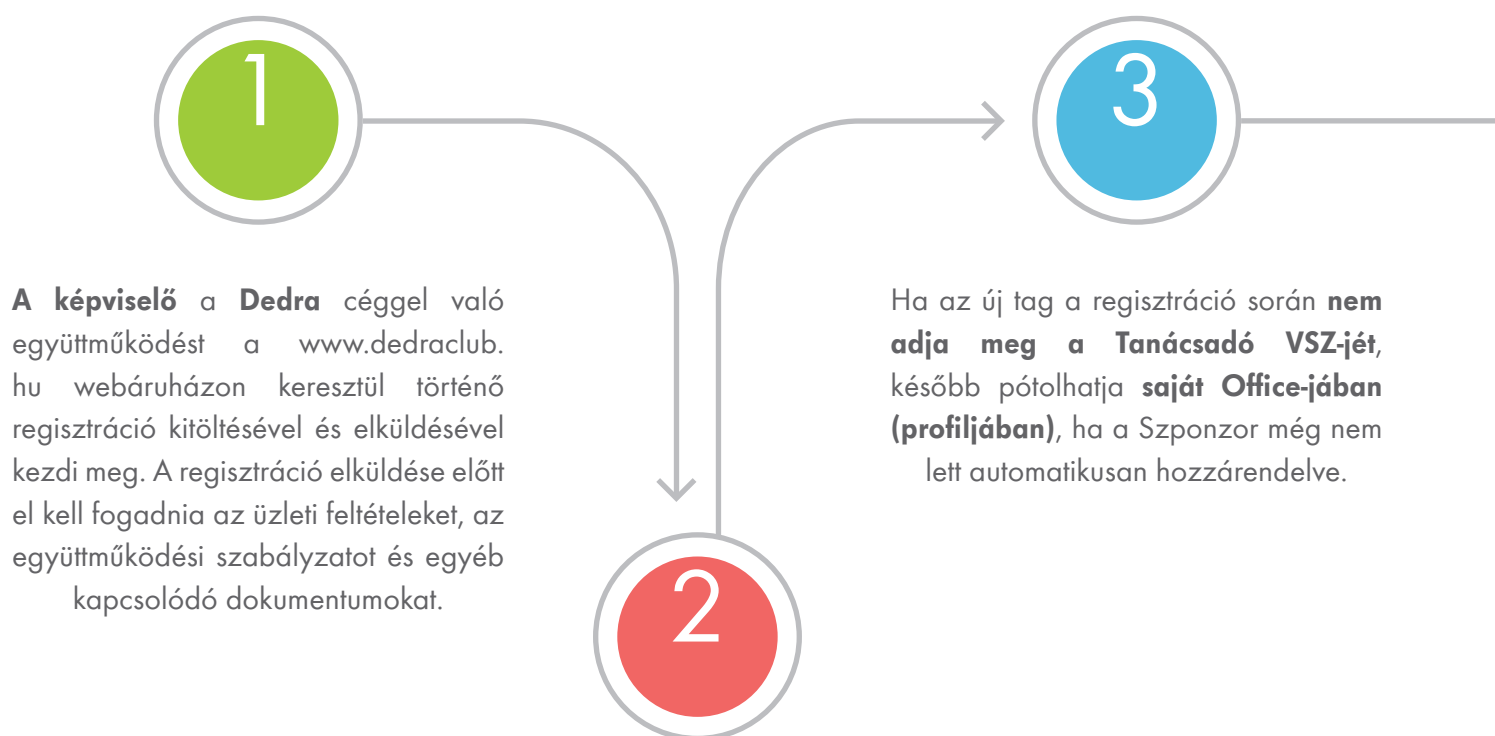
1. **Tevékenységi jelentés:** Összefoglaló áttekintés a klubtag és csoportja tevékenységéről – például vásárlások, regisztrációk, pontmennyiség és teljesítmény, beleértve a csoport munkáját vagy a csoportban végzett tevékenységet.
2. **PE (Pontmennyiség):** Minden DEDRA termékhez hozzárendelt számérték; meghatározza a tag teljesítményét és helyét a rendszerben. A PE összeadódik a személyes rendelésekből és az egész csoportból is.
3. **Termelési hónap:** Olyan időszak, amely hasonló hosszúságú, mint egy naptári hónap, és amely alapján értékeli a vásárlásokat és a teljesítményt. Eltérhet a szokásos naptári hónaptól. A végén zárás és jutalékértékelés történik.
4. **FRK (Független regisztrált képviselő):** Olyan magánszemély vagy cég, amely DEDRA termékeket vásárol saját használatra vagy továbbértékesítésre. Kedvezményeket kap az elért PE teljesítmény alapján, és további vásárlókat is regisztrálhat.
5. **FRT (Független regisztrált tanácsadó):** Vállalkozó, aki adószámmal rendelkezik, lehetősége van jutalékokat számlázni, üzleti hálózatot építeni és bónuszokat szerezni a klubrendszerből. Emellett vásárolhat termékeket saját használatra vagy továbbértékesítheti azokat.
6. **Dedra VSZ:** Egyedi regisztrációs szám, amelyet minden tagnak a klubba való belépéskor adnak; a rendszerben történő azonosításra és új tagok regisztrációjára szolgál.
7. **Jutalékszint (JS):** Az a százalékos jutalom, amelyet a tag a csoportos PE alapján kap. Például 21% 10 000 vagy több csoportos PE esetén.
8. **Köztes jutalék:** A különbség a tag JS-ja és az alárendeltje JS-ja között – ez a különbség képezi a csoportvezetésért járó további jutalékot.
9. **Bónuszok (rubin, zafir, briliáns...):** További jutalmak az aktív csoportvezetésért és a klubstruktúrában elért magasabb szintekért. A bónusz mértéke a hálózatod aktív tagjainak számától és teljesítményétől függ.
10. **DEDRA termékek:** Öko tisztítószer, kozmetikumok és dizájn termékek a mindennapi háztartási gondoskodáshoz. PE-val rendelkeznek, és klubáron érhetőek el.
11. **Termelési év:** 12 termelési hónapot magában foglaló időszak – fontos az éves juttatások és bónuszok értékeléséhez.
12. **Személyes csoport:** A saját üzleti hálózatod, amelyet a 21%-os JS-val nem rendelkező tagok alkotnak (beleértve az újonnan regisztráltakat is). Ez az alapja bizonyos bónuszok kiszámításának.
13. **DEDRA:** a Vaše DEDRA s.r.o. céget jelenti, székhelye: Podhradní 69, 552 03 Česká Skalice, IČ: 27482731, DIČ: CZ27482731, bejegyezve a Hradec Králové-i Kerületi Bíróság cégjegyzékében, C részleg, 21626 betét, amely az [www.dedraclub.hu](http://www.dedraclub.hu) webáruház üzemeltetője.
14. **PPK egyedi tanácsadó hivatkozása:** minden Tanácsadó egyedi hiperhivatkozása, amelyre kattintva automatikusan kitölti a Dedra regisztrációs űrlapon a VSZ-t (Ügyfélszám). Ez az adat 10 napig előre kitöltve marad a regisztrációs űrlapon.

