

MARKETINGPLAN

DEHOLDING



Deta
Elis
Holding
Gesundheit
Innovationen
Mensch

UMFASSENDE RICHTLINIEN FÜR EINEN
EFFEKTIVEN BEGINN DER UNTERNEHMERISCHEN
TÄTIGKEIT MIT DETA ELIS HOLDING



DIE MISSION DES UNTERNEHMENS

Durch die Gesundheitsförderung und Unterstützung des
Menschen von heute mithilfe unserer innovativen
Technologien machen wir die Welt von morgen besser

Deta Elis Holding ist ein internationaler Hersteller für digitale Wellnessgeräte, die der ganzheitlichen Wiederherstellung der Gesundheit und des Wohlbefindens dienen.

DEHOLDING

- bietet eine ganzheitliche Unterstützung der physischen und psychischen Gesundheit
- führt internationale Großprojekte durch, um alle Menschen dabei zu unterstützen, in allen Lebensbereichen erfolgreich zu werden
- hilft, finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen, und bietet innovative Produkte, die zur Erreichung eines erfolgreichen Unternehmens beitragen
- regt mithilfe von angebotenen Schulungen diverser Experten die Kreativität an
- entwickelt und produziert innovative Wellnessgeräte zur Gesundheitsförderung, Stärkung der Immunabwehr sowie zur Verjüngung



**11 Jahre
DEHolding**



28 Produktionsjahre



**20 einzigartige
Produkte**



**11 gültige
Patente**



**2.820.600
zufriedene Kunden**



**Business-Entwicklung
in 27 Ländern**

<https://deholding.info/de-DE/>

Durch die Gesundheitsförderung und Unterstützung des Menschen von heute mithilfe unserer innovativen Technologien machen wir die Welt von morgen besser



Roman Novikov

Präsident

Gründer des Unternehmens

Roman Novikov ist Gründer der Deta-Elis Holding, Business-Innovator, Krisen-coach und Experte in der Vermarktung von Marken auf internationaler Ebene. Er verfügt über eine 25-jährige Erfahrung im Management von Business-Teams und entwickelte das MLF-Modell (Multilevel Franchising), ein einzigartiges modulares Geschäftskonzept, das drei Bereiche kombiniert: Multi-Level-Marketing, Internet-Marketing und Franchising. Weiterhin ist er Gründer und Leiter der internationalen Akademie „Rasource“ für universelles Wissen. Dabei handelt es sich um eine Lernplattform, die die Übermittlung von aktuellen Expertenkenntnissen mit der Möglichkeit der gleichzeitigen praktischen Anwendung innerhalb des internationalen Unternehmens DEHolding verbindet.

Roman ist der Autor des Buches „Krise als Ressource & F@ck die Krise“.

 <https://instagram.com/ra.novikov>

 https://t.me/ra_novikov

 Persönliche Seite: [novikovromanra](#)

 Geschäftsseite: [ra.novikovBusiness](#)

 Persönliche Seite: [vk.com/ra.novikov](#)

 Geschäftsseite: [vk.com/novikovromanbusiness](#)



Vasilis Palaiologou

Global Business Director
Delegationsleiter von Deta Elis Zypern
Geschäftsführer Deta-Elis Europa GmbH

Vasilis Palaiologou hat eine 26-jährige Erfahrung in der Geschäftsentwicklung. Er ist Experte für den elektromagnetischen Ansatz zur Wiederherstellung der Gesundheit. Weiterhin studierte er Betriebswirtschaftslehre und Marketing an der Columbia University in Los Angeles.

Daher lebte er über einen längeren Zeitraum in den USA und sammelte praktische Erfahrungen im Vertrieb. Er hat zahlreiche Diplome von einem der führenden europäischen Netzwerker erhalten und ist Experte für die Entwicklung globaler Großunternehmen.

Unter seiner Führung hat sich Deta Elis Holding auf über 20 Länder weltweit ausgebreitet.

 Geschäftsseite: <https://www.facebook.com/palaiologou.business>

 Persönliche Seite: <https://www.facebook.com/vasilis.paleologou>

INHALTSVERZEICHNIS

FÜR KUNDEN

Grundbegriffe	9
Registrierung in der Vertriebsstruktur des Unternehmens	27
Produkte von DEHolding	31

FÜR TEAMPARTNER

Empfehlungsbonus	37
Welcome-Business-Bonus	38
Netzwerkbonus und Berechnung der Steps	39
Karriereleiter	43
Zusammenhang zwischen Steps und Karrierepunkten	44
Effektiver Netzwerkaufbau	51

FÜR ELITE-PARTNER

Vorteile des Elite-Partner-Status	57
Autogewinn durch das Welcome-Business-Programm	61
Fast-Track als Ergänzung zum Welcome-Business-Programm	63
Vergütungsplan für Teampartner	67
Hauptvorteile des Marketingplans	69



FÜR KUNDEN

- Grundbegriffe
- Registrierung in der Unternehmensstruktur
- Die Produkte der DEHolding



