



DXN Marketing India Private Limited

Regd. Office: New No.69 (Old No.29), Eldams Road, Teynampet, Chennai, Tamil Nadu - 600 018, India.

Phone: +91 - 44 - 4952 6583, 4952 6584, + 91 97890 36807

Email: infodmi@dxn2u.com www.dxnindia.in

CIN: U15490TN2014PTC095516 GSTIN: 33AAFCDD0036M1ZW

दिनांक: 31.05.2024

प्रिय वितरकों
शुभ प्रभात!

सर्वप्रथम, हम आपमें से प्रत्येक को आपके बेमिसाल समर्थन के लिए तहे दिल से शुक्रिया अदा करते हैं। साथ ही आप सभी का आभार। आपके सार्थक समर्पण के बदौलत भारत DXN के विश्व के मंच पर आज सबसे मजबूत और बेहद महत्वपूर्ण बाजार बनकर सफलता की नित-नई मंजिलें तय कर रहा है।

आपकी सफलता का समर्थन करने और हमारे वितरकों को और सशक्त बनाने की हमारी प्रतिबद्धता के अनुरूप, डीएक्सएन इंडिया हमारे उत्पाद रेंज में बड़े पैमाने पर विस्तार की घोषणा करते हुए काफी रोमांचित है। इस विस्तार का उद्देश्य आधुनिक समाज की विभिन्न जरूरतों को पूरा करने वाली उत्पाद श्रृंखला का उपभोग एवं प्रचार के साथ विक्रय में वृद्धि करके अपना टर्नओवर बढ़ाने और अपने व्यवसायों का विस्तार करने के लिए आपको अधिक अवसर प्रदान करना है।

निरंतर उत्पाद विकास, बाजार विकास, भारत और विदेशों में विभिन्न अत्याधुनिक कारखानों के साथ ताल-मेल के लिए- डीएक्सएन इंडिया स्टार एजेंटों को लगातार प्रशिक्षण देकर और उन्हें आत्मनिर्भर बनाते हुए डीएक्सएन के वैश्विक आंदोलन में शामिल होने के लिए तैयार कर रही है, वो भी डाउनलाइन से पीवी उधार लेने की आवश्यकता के बिना। इसके लिए कंपनी ने SA पोजीशन क्वालीफाई करने के लिए 2 विकल्पों में से 1 को स्वीकार करने का निर्णय लिया है, यानी कम से कम 1000 पीपीवी करने के बाद टीम से बचा हुआ पीवी उधार लेने वाली शर्त हटा दी जाएगी।

प्रबंधन और शीर्ष नेतृत्व का दृढ़ विश्वास है कि केवल एक मजबूत SA ही एक सफल क्राउन एंबेसेडर और भविष्य का एक महान लीडर बन सकता है। इसलिए, कृपया याद रहे कि 1 अगस्त, 2024 से, SA पोजीशन क्वालीफाई करने का एकमात्र तरीका डाउनलाइन से कोई पीवी उधार लिए बिना व्यक्तिगत 3000 पीपीवी करना है। हालाँकि, 1000 पीपीवी बनाए रखने से सदस्य अभी भी 21% तक का समूह बोनस प्राप्त करने के पात्र होंगे, इससे यह सुनिश्चित होता है कि हमारी कमीशन संरचना फायदेमंद और अपरिवर्तित है।

उल्लिखित विकल्प को हटाए जाने का उद्देश्य:

- योग्यता को सरल बनाना: SA और उससे ऊपर के योग्यता प्रक्रिया को सरल रूप से सुव्यवस्थित करना है।
- वितरण मात्रा को बढ़ाना: स्वस्थ वितरण मात्रा सुनिश्चित करना, जो डायरेक्ट सेलिंग उद्योग की सफलता के लिए महत्वपूर्ण है।
- सिद्ध रणनीतियों को लागू करना: DXN के प्रमुख बाजारों में लागू सफल रणनीतियों से सीखें, जिनसे वितरक मात्रा और बोनस में महत्वपूर्ण वृद्धि देखी गई है।
- गतिविधि को बढ़ावा देना: अधिकतम रूप से सक्रिय नेटवर्क को प्रोत्साहित करना और दूसरों के वॉल्यूम पर निर्भरता को कम करना है।
- विकास को बढ़ावा देना: बोनस, TSIP और सभी योग्यता के मानदंडों में सकारात्मक वृद्धि की समीक्षाओं को बढ़ाना है।