15. **Dedra Club katalógus:** nyomtatott vagy elektronikus brosúra, amelyet a Dedra rendszeresen kiad. Tartalmazza az aktuális termékinvitatot, azok katalógusárait, újdonságokat, akciákat és inspirációkat a Dedra Club tagjai számára.
16. **Dedra Club katalógusára:** az aktuális katalógusban vagy a Dedra hivatalos weboldalon feltüntetett termékek ajánlott eladási ára. Kiindulási alapként szolgál a termékek értékének bemutatásához az ügyfelek és érdeklődők számára.
17. **Dedra Club vezetője:** olyan aktív Tanácsadó, aki teljesítette a meghatározott feltételeket, és így jogosulttá válik a pozícióhoz kapcsolódó speciális előnyökre és bónuszokra. Elismerést jelentő cím, amely tükrözi a sikeres hálózatépítést és a rendszeres aktivitást.
18. **Minimális garancia a Dedra Clubban:** olyan szabály, amely szerint a bónuszok egy része a felettes Partnerhez (Szponzorhoz) irányítható át, ha a Vezető az adott hónapban nem éri el a minimálisan elvárt 10 000 PE pontmennyiséget a Személyes csoportjában. Ez a rendszer biztosítja az aktív Vezetők méltányos jutalmazását, akik hosszú távon hozzájárulnak a hálózat fejlődéséhez.
19. **Saját iroda – klub szekció Tanácsadók számára:** Egy speciális online felület, amely bejelentkezés után érhető el, és minden Tanácsadó személyes adminisztrációs háttereként szolgál. Itt mindent megtalálsz, ami a munkához szükséges – rendelésátekintő, tevékenységtörténet, csoportfejlesztési eszközök, oktatási anyagok, képzési linkek, marketing anyagok és aktuális információk az akciókról és bónuszokról.
20. **Forgalmi mennyiség (FM):** a Dedra Club katalógusában feltüntetett egyes termékek értékét jelenti. A jutalékok, bónuszok kiszámítására és a Tanácsadó aktivitásának nyomon követésére szolgál. Megjelenik a nyomtatott vagy virtuális katalógusban az „Értékesítéstámogatás – nyomtatványok” szekcióban.
21. **Vásárló:** minden olyan személy, aki Dedra termékeket vásárol – akár regisztrált Tanácsadóként (aktív együttműködés), akár klubtagsági előnyöket kihasználó ügyfélként.
22. **Tanácsadó:** FRT-t vagy FRK-t jelent, kivéve azokat az FRK-eket, akik csak Dedra termékek fogyasztói.
23. **Dedra Club tanácsadó központ:** olyan hely, ahol a Tanácsadók személyesen találkoznak az ügyfelekkel és csoportjuk tagjaival. Termékbemutatókra, képzésekre, tapasztalatmegosztásra és együttműködés fejlesztésére szolgál. Működhet bemutatóteremként vagy képzési helyszínként is – ez az adott Tanácsadó kezdeményezésétől függ.
24. **Első rendelés:** az újonnan regisztrált ügyfél első vásárlása, amely a Dedra Clubba való belépés után történik. Ez a vásárlás kulcsfontosságú az együttműködés aktiválásához, a klubtagsági előnyök megszerzéséhez és egy adott Tanácsadóhoz való besoroláshoz.
25. **Csoport:** a Tanácsadó üzleti csapata, amelyet minden olyan tag alkot, aki alá regisztrált – beleértve azok saját regisztrált kapcsolatait is. Ez az egész hálózat, amelyet a Tanácsadó aktívan épít és fejleszt.
26. **Szponzor:** az a Tanácsadó, aki alá az új Dedra Club tagok regisztrálnak. Aktív szerepe van – segít, betanít, motivál és vezeti csoportját az együttműködés és növekedés felé.
27. **Szponzori vonal:** Tanácsadók láncolata, akik egymás alá regisztráltak – az eredeti Szponzortól a legújabb tagokig. Ez a vonal határozza meg, hogyan oszlanak meg a jutalékok és üzleti eredmények a struktúrában, és segíti a klubhálózat átlátható szervezését.
28. **Vásárlási ár szintje:** meghatározza a klubkedvezmény mértékét, amelyet a Tanácsadó az előző hónapban összegyűjtött PE (pontmennyiség) alapján kap. Árkategóriák: A, B, C.
29. **Termelési hónap zárása:** azt az időpontot jelenti, amikor az adott termelési hónap minden vásárlása és tevékenysége lezárul. Ezt követően már nem lehet rendeléseket, jutalékokat vagy pontokat elszámolni – minden átkerül az új időszakba.
30. **Dedra Club TOP menedzsere:** olyan Tanácsadó, aki hosszú távon fenntartja a legmagasabb együttműködési szintet – eléri a 21%-os jutalékszintet és legalább 5 000 PE havi mennyiséget a Személyes csoportjában. Ennek köszönhetően exkluzív előnyökhöz, újdonságokhoz, képzésekhez jut, és aktívan részt vesz az üzleti hálózat fejlesztésében.