GRUNDBEGRIFFE

1. MARKETINGPLAN (MP)

Ein detaillierter Leitfaden für Teampartner zur Erreichung ihrer finanziellen Ziele



Unabhängiger
Teampartner des
Unternehmens

Team
„Seitenlinie“



Team
„Spillover“

BINÄRER MP

Ein Marketingplan, der auf dem Netzwerkaufbau in Form von zwei Teams, dem sogenannten Spillover und der Seitenlinie, basiert

BUSINESS-KIT (BK)

Eine Geschäftslizenz, die ein Jahr lang das Recht gewährt, als Teampartner der Deta Elis Holding zu arbeiten. Infolgedessen wird einem ein persönliches E-Office (Backoffice) sowie eine Reihe von Geschäftstools für eine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit bereitgestellt. Dazu gehören Schulungen in Form von Webinaren zu den Produkten des Unternehmens sowie drei Kataloge, der Produkt-Katalog, der Komplex-Katalog (Katalog zum ganzheitlichen Ansatz) und der Marketingplan, in gedruckter Form.

Teampartner



Business-Kit

Backoffice

4 BACKOFFICE

Das persönliche E-Office des unabhängigen Teampartners, das es einem ermöglicht, Geschäftsprozesse wie Bestellungen, das persönliche E-Konto (Provisionen) sowie das Teampartnernetzwerk zu verwalten



5 KANDIDAT

Ein potenzielles Mitglied bzw. ein potenzieller Teampartner von Deta Elis Holding, der daran interessiert ist, Produkte zu kaufen oder Teampartner von Deta Elis Holding zu werden

6 KUNDE

Eine natürliche oder juristische Person, die die Produkte zum Kundenpreis direkt von einem Teampartner ohne Ermäßigung durch den Teampartnerstatus und ohne Registrierung als Teampartner kauft

Unabhängiger Teampartner des Unternehmens



7 MITGLIED

Eine volljährige natürliche oder juristische Person, die sich in der Unternehmensstruktur registriert hat und einen Produktkauf als „MITGLIED“ tätigt. Diese Person ist dazu berechtigt, die Produkte zum Teampartnerpreis zu kaufen sowie für jede Empfehlung einen Empfehlungsbonus innerhalb der ersten 60 Tage ab Registrierungsdatum zu erhalten.



Unabhängiger
Teampartner des
Unternehmens



EINMAL
JÄHRLICH



ab 82,50 EUR
oder 30 Punkten

+

37,50 EUR

Business-Kit



8 TEAMPARTNER

Eine volljährige natürliche oder juristische Person, die Produkte des Unternehmens i.H.v. mindestens 82,50 EUR oder mit einem Punktwert von mindestens 30 Punkten (siehe Punkt 22) sowie eine Geschäftslizenz, d.h. ein Business-Kit, im Wert von 37,50 EUR gekauft hat

Dieser Kauf muss vom Teampartner einmal jährlich getätigt werden, um den Teampartnerstatus und folglich die Nutzung des Backoffice zu verlängern.

9 ELITE-PARTNER

Eine volljährige natürliche oder juristische Person, die sich mit dem Welcome Business in der Unternehmensstruktur registriert hat und Produkte des Unternehmens i.H.v. mindestens 1497,50 EUR gekauft hat. In diesem Preis sind auch drei Business-Kits, d.h. Geschäftslizenzen, im Wert von jeweils 37,50 EUR enthalten.

Unabhängiger
Teampartner des
Unternehmens



1.385 EUR

+

3 x 37,50 EUR

Business-Kit



Potenzieller
Kunde



10 KUNDENPREIS

Empfohlener Einzelhandelspreis von Produkten des Unternehmens für Kunden

11 TEAMPARTNERPREIS

Produkte mit einer Preisermäßigung für die Teampartner des Unternehmens, die das Mitglied nach der Registrierung in der Unternehmensstruktur als Teampartner erhält

Unabhängiger
Teampartner des
Unternehmens





HAUPTKONTO

Ein Konto, dem Beträge für die Zahlung von Bestellungen gutgeschrieben werden. Es ist auch möglich, Geld von einem Hauptkonto auf ein anderes Hauptkonto (z.B. eines anderen Teampartners) zu transferieren.

BONUS

Die Provision, die dem Teampartner auf sein Bonuskonto für den Erwerb und Verkauf von Produkten an Kunden und Teampartner gutgeschrieben wird.

Es gibt folgende Boni-Arten: Gewinn durch Kundenpreis (resultiert aus dem Kundenpreis und wird daher vom Kunden bezahlt), Empfehlungsbonus und Netzwerkbonus (werden vom Unternehmen ausbezahlt).