ये समायोजन पिछले दो वर्षों में व्यापक चर्चाओं के बाद किए गए हैं और हमारे रणनीतिक उद्देश्यों और अंतरराष्ट्रीय स्तर पर देखे गए सफल परिणामों के साथ संरेखित हैं। हमें विश्वास है कि ये सुधार न केवल संचालन को सुव्यवस्थित करेंगे बल्कि आपकी आय क्षमता को भी अधिकतम करेंगे और आपके पूरे नेटवर्क में बिक्रय को बढ़ावा देंगे।

हम आपकी अटूट समर्पण और योगदान के लिए गहराई से सराहना करते हैं। आपके प्रयास हमारे लिए अमूल्य हैं, और हम इस यात्रा में एक साथ आगे बढ़ने के लिए उत्साहित हैं।

यदि आपके पास कोई प्रश्न है या आगे स्पष्टीकरण की आवश्यकता है, तो कृपया जिम्मेदार व्यक्ति (पीआईसी), विपणन प्रबंधक, ग्राहक सेवा, या स्टॉकिस्ट विभाग से संपर्क करें

हमारी साझा यात्रा में ही निरंतर विकास और सफलता संरक्षित है!

गो क्राउन!

धन्यवाद,
डीएमआई प्रबंधन





DXN Marketing India Private Limited

Regd. Office: New No.69 (Old No.29), Eldams Road, Teynampet, Chennai, Tamil Nadu - 600 018, India.

Phone: +91 - 44 - 4952 6583, 4952 6584, + 91 97890 36807

Email: infodmi@dxn2u.com www.dxnindia.in

CIN: U15490TN2014PTC095516 GSTIN: 33AAFCD0036M1ZW

Date: 31.05.2024

Dear Distributors,

Good morning,

Firstly, we extend our heartfelt congratulations to each and every one of you for your unwavering support. Thanks to your dedication, India has become one of DXN World's strongest markets.

In line with our commitment to support your success and to further empower our distributors, DXN India is thrilled to announce a massive expansion in our product range. This expansion aims to provide you more opportunities to increase your turnover and expand your businesses by consuming, promoting and selling product range catering various need and wants of the modern society.

To coincide with this exciting product development, market development, various state of art factories in India and overseas- DXN India is willing to join DXN's global movement of making Star Agents much stronger than previous by constant coaching and persuading them to become self-reliant in terms of qualifying PV maintenance without any need of borrowing PVs from downlines. On this, company has decided to rule out 1 of 2 options to Qualify SA position i.e. borrow missing PV from team (excluding QSA) after doing at least 1K PPV. Management and Top leadership firmly believe only a strong SA can become a successful Crown Ambassador and a great leader of future. Hence, kindly be reminded that from August 1, 2024, the only way to qualify SA position is to do person 3K PPV without borrowing any PV from the downlines.

However, maintaining a PPV of 1000 will still qualify members to receive a group bonus of up to 21%, ensuring that our commission structure remains rewarding and unchanged.

These changes are designed to:

1. **Simplify Qualification:** Streamlining simple qualification process for SAs and above.
2. **Boost Distribution Volume:** Ensuring a healthy distribution volume, vital for the direct selling industry's success.
3. **Implement Proven Strategies:** Drawing from successful strategies implemented in DXN's major markets, which have shown significant growth in distributor volume and bonuses.
4. **Promote Activity:** Encouraging a more active network, reducing dependency on others' volumes.
5. **Drive Growth:** Anticipating positive growth in bonuses, TSIP, and all qualification criteria.

These adjustments come after extensive discussions over the past two years and are aligned with our strategic objectives and the successful outcomes observed internationally.

We are confident that these enhancements will not only streamline operations but also maximize your earning potential and stimulate increased sales throughout your network.

We deeply appreciate your unwavering dedication and contributions. Your efforts are invaluable to us, and we are excited to embark on this journey together.

If you have any questions or require further clarification, please don't hesitate to reach out to the Person in Charge (PIC), Marketing Managers, Customer Service, or Stockist Department.

Here's to continued growth and success in our shared journey!

GO CROWN!

Thank you,

DMI Management