# Belépés a DEDRA világába EGYÜTTMŰKÖDÉS ELINDÍTÁSA

- Hogyan lehet taggá válni, együttműködési lehetőségek
- Első rendelés, Tanácsadó VSZ
- Lépésről lépésre: regisztráció, előnyök és sikeres kezdés





4

A már megadott vagy automatikusan hozzárendelt Tanácsadó módosításához a **30 napos védelmi időszak** alatt kérelmet kell küldeni e-mailben a [rendeles@dedraclub.hu](mailto:rendeles@dedraclub.hu) címre, amelynek tartalmaznia kell:

- a. Annak a Tanácsadónak a hozzájárulása, aki bemutatta a tagot a Dedra termékekkel,
- b. A jelenlegi Szponzor hozzájárulása,
- c. Az újonnan regisztrált tag hozzájárulása.

5

**Az új vásárló első rendelése** abba a termelési hónapba számít bele, amelyben azt a Dedra céghez elküldték.

# Motivációs program szuper start – Dedra Club

1. **SUPER START motivációs program** az újonnan regisztrált Dedra Club vásárlók számára készült, akik aktívan megkezdik az együttműködést.
2. A **regisztrációtól számított első három (3) termelési hónapban** az új tag akár 28 870 Ft értékű ajándékot is kaphat (katalógusárak szerint) aktivitásáért.
3. A jutalom megszerzésének feltétele az adott termelési hónapban meghatározott mennyiségű **PE** elérése.
4. Példajutalmak és feltételek áttekintése a termelési hónap során:

| Regisztrációtól számított termelési hónap | Minimális PE | Jutalom példa                        |
|-------------------------------------------|--------------|--------------------------------------|
| 1.                                        | min. 80 PE   | Öblítő kondicionáló 750 ml*          |
| 2.                                        | min. 100 PE  | Természetes szappan DEDRA EXCLUSIVE* |
| 3.                                        | min. 120 PE  | EDP a DEDRA EXCLUSIVE sorozatból*    |

\*Az ajándékok a DEDRA aktuális kínálata szerint változhatnak.

5. Az ajándékot a Vevő **abban a hónapban azonnal megkapja**, amikor teljesíti a feltételeket, és az ajándék automatikusan bekerül a rendelésébe.
6. Ha a Vevő nem teljesíti a feltételt az 1. termelési hónapban, a 2. vagy 3. hónapban még megszerezheti a jutalmat a feltétel teljesítéséért. Ha a 2. termelési hónapban sem teljesíti a feltételt, **a 3. hónap jutalma már nem jár.**
7. A **SUPER START** program keretében adott ajándékok nem tartalmaznak PE body pontokat, és nem számítanak bele a forgalomba.

# Együttműködési típusok

---

## 1. Független regisztrált képviselő (FRK)

- a. Az FRK lehet természetes vagy jogi személy, aki regisztrált a DEDRA-nál, és klubvásárlói áron vásárol termékeket saját használatra, vagy továbbajánlja, esetleg értékesíti azokat. A DEDRA javasolja a termékek katalógusáras értékesítését – ezek ajánlott, de nem kötelező árak. Csak az FRK természetes személy regisztrálhat további Vevőket (azaz az érdeklődők a regisztrációnál **DEDRA VSZ FRK**-t adnak meg), amelyért az FRK jutalmakat kap a klub bónuszrendszerében. Az FRK kérheti a státusz módosítását FRT-re (Független regisztrált tanácsadó). A DEDRA a kérelmet az iparengedély bemutatása után bírálja el. **Az FRK jogi személy nem regisztrálhat Vevőket, és nem módosíthatja a státuszát FRT-re.**
- b. Az FRK jutalmakat a DEDRA termékekre vonatkozó kedvezmények formájában kapja. **Ezeket a kedvezményeket a jogosultságot adó termelési hónaptól számított 3 termelési hónapon belül kell felhasználni.** A fel nem használt kedvezmények elvesznek. Az utolsó termelési hónap (december) kedvezményeit legkésőbb a következő év februári termelési hónap végéig lehet felhasználni. A DEDRA termékekre érvényesített kedvezmény esetén mindig **a rendelés értékének 20%-át kitevő önrész** marad.

## 2. Független regisztrált tanácsadó (FRT)

- c. Az FRT olyan természetes vagy jogi személy, aki vállalkozói engedéllyel rendelkezik, és együttműködik a **DEDRA**-val. Az FRT aktívan ajánlja a termékeket, építi saját üzleti csoportját, és motiválja a csapatot az értékesítésre – ennek alapján jutalékot kap a Dedra Club jutalékrendszeréből.
- d. Az FRT jutalékát számla alapján utalják a bankszámlára. Ha az FRT nem áfaalany, a számlát legkésőbb a következő hónap 15. napjáig a DEDRA állítja ki. Az áfaalany FRT elektronikus kimutatást kap (Activity Report a Tanácsadó profiljában), amely alapján saját számlát állít ki. Ezt a számlát köteles a DEDRA részére a kimutatás kiállításától számított 14 napon belül eljuttatni.