Profitieren Sie auch von Wettbewerben: Fast Track und Welcome Business

Haupt- und
Bonuskonto



Bonus- und
Sparkonto

Elite-
Partner

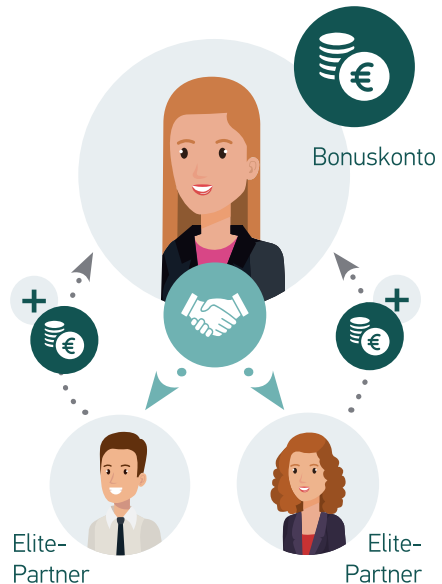


1/4 BONI-ARTEN IM RAHMEN DES WELCOME-BUSINESS- PROGRAMMS

Die Provision, die dem Bonus- und Sparkonto des Elite-Partners für den Erwerb und Verkauf von Produkten an Kunden, Teampartner, und Elite-Partner gutgeschrieben wird.

Es gibt die folgenden Boni-Arten im Rahmen des Welcome-Business:

1. Der Welcome-Business-Bonus steht Teampartnern und Elite-Partnern des Unternehmens für den Erwerb neuer Elite-Partner zur Verfügung und wird dem Bonuskonto gutgeschrieben.





2. Die Verdopplung von Steps resultiert aus dem Welcome-Business-Programm: Für jeden gemachten Step, der dem Bonuskonto gutgeschrieben wird, wird ein weiterer Step im Sparkonto gesammelt. Der Fast-Track-Bonus gehört auch zu den Boni-Arten des Welcome-Business. Dabei handelt es sich um Pauschalbeträge, die dem Elite-Partner innerhalb von 7 Werktagen nach Erreichen bestimmter Karrieretitel gutgeschrieben werden.

15

BONUSKONTO

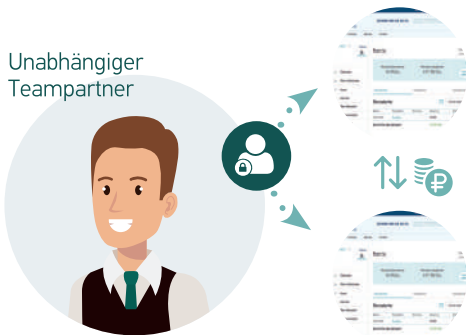
Ein Konto, auf dem alle Provisionen gutgeschrieben werden, mit Ausnahme der doppelten Steps im Rahmen des Welcome-Business-Programms.

Das Bonuskonto befindet sich im Menüpunkt „Konto“ in Ihrem Backoffice. Mit den Beträgen auf dem Bonuskonto können nicht mehr als 50 Prozent des Bestellwertes beglichen werden.

Unabhängiger
Teampartner



Unabhängiger
Teampartner



Es ist möglich, die Beträge vom Bonuskonto eines Teampartners auf das Bonuskonto eines anderen Teampartners zu überweisen.

Beträge vom Bonuskonto können zum Kauf eines Produktes genutzt (bis zu 50 % des Bestellwertes) oder ausgezahlt werden. Die Auszahlung der Provisionen erfolgt nach Antragstellung innerhalb von 5 Werktagen.



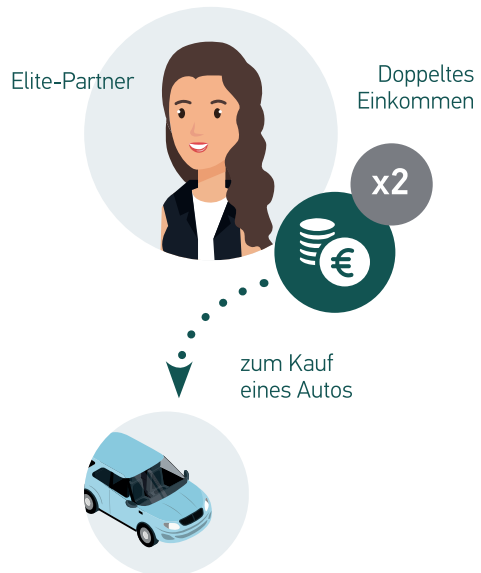


16 SPARKKONTO

Ein Konto, auf dem Beträge für den Kauf eines Autos im Rahmen des Welcome-Business-Programms gesammelt werden. Diese Beträge resultieren aus der Verdopplung der Steps, d.h. für jeden gemachten Step wird ein zweiter dem Sparkkonto gutgeschrieben. Dieses Guthaben kann nur verwendet werden, wenn die Bedingungen des Welcome-Business-Programms erfüllt werden.

17 WELCOME-BUSINESS-PROGRAMM

Ein einzigartiges Autogewinn-Programm, das es jedem neuen Elite-Partner ermöglicht, sein Einkommen zu verdoppeln und das auf dem Sparkkonto erwirtschaftete Guthaben zum Kauf eines Autos zu verwenden, sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden.



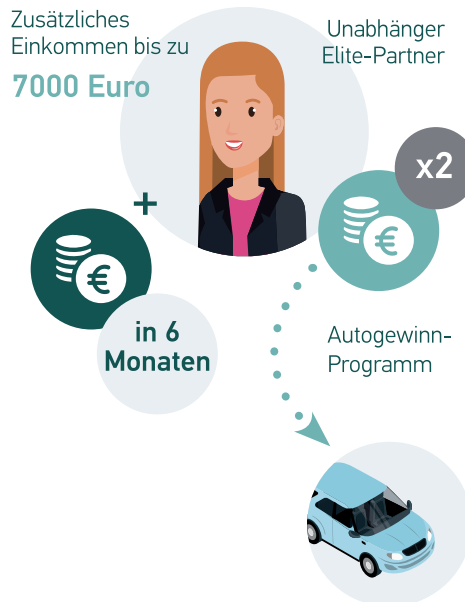


WELCOME-BUSINESS-EINSTIEG

Der Einstieg in die Unternehmensstruktur mit drei ID-Nummern (Teampartner-Nummer), die innerhalb von 24 Stunden aktiviert und so in der Unternehmensstruktur platziert werden müssen, dass die zweite und die dritte ID-Nummer einmal im Spillover und in der Seitenlinie des Netzwerkes unter der ersten Haupt-ID-Nummer eingeschrieben werden, wodurch ein Dreiecksformat entsteht.

FAST-TRACK

Eine exklusive Ergänzung zum Autogewinn-Programm im Rahmen des Welcome-Business, die ab Registrierungsdatum als Elite-Partner 6 Monate gültig ist. Sie ermöglicht allen neuen Elite-Partnern, für den Ausbau ihres Teampartner-Netzwerkes sowie für den Gewinn von Karrierepunkten ein zusätzliches Einkommen vom Unternehmen i.H.v. maximal 7000 EUR (beim Erreichen des Titels „Gold Master“ innerhalb von 6 Monaten) zu erhalten.



PRODUKTE

Produkte und Dienstleistungen, die auf dem Markt mit dem Warenzeichen des Unternehmens erhältlich sind



WARENZEICHEN DES UNTERNEHMENS

Die gewerblichen Rechte für die kommerziellen Grafiken und lexikographischen Symbole, u.a. „ДЕТА-ЭЛИС“, „DETA-ELIS“, „ДЕТА ЭЛИС ХОЛДИНГ“, „DEH“, „DEHolding“, „DETA ELIS HOLDING“, „DEVITA“, gehören dem Unternehmen DETA ELIS HOLDING.





**220
Punkte**

PUNKTE

Eine zusätzliche Einheit für den Wert eines Produkts. Jedem Produkt des Unternehmens wird eine Anzahl von Punkten zugeordnet.

STEP

Ein Step (Bonus) entspricht 1000 Punkten, die durch den Verkauf von Produkten im Rahmen des gesamten Netzwerkes des Teampartners gesammelt wurden.

Die Umrechnung von Punkten zum Step (folglich zum Netzwerkbonus) erfolgt im Spillover-Seitenlinien-Verhältnis von 300:700, 700:300 und 500:500.



Sponsor



Mitglied



Unabhängiger
(Elite-)Partner



SPONSOR

Ein Teampartner, der ein Mitglied, einen Teampartner bzw. einen Elite-Partner in seinem Netzwerk registriert hat und ihn betreut



BERATUNG

Das Weitergeben von Informationen bezüglich der Kaufmöglichkeiten oder der Zusammenarbeit (Partnerschaft) mit dem Unternehmen an potenzielle Kunden, Teampartner und Elite-Partner

REGISTRIERUNG

Registrierung von neu geworbenen Mitgliedern, Teampartnern oder Elite-Partnern im persönlichen Backoffice, wodurch die Teampartner und Elite-Partner Zugang zu den Verwaltungstools der Geschäftsstruktur erhalten.

Unabhängiger Partner



Sponsor



PERSÖNLICH GEWORBENER TEAMPARTNER (PGT)

Eine natürliche oder juristische Person, die von einem übergeordneten Teampartner geworben und in seinem Teampartner-Netzwerk registriert wird



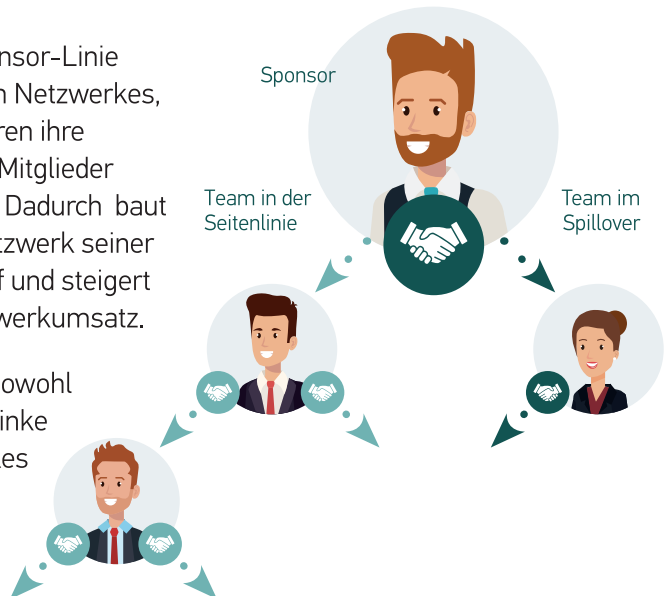
PERSÖNLICH GEWORBENES MITGLIED (PGM)