### Az FRT jutalék kifizetésének feltételei:

- a) A vállalkozói engedély másolata
- b) Az áfa-regisztráció másolata (ha az FRT áfaalany)
- c) A jutalék átutalásához szükséges bankszámlaszám
- d) Az FRT köteles biztosítani a számlán szereplő adatok helyességét. Hibás adatok esetén a DEDRA nem felel a hibás nyilvántartásból eredő károkért.
- e) A jutalékot csak legalább **1000 Ft** összegtől fizetik ki.
- f) A kifizetés a következő hónap **15. napjáig** történik, ha a számla időben és helyesen lett benyújtva.
- g) Az együttműködési szabályok megsértése esetén a DEDRA figyelmeztetés után **felfüggesztheti a jutalék kifizetését** a szabálysértés napjától.
- h) Az áfaalany FRT-nek legkésőbb a jogosultságot követő termelési hónap **15. napjáig** kell kiállítania a számlát. A fizetési határidő legalább **14 nap a DEDRA-hoz való beérkezésétől.**
- i) Az ismételt késedelmes számlakiállítás **az együttműködés azonnali, felmondási idő nélküli megszüntetéséhez** vezethet.
- j) Késedelmes számlakiállítás esetén a DEDRA **napi 0,05% -os szerződéses kötbért** követelhet a számlázott összegből minden késedelmes nap után. A kötbért **a számla kiállításától számított 10 napon belül** kell megfizetni. A DEDRA jogosult azt egyoldalúan levonni a kifizetendő jutalékból.

# Képviselői árak & árrések

A Vevő a DEDRA termékeket vásárlási áron vásárolja, amely megfelel az aktuális szintjének (a [www.dedraclub.hu](http://www.dedraclub.hu) oldalon feltüntetett árak az irányadók). A következő termelési hónap vásárlási árát az előző termelési hónapban összegyűjtött PE pontok száma alapján határozzák meg (azaz az előző rendelések értéke szerint).

## Képviselői árszintek és azok elérésének feltételei:

| Szint | Előző havi PE    | Katalógusából adott kedvezmény | Árrés továbbértékesítés esetén |
|-------|------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| A     | 0–99 PE          | 16 %                           | kb. 20 %                       |
| B     | 100–199 PE       | 20 %                           | kb. 25 %                       |
| C     | 200 vagy több PE | 23 %                           | kb. 30 %                       |

A PE pontok számításába nem tartoznak bele a Értékesítési akció - NETTO szekció termékei, nyomtatványok, reklámanyagok és kiegészítők.





**A termelési hónap időtartama, a zárás időpontja és további fontos információk online megtalálhatók a Saját irodámban a Saját profil részben.**

## **A DEDRA TERMÉKEK RENDELÉSÉNEK ÉS BEMUTATÁSÁNAK SZABÁLYAI**



1. A DEDRA termékek rendelhetők: 1. az e-shopon keresztül: [www.dedraclub.hu](http://www.dedraclub.hu)
2. A rendelések általában **48 órán** belül átadásra kerülnek a futárnak a rendelés visszaigazolását követően. **Kedvezőtlen időjárás vagy egyéb kockázati tényezők** esetén a DEDRA fenntartja a jogot a kiszállítás ideiglenes elhalasztására a termékek védelme érdekében.
3. Ha a Képviselő **Tanácsadói központot** működtet, köteles betartani a **Működési szabályzatot**, amely elérhető a Saját irodájában.
4. A megrendelő a DEDRA termékeket bemutathatja **saját internetes oldalakon** is, amelyeknek meg kell felelniük a **Weboldal üzemeltetési szabályainak**, amelyek elérhetők a Saját irodájában. Ezeket az oldalakat **jóváhagyásra kell benyújtani** a DEDRA részére a közzétételük előtt.
5. A DEDRA termékek bemutathatók **közösségi hálózatokon** is – pl. Facebook, Instagram stb. A profilnak meg kell felelnie a **Tanácsadói közösségi profilok működési szabályainak**, amelyek elérhetők a Saját irodámban, és **előzetesen jóvá kell hagynia a DEDRA ügyfélszolgálatának**.

# Jutalékrendszer

- A visszatérítési kedvezmények és bónuszok magyarázata (Rubin, Zafir...)
- Példák a jutalmak kiszámítására az egyes szerepkörök szerint
- Hogyan motiváljuk a csapatot a közös növekedésre

1. **A jutalék kiszámítása az adott termelési hónapra (TH)** a következő értékeken alapul:

- **Pontmennyiség (PE)** a Tanácsadó teljes csoportjára – magában foglalja nemcsak a saját rendeléseit, hanem az üzleti hálózatának minden tagjának rendeléseit is.
- **Kereskedelmi mennyiség (FM)** a Tanácsadó saját rendeléseiből.
- **FM** a Tanácsadó teljes csoportjának rendeléseiből.

2. A DEDRA egyes termékeinek PE és FM értékei az aktuális katalógusban található. Az FM értéke Ft-ben van megadva.

3. **A teljes jutalék több összetevőből áll:**

- **Visszatérítési jutalék** – a saját rendelésekből (saját FM).
- **Köztes jutalék** – az alárendelt struktúrából.
- **Leader bónuszok** – az elért Leader szint szerint.
- **Korrekción** – motivációs vagy kompenzációs összetevők.

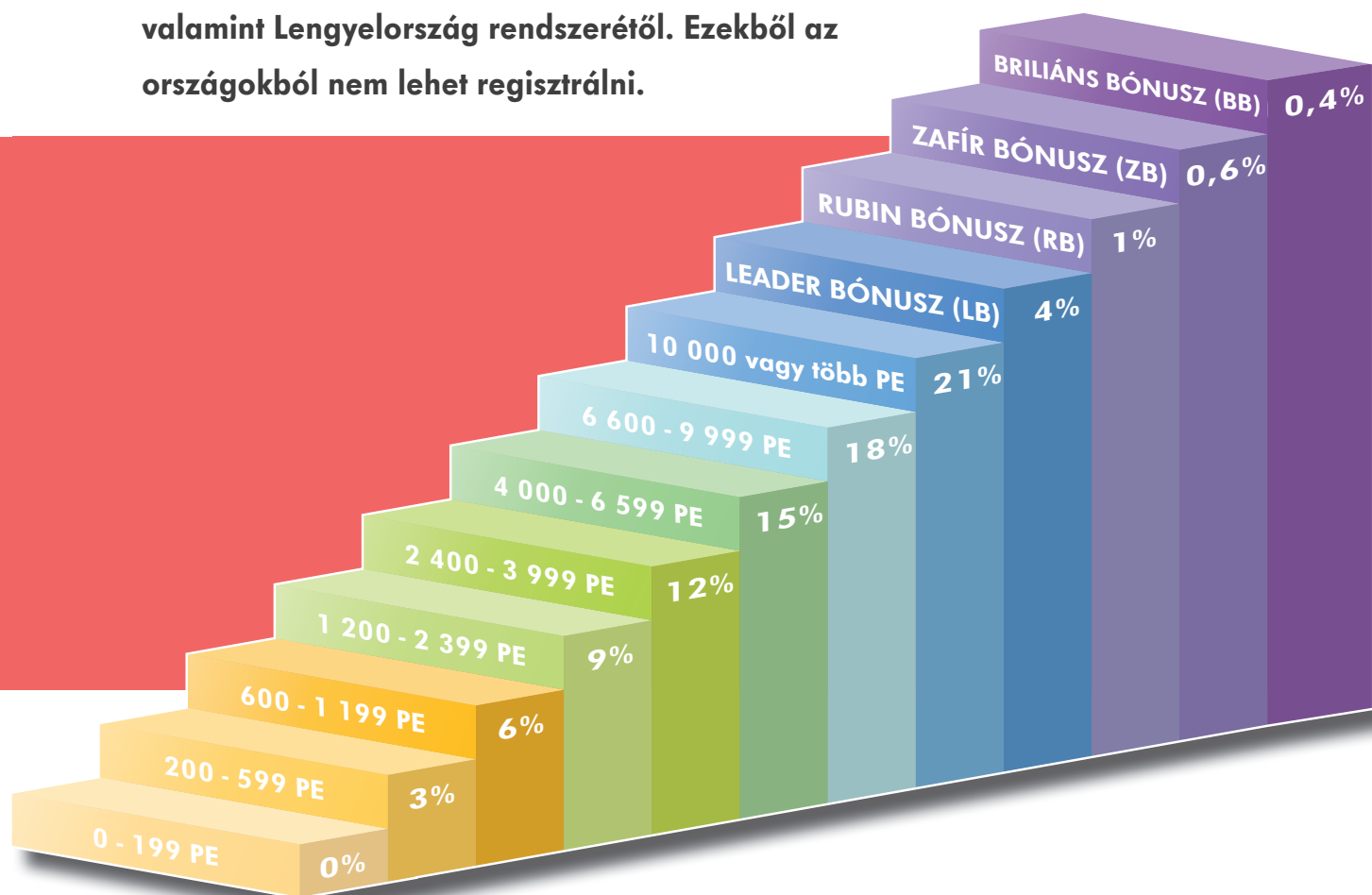
4. **Jutalékszint (JS)** a Tanácsadó számára a csoportja által elért PE alapján kerül meghatározásra:

| PE mennyisége a termelési hónapban | Jutalékszint (JS) |
|------------------------------------|-------------------|
| 10 000 vagy több PE                | 21 %              |
| 6 600 – 9 999 PE                   | 18 %              |
| 4 000 – 6 599 PE                   | 15 %              |
| 2 400 – 3 999 PE                   | 12 %              |
| 1 200 – 2 399 PE                   | 9 %               |
| 600 – 1 199 PE                     | 6 %               |
| 200 – 599 PE                       | 3 %               |
| 0 – 199 PE                         | 0 %               |

5. **Visszatérítési jutalék kiszámítása:** Jutalék = JS × FM a saját rendelésekből.

6. **Köztes jutalék az 1. vonalból:** Köztes jutalék = (Tanácsadó JS – alárendelt JS) × csoportjának FM-ja. Az összeg adja a teljes köztes jutalékot.

7. **Leader bónusz (LB)** = az FM 1. és további vonalainak 4%-a.
8. **Rubin bónusz (RB)** = az FM 2. és további vonalainak 1%-a.
9. **Zafir bónusz (SB)** = az FM 3. és további vonalainak 0,6%-a.
10. **Briliáns bónusz (BB)** = az FM 4. és további vonalainak 0,4%-a.
11. Az LB igénybevételéhez a Tanácsadónak teljesítenie kell a feltételeket – pl. a 21% - os JS-val rendelkező alárendelték számát és a személyes csoport PE-ját. A számítás a 21%-os JS-val rendelkező Tanácsadók személyes csoportjainak FM-jából történik. 21%, amelyet az alacsonyabb JS-val rendelkező alárendelték alkotnak. Ha a Leader eléri a címet, de a személyes csoportja nem éri el a 10 000 PE-t, a vállalat alkalmazhatja a **Minimális garanciát** – a bónusz korlátozható vagy nem kerül kifizetésre. A további feltételek a Karrierút a klubban részében kerül meghatározásra.
12. Jutalék nem keletkezik az adott TH-ben, ha a Tanácsadó:
  - saját rendeléseivel nem ér el legalább 100 PE-t
13. **A jutalék korrekciója** magában foglalja a rendkívüli jutalmakat (pl. karrier mérföldkövek) vagy kompenzációkat.
14. **A Kiegészítők és Akciók/Értékesítési akció - NETTO termékekből nem számítanak jutalékot.**
15. **A DEDRA Club Hungary jutalékrendszere eltér a Cseh és Szlovák Köztársaság, valamint Lengyelország rendszerétől. Ezekből az országokból nem lehet regisztrálni.**



# Karrierút a klubban

- Címek: Képviselő, Tanácsadó, Leader, Rubin Leader...
- A növekedés feltételei és előnyei