Eine Person, die Produkte des Unternehmens infolge der Empfehlung ihres Sponsors zum Partnerpreis gekauft hat

SPILLOVER

Ein Zweig, auch Sponsor-Linie genannt, des binären Netzwerkes, auf dem die Sponsoren ihre Teampartner sowie Mitglieder registrieren können. Dadurch baut der Sponsor das Netzwerk seiner Teampartner mit auf und steigert den gesamten Netzwerkumsatz.

Das Spillover kann sowohl der rechte als auch linke Zweig des Netzwerkes sein.





SEITENLINIE

Ein Zweig des binären Netzwerkes, der im Gegensatz zum Spillover ausschließlich aus persönlich geworbenen bzw. registrierten Mitgliedern und Teampartnern, sowie aus deren Netzwerken besteht. Den Anfang dieses Zweigs bilden immer Sie, ein unabhängiger Teampartner.

Sponsoren können diesen Zweig für ihre Teampartner nicht mitaufbauen.

PROVISION

Der Betrag, der einem aktiven Teampartner basierend auf dem Marketingplan ausbezahlt wird



Unabhängiger Teampartner



KARRIEREPUNKTE

Eine bestimmte Art von Punkten, die dem Sponsor zustehen, wenn seine persönlich geworbenen Teampartner bzw. Elite-Partner gewisse Karrieretitel, angefangen mit dem Titel „Master“, erreichen.

GEWINN DURCH KUNDENPREIS

Der Gewinn eines Teampartners bzw. Elite-Partners, der durch Verkauf der Produkte des Unternehmens zum Einzelhandelsverkaufspreis (Kundenpreis) entsteht. Er ergibt sich aus der Differenz zwischen dem empfohlenen Kundenpreis eines Produkts, der auf der Website <https://deholding.info/de-DE/> präsentiert wird, und dem Partnerpreis des Produkts, der im Menüpunkt „Shop“ im Backoffice des Teampartners auf der Website <https://de.devita.store> ersichtlich ist.

Unabhängiger Teampartner



Empfohlener Kundenpreis

792 EUR

Partnerpreis

660 EUR

132 EUR



Unabhängiger Teampartner



Persönlicher Verkauf



Persönlich geworbener Teampartner



EMPFEHLUNGSBONUS (EB)

Ein Provisionsbetrag, der abhängig vom Produkt variiert. Beim Verkauf eines Produktes an ein persönlich geworbenes Mitglied, einen persönlich geworbenen Teampartner oder Elite-Partner wird der jeweilige Provisionsbetrag dem Bonuskonto des Sponsors (aktiver Teampartner bzw. Elite-Partner) gutgeschrieben.

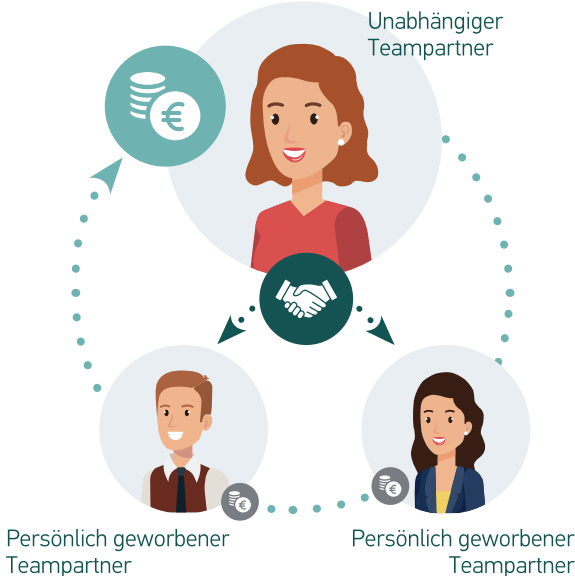
WELCOME-BUSINESS-BONUS

Ein Provisionsbetrag, der dem Bonuskonto eines aktiven Teampartners bzw. Elite-Partners für jeden persönlich geworbenen Elite-Partner gutgeschrieben wird, der mit dem WELCOME-BUSINESS-PROGRAMM in das Unternehmen eingestiegen ist.



NETZWERKBONUS

Ein Provisionsbetrag, der dem Bonuskonto eines aktiven Teampartners nach Erreichung eines Steps gutgeschrieben wird. Voraussetzung für die Gutschrift des Netzwerkbonus (Umrechnung der Punkte in Steps) ist das Vorhandensein von mindestens zwei persönlich geworbenen und aktiven Teampartnern bzw. Elite-Partnern, wobei einer im Spillover und der andere in der Seitenlinie eingetragen sein sollte.



REGISTRIERUNG IN DER UNTERNEHMENSSTRUKTUR

UM SICH IN DER UNTERNEHMENSSTRUKTUR ZU REGISTRIEREN, WIRD FOLGENDES VORAUSGESETZT:

1. Der Kandidat gelangt über das Feld „Anmelden / Registrieren“ auf der Webseite <https://deholding.info/de-DE/> zum „Backoffice“ (<https://de.devita.store/auth/>).

Um sich zu registrieren, muss das Formular ausgefüllt und die ID-Nummer Ihres Sponsors eingegeben werden.

2. Nach der Registrierung bekommt der Kandidat den Mitglied-Status und hat nun die Möglichkeit, innerhalb von 60 Tagen alle Vorteile des Teampartnerstatus in Anspruch zu nehmen. Nach Ablauf der festgelegten Frist gelangt das Mitglied entweder wieder in den Kandidatenstatus, da der Zugang zu seinem Backoffice gesperrt und er automatisch aus der Unternehmensstruktur ausgeschlossen wird, oder in den Teampartnerstatus, wenn der Kauf des Business-Kits erfolgt. Die dritte Möglichkeit umfasst den Aufstieg in den Elite-Partner-Status durch den Welcome-Business-Einstieg. Dazu müssten beliebige Produkte des Unternehmens i.H.v. mindestens 1497,50 EUR gekauft werden und die Registrierung mit drei Partner-ID-Nummern (1 ID-Nummer = 1 gekauftes Produkt + 1 Business Kit) erfolgen.



VERLÄNGERUNG DES TEAMPARTNERSTATUS

Um den Teampartnerstatus nach einem Jahr beizubehalten, müssen (ein) Produkt(e) unter Berücksichtigung des Mindestbestellwertes und die Lizenzverlängerung gekauft werden.



<https://deholding.info/de-DE/>

Persönliches
Backoffice



Unabhängiger
Teampartner



**ab 82,50 € oder einem
Produkt mit 30 Punkten**



Business-Kit
(Lizenzverlängerung)
37,50 €



DIE REAKTIVIERUNG DES BACKOFFICE

Die Reaktivierung des Backoffice kann innerhalb von 30 Tagen vor bzw. nach Ablauf des Business-Kits erfolgen.

Wenn ein aktiver Teampartner innerhalb von 60 Tagen nach Ablauf des Business-Kits sein Backoffice nicht reaktiviert, wird er zu einem inaktiven Teampartner, wobei jede weitere Bonusgutschrift eingestellt wird.

Wenn ein Teampartner seinen Status 180 Tage nach Ablauf immer noch nicht verlängert hat, wird er aus der Unternehmensstruktur gelöscht, ohne die Möglichkeit zu haben, sein Backoffice jemals wieder zu aktivieren. Darüber hinaus überträgt sich das von ihm aufgebaute Teampartner-Netzwerk auf seinen Sponsor, d.h. persönlich geworbene Teampartner werden dem Sponsor des gelöschten Teampartners übertragen.

Bei der Verlängerung eines Teampartnerstatus erhält der Sponsor gemäß dem Marketingplan den Empfehlungsbonus sowie die Punkte.

DIE PRODUKTE DER DEHOLDING

PRODUKTE



TABELLE NR. 1 - PREISLISTE, GEWINN DURCH KUNDENPREIS, EMPFEHLUNGSBONUS, PUNKTE FÜR DIE PRODUKTE VON DEHOLDING

DeVita

Produkte	Kundenpreis	Teampartner- preis	Gewinn durch Kundenpreis	Empfehlungs- bonus	Punkte
Premium Complex	-	82,50	-	12,50	30
DeVita Cosmo	594	495	99	87,50	250
DeVita Energy 11	594	495	99	65	150
DeVita AP+ Mini	792	660	132	100	220
DeVita Ritm+ Mini	792	660	132	100	220
DeVita BRT	2340	1950	390	200	750
Express-Diagnosegerät DePuls+	2340	1950	390	200	400
DeVita Combi	5880	4900	980	500	1600
DeVita -D	5880	4900	980	500	1600

DeAqua

Produkte	Kundenpreis	Teampartnerpreis	Gewinn durch Kundenpreis	Empfehlungsbonus	Punkte
Wasserstoffwasser-Generator DeAqua	270	225	45	40	50

DeNorma

Produkte	Kundenpreis	Teampartnerpreis	Gewinn durch Kundenpreis	Empfehlungsbonus	Punkte
DeNorma Probiotische Stämme und Präbiotika	57	47,50	9,50	6	15
Denorma Krill-Öl	57	47,50	9,50	6	15