## LEADER CÍMEK ELÉRÉSÉNEK FELTÉTELEI

- **A Leader** címet az a Tanácsadó éri el, aki teljesíti az alábbi feltételek egyikét három (3) egymást követő termelési hónapban vagy tizenkettő (12) egymást követő termelési hónapból nyolc (8) során:
  - a.) Elér legalább **10 000 PE-t** a saját személyes csoportjából.
  - b.) Legalább **5 000 PE-t** szerez a személyes csoportból, és az első vonalban van **1 Tanácsadó 21%-os JS-val**.
  - c.) Az első vonalban van **2 Tanácsadó 21%-os PE-val**.
- **Rubin Leader** = az első vonalban legalább **2 Tanácsadó 21%-os JS-val**, a feltétel teljesül **8 a 12-ből** hónapban.
- **Zafír Leader** = az első vonalban legalább **4 Tanácsadó 21%-os JS-val**, a feltétel teljesül **8 a 12-ből** hónapban.
- **Briliáns Leader** = az első vonalban legalább **6 tanácsadóval**, akiknek **JS-ja 21 %**, a feltétel teljesül **8 a 12** hónapból.
- **Kétszeres rubin Leader** = az első vonalban legalább **9 tanácsadóval**, akiknek **JS-ja 21 %**, a feltétel teljesül **8 a 12** hónapból.
- **Kétszeres zafír Leader** = az első vonalban legalább **12 tanácsadóval**, akiknek **JS-ja 21 %**, a feltétel teljesül **8 a 12** hónapból.
- **Kétszeres briliáns Leader** = az első vonalban legalább **16 tanácsadóval**, akiknek **JS-ja 21 %**, a feltétel teljesül **8 a 12** hónapból.
- **Háromszoros rubin Leader** = az első vonalban legalább **22 tanácsadóval**, akiknek **JS-ja 21 %**, a feltétel teljesül **8 a 12** hónapból.
- **Háromszoros zafír Leader** = az első vonalban legalább **30 tanácsadóval**, akiknek **JS-ja 21 %**, a feltétel teljesül **8 a 12** hónapból.
- **Háromszoros briliáns Leader** = az első vonalban legalább **40 tanácsadóval**, akiknek **JS-ja 21 %**, a feltétel teljesül **8 a 12** hónapból.



## DEDRA CLUB TOP MENEDZSERE

1. A **DEDRA Club TOP menedzser címét** az a tanácsadó éri el, aki legalább **3 egymást követő produkciós hónapon keresztül** fenntartja:
  - **21%-os jutalékszintet,**
  - egyúttal elér legalább **5 000 PE-t** a saját **személyes csoportján belül.**
2. A **TOP menedzseri pozíciót** a tanácsadó elveszíti, ha **3 egymást követő hónapon át** nem teljesíti a fenti feltételek valamelyikét. A cím visszaszerzéséhez a tanácsadónak ismét **3 egymást követő hónapon át teljesítenie kell ezeket a feltételeket** folyamatosan.
3. A TOP menedzser köteles nemcsak a tanácsadók általános szabályait betartani, hanem a **különleges elveket is**, amelyeket ez a kiadvány határoz meg. Ezek **megsértése a cím és az előnyök elvesztéséhez vezethet**, beleértve a tagság megszüntetését is.
4. A TOP menedzser aktívan gondoskodik **saját személyes csoportjának fejlesztéséről.**
5. Feladata **vezetni, motiválni, oktatni, tájékoztatni és támogatni** saját struktúrájának tagjait.
6. Biztosítja a **rendszeres találkozókat**, ahol tájékoztat a DEDRA termékekről, oktatja és motiválja a tanácsadókat.
7. Rendszeres kapcsolatot tart fenn csoportja tagjaival, és a törvényi lehetőségek keretein belül **tájékoztatja őket az események időpontjairól, újdonságokról és képzésekről.**
8. Részt vesz **szemináriumokon, képzéseken és klubeseményeken.**
9. A TOP menedzser **etikai példakép** – érvényesíti a DEDRA Club Etikai Kódexét és inspirál másokat.
10. Meghívás alapján részt vesz **a DEDRA vállalat vezetőségi megbeszélésén.**
11. Kötelezően **betart minden további utasítást és szabályt**, amelyeket a DEDRA írásban közöl vele.



### A TOP MENEDZSERI POZÍCIÓVAL JÁRÓ ELŐNYÖK:

- **Exkluzív információkat kap** az újdonságokról, termékekről és akciókról azok indulása előtt.
- Az ő **elérhetőségi adatai megjelennek** a DEDRA weboldalon és a számlákon is, a saját személyes csoportjából származó ügyfelek számára.
- **Részt vesz a DEDRA által szervezett prezentációkon és képzéseken**, gyakran moderátorként vagy oktatóként is.

# Lehetséges nyereség

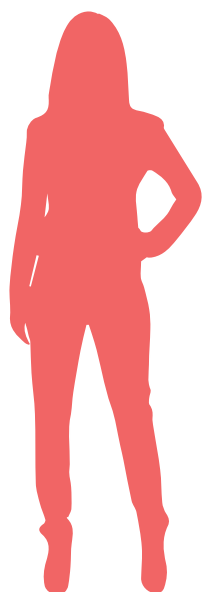
Ez a modell nemcsak azonnali nyereséget biztosít az egyéni értékesítésből, hanem hosszútávú jövedelmet is a hálózatod fejlesztéséből. Elég néhány barátot motiválni és megmutatni nekik az utat – a csapatod növekedni fog, és vele együtt a jutalmaid is. A korrekt jutalékrendszernek és a világosan meghatározott szinteknek köszönhetően az előrehaladásod könnyen mérhető és elérhető. A siker csak az aktivitásodon, kommunikációdön és elkötelezettségeden múlik.



Ebben a példában a bónusz mértéke a csoporton belüli %-os különbségektől függően változhat, ami havonta akár 345 560 Ft is lehet.