DeMatrix

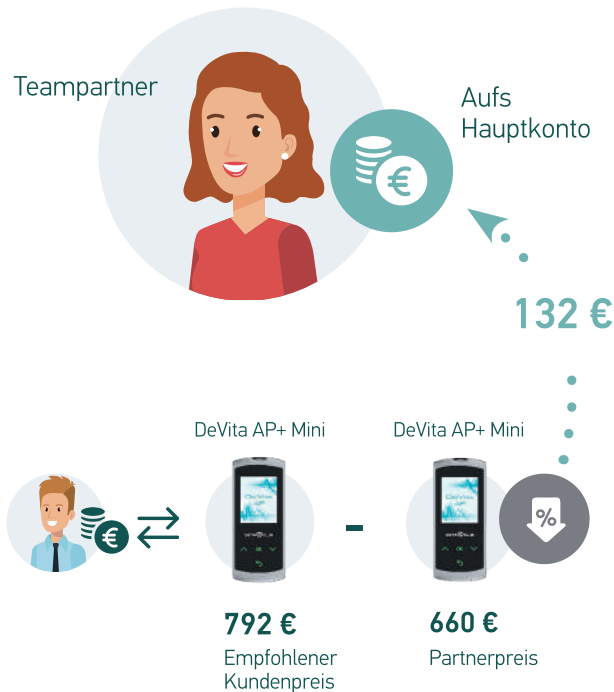
Produkte	Kundenpreis	Teampartnerpreis	Gewinn durch Kundenpreis	Empfehlungsbonus	Punkte
DeMatrix	99	82,50	16,50	12,50	30

DeLixir

Produkte	Kundenpreis	Teampartnerpreis	Gewinn durch Kundenpreis	Empfehlungsbonus	Punkte
DeLixir Collagen+	57	47,50	9,50	6	15
DeLixir Deta-D	57	47,50	9,50	6	15
DeLixir Multi-Formel	57	47,50	9,50	6	15
DeLixir pH Balance	57	47,50	9,50	6	15
DeLixir Ultra S+	57	47,50	9,50	6	15
DeLixir Top-Formel	57	47,50	9,50	6	15
Optimal Pack *16	670	570	100	72	180
Prime Pack *9	395	337,50	57,50	45	100
Starter Pack *5	220	190	30	24	60

GEWINN DURCH KUNDENPREIS

Der Gewinn eines Teampartners bzw. Elite-Partners, der durch Verkauf der Produkte des Unternehmens zum Einzelhandelsverkaufspreis (Kundenpreis) entsteht. Er ergibt sich aus der Differenz zwischen dem empfohlenen Kundenpreis eines Produkts, der auf der Website <https://deholding.info/de-DE/> präsentiert wird, und dem jeweiligen Partnerpreis, der im Menüpunkt „Shop“ im Backoffice des Teampartners auf der Website <https://de.devita.store> ersichtlich ist.



Jeder Kunde kann seine (alleine) Einkäufe wie folgt tätigen:

1. Über den offiziellen E-Shop des Unternehmens: deholdingstore.de, in dem die Zahlung per Paypal erfolgt (erforderlich (Voraussetzung ist die Angabe des Codes des Partners, der ihm das Unternehmen vorgestellt hat)
2. Jeder Partner ab Stufe Bronze Master hat in seinem Backoffice im Menü HAUPTNETZWERK einen eindeutigen Referenzlink, den er nutzen kann, indem er ihn an seine Kunden sendet, damit diese ihre Einkäufe sofort und sicher tätigen können. Der Code (jedes) Partners ist bereits registriert!



FÜR TEAMPARTNER

- Empfehlungsbonus
- Welcome-Business-Bonus
- Netzwerkbonus und Berechnung der Steps
- Karriereleiter
- Zusammenhang zwischen Steps und Karrierepunkten
- Effektiver Netzwerkaufbau