Vásárlói rendelések



**TE**  
**21%**  
**Leader**

különbség  
9% FM

**5 x 5 x 5**



3 100 PE



3 100 PE



3 100 PE



3 100 PE



3 100 PE



**12%**



# Etikai kódex & együttműködési szabályok

- Korrekt hozzáállás, ökológia, vevő tisztelete
- GDPR, kommunikációs és online prezentációs szabályok
- Mit szabad és mit nem szabad DEDRA képviselőként

## EGYÜTTMŰKÖDÉSI SZABÁLYOK ÉS ETIKAI KÓDEX – DEDRA CLUB

1. A DEDRA fenntartja a jogot, hogy elutasítsa vagy felfüggeszse a tanácsadó regisztrációját, ha komoly okok állnak fenn.
2. A tanácsadó regisztrációja megszűnik, ha 12 hónapon keresztül nem ad le rendelést.
3. Tanácsadónvá 18 év feletti természetes személy válhat. 15 éves kortól csak törvényes képviselő hozzájárulásával lehet regisztrálni. Jogi személyeknek meg kell adniuk a cég képviselői nevét.
4. Mindenki csak egy regisztrációval rendelkezhet a DEDRA-nál. A duplikált fiókok törlésre kerülnek, az első regisztráció megtartásával.
5. A regisztráció során valós személyes adatokat kell megadni.
6. A regisztráció bármikor törölhető a [rendeles@dedraclub.hu](mailto:rendeles@dedraclub.hu) e-mail címre küldött értesítéssel.
7. Az új regisztráció törlés után csak 6 hónap elteltével lehetséges, hacsak másként nem állapodtak meg.
8. A tanácsadó nem a Dedra Club vagy saját szponzora alkalmazottja – nem járhat el a vállalat nevében.
9. A tanácsadó saját felelősségére vásárolja és forgalmazza a termékeket.
10. Nem kényszerítheti a többi tagot, hogy rajta keresztül vásároljanak, vagy kötelező rendeléseket írjon elő.
11. Minden tagnak joga van bármilyen mennyiségű terméket közvetlenül a Dedráról vásárolni.
12. Más tanácsadó nevében csak írásos beleegyezésével lehet vásárolni.
13. A tanácsadó felelős az adókötelezettségeikért, a jogszerű vállalkozásért és a személyes adatok védelméért.
14. A hálózatban tilos engedély nélküli termékeket vagy programokat értékesíteni.
15. A tanácsadónak gondoskodnia kell saját struktúrájáról, és segítenie kell annak növekedését.
16. A Dedráról és a termékekről szóló minden információnak összhangban kell lennie a hivatalos anyagokkal.
17. Be kell tartani a jogszabályokat és az etikai elveket is.
18. A vállalat rágalmazása szigorúan tilos.
19. Az üzleti titkoknak bizalmasnak kell maradniuk.
20. A Dedrával kapcsolatos viták vagy ügyek esetén értesíteni kell a vállalatot.
21. A tanácsadók nem adhatnak interjút a médiának a Dedráról a vállalat engedélye nélkül.
22. A Dedra minden anyaga (logók, márkák, videók, minták) védett – csak engedéllyel használhatók.
23. A tanácsadók függetlenek – névjegykártyáikon használhatják az olyan megnevezéseket, mint „Független regisztrált tanácsadó” vagy „Leader”.
24. A Dedra nem határoz meg területi kizárólagosságot – bárki bárhol tevékenykedhet.
25. Tilos a termékeket újracsomagolni vagy eredeti dizájnjukat megváltoztatni.
26. Bármilyen Dedra logóval ellátott promóciós tárgyat csak a vállalat engedélyével lehet gyártani.
27. A termékek tulajdonságairól és hatásairól csak a hivatalos anyagok alapján lehet kommunikálni.
28. A Dedra bármikor módosíthatja az árakat és a kínálatot előzetes értesítés nélkül.
29. Jogosult a ki nem fizetett összeget beszámítani a jutalék követelésébe.
30. Az együttműködési szabályok módosíthatók – az értesítés a weboldal **Saját irodám** szekcióján keresztül történik.
31. A tanácsadó nem vezetheti félre az új tagokat a regisztráció előnyeivel kapcsolatban.

## SZPONZORI VONALAK FENNTARTÁSA – DEDRA CLUB

1. Az aktív regisztrációval rendelkező tanácsadó nem regisztrálhat újra egy másik vonalba. Ha mégis megtörténik, a Dedra törölheti az új regisztrációt.
2. A kereskedelmi struktúra átruházása csak a Dedra előzetes jóváhagyásával lehetséges.
3. Tanácsadó elhalálozása esetén a törvényes örökösök kérvényezhetik struktúrájának átruházását, amennyiben teljesítik a jogi feltételeket.
4. Az átruházás elbírálásához be kell nyújtani: a kérelmet, a születési anyakönyvi kivonatot és az öröklési határozatot. A dokumentumokat az elhalálozástól számított 6 hónapon belül kell benyújtani.
5. Hálózat átruházása más, komoly indok alapján csak Dedra jóváhagyásával történhet. A dokumentációnak mindkét fél beleegyező nyilatkozatát és hitelesített aláírásait kell tartalmaznia.
6. Az átvevőnek igazolnia kell a termékekről, a cég filozófiájáról és az MLM-munka gyakorlatáról szerzett ismereteit.
7. Be kell nyújtania egy tevékenységi tervet (havi, negyedéves, éves) és rendszeresen jelentést kell küldenie a munkavégzésről.
8. A Dedra 3 hónapos próbaidőt állapít meg. A próbaidő lejártá után dönt a végleges átruházásról.
9. Amennyiben az átruházási kérelem elutasításra kerül, a hálózat a tanácsadó felettségéhez kerül. A kérelmező kérheti továbbá, hogy a hálózat változatlan formában nála maradjon, a Dedrával kötött külön megállapodás szerint.

## AZ EGYÜTTMŰKÖDÉS MEGSZÜNTETÉSE ÉS A DEDRA CLUB INTÉZKEDÉSEI

1. **A Dedra Club** fenntartja a jogot, hogy súlyos esetekben (pl. az együttműködési szabályok, etikai kódex vagy az MLM rendszer elveinek megsértése esetén) **azonnal megszüntesse vagy felfüggeszse a tanácsadó regisztrációját**. Amennyiben a tanácsadó orvosolja a problémát, a Dedra saját belátása szerint visszavonhatja a felfüggesztést.
2. **Ismételt gyanú esetén tisztességtelen magatartásra** (pl. többszöri csomagátvétel megtagadása) a Dedra fenntartja a jogot **az utóvétes fizetés lehetőségének megvonására és az előre fizetés követelésére**. Ez a szabály érvényes azokra a megrendelésekre is, amelyek meghaladják a **250 000 Ft** összeget.
3. **A tanácsadó és a Dedra** bármikor, indoklás nélkül megszüntetheti az együttműködést – **2 hónapos felmondási idővel**, amely a felmondás kézbesítésének napjától kezdődik. Szabálysértés esetén a regisztráció **azonnal törölhető**, felmondási idő nélkül.
4. Az együttműködés megszűnésekor a tanácsadó üzleti hálózata **automatikusan a szponzorához** vagy a struktúrában lévő más aktív tanácsadóhoz kerül, aki biztosítja a további szolgáltatást.
5. A szabályok súlyos megsértése, különösen az etikai kódex megsértése, **azonnali tagság megszüntetését** vonja maga után. Ha a tanácsadó felszólítás után sem tesz eleget a helyreigazításnak, a regisztráció további értesítés nélkül megszüntethető.
6. Az MLM rendszer szabályainak megsértése esetén a tanácsadóra (FRK/FRT) **akár 2 000 000 Ft összegű bírság** is kiszabható. Ez a szankció **nem akadályozza meg a DEDRÁT abban, hogy további kártérítést követeljen**, ha kár keletkezett.



# Képzési rész új tagoknak

- Gyakorlati tippek: hogyan mutassuk be a termékeket, hogyan tartsunk otthoni tanácsadást.
- Ajánlott segédeszközök és vizuális anyagok.
- Hogyan osszunk meg tartalmakat a közösségi médiában a márkával összhangban.

## BÓNUSZ BODY – A DEDRA CLUB MOTIVÁCIÓS PROGRAMJA

1. **Bónusz pontokat** minden tanácsadó a Dedra Club rendszerében végzett aktivitásáért kap – például ajánlásért, megosztásért, képzésért, akciókban való részvételért vagy más együttműködési formákért.  
– A pontok odaítélésének részletes feltételei megtalálhatók a [www.dedraclub.hu](http://www.dedraclub.hu) oldalon a **Bónusz pontok** szekcióban.
2. A bónusz pontok **nem kapcsolódnak pénzügyi forgalomhoz**, hanem a klubban való részvétel konkrét formájához.
3. A bónusz pontok felhasználhatók kiválasztott **marketing anyagok, ajándékok vagy klubkellékek** vásárlására, amelyeket a Dedra az adott időszakban kínál. A választék az aktuális kínálat szerint változhat.
4. A felhasználás **ugyanabban a termelési hónapban** lehetséges, amikor a pontokat megszerezték, illetve később is – a fel nem használt pontok nem vihetők át a következő hónapokra, legfeljebb a meghatározott limit erejéig.
5. **A megtartható bónusz pontok maximális száma 10 000** – ezen a limiten felül további pontok nem gyűlnek, és nem jár értük kompenzáció.
6. **A BODY pontok csak jóváhagyott tevékenységért járnak**, és nem igényelhetők visszamenőlegesen, ha a tevékenység vagy a vonatkozó rendelés törlésre került.
7. A tanácsadónak nincs joga a **BODY pontok pénzbeli kifizetésére**, vagy más kompenzációs formára – a bónusz BODY kizárólag a weboldalon feltüntetett szabályok szerint használhatók fel.
8. **A BODY pontok áttekintését és felhasználását** minden tanácsadó megtalálja bejelentkezés után a **Saját irodám** részben, a „**Bónusz BODY**” menüpont alatt.



**A siker a megosztással kezdődik. A motiváció eredményekké alakítja. Együtt növekszünk, együtt győzünk.**

# Egyedi tanácsadói hivatkozás (ppk)

A **PPK hivatkozás** egy egyedi webes link, amely tartalmazza a **tanácsadó VSZ-jét**, és a DEDRA termékek ajánlására szolgál. Mindenki, aki ezen a linken keresztül látogat el a [www.dedraclub.hu](http://www.dedraclub.hu) oldalra, regisztrációkor automatikusan az adott tanácsadóhoz lesz rendelve. A hivatkozást megtalálod a saját **Saját irodám** szekciódban, a profilkép mellett vagy a **PPK hivatkozás** fülön. Megoszthatod közösségi oldalakon, e-mailekben vagy beillesztheted konkrét termékekhez kapcsolódó bejegyzésekbe.



# Összefoglalás a végére

- Ellenőrzőlista: az első hónap tagként



## Saját személyes célom az első hónapra:

pl. „Leadni egy rendelést 26 890 Ft értékben” vagy „Szerezni 3 új ügyfelet”



## Mennyi időt szeretnék hetente a DEDRA-nak szentelni:



## Motivációm (miért csinálom):





**Mi keltette fel az érdeklődésemet a marketingtervben:**

---

---

---

---

---



**Ötletek, amiket szeretnék kipróbálni:**

---

---

---

---

---



**Megjegyzéseim a fejlesztéshez  
(termékek, kommunikáció,  
ügyfelek):**

---

---

---

---

---

---

---

---



**Mit szeretnék megkérdezni a mentoromtól:**

---

---

---

---

---

---

---

---

Inspiráló vállalat



# Köszönjük

| Telefon :  
+36 1 445 1772

| E-mail :  
rendeles@dedraclub.hu

| Cím :  
Podhradní 69  
Česká Skalice  
552 03