EMPFEHLUNGSBONUS

•

WELCOME-
BUSINESS-BONUS

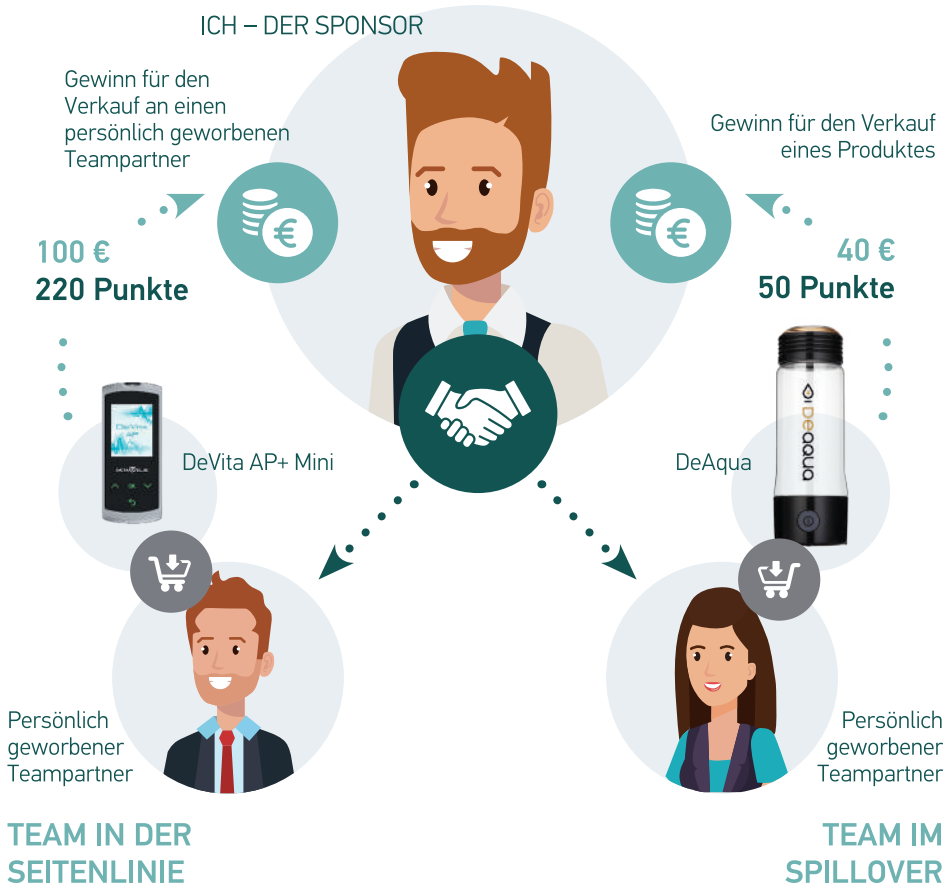
•

NETZWERKBONUS
UND BERECHNUNG
DER STEPS

EMPFEHLUNGSBONUS

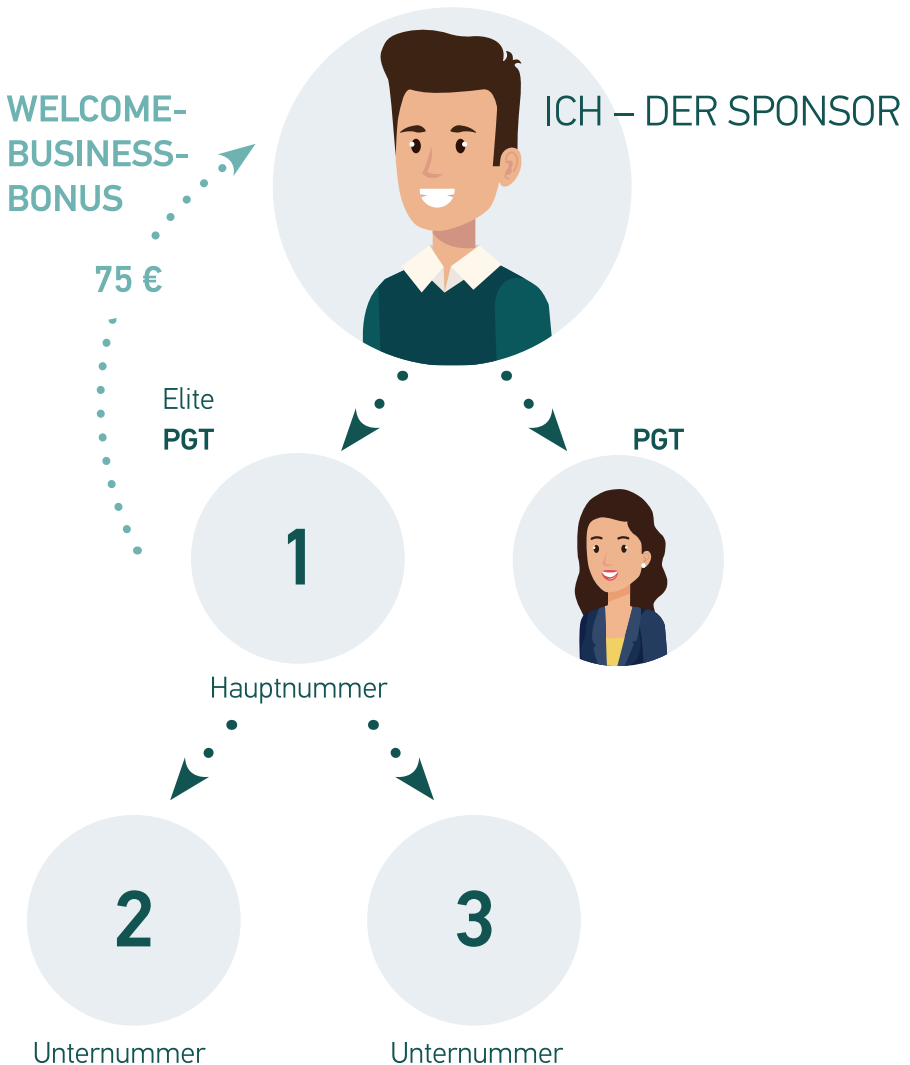
Ein Provisionsbetrag, der abhängig vom Produkt variiert. Beim Verkauf eines Produktes an ein persönlich geworbenes Mitglied, einen persönlich geworbenen Teampartner oder Elite-Partner wird der jeweilige Provisionsbetrag dem Bonuskonto des Sponsors (aktiver Teampartner bzw. Elite-Partner) gutgeschrieben.

Nachdem eine Bestellung im persönlichen Backoffice aufgegeben wurde, wird der Empfehlungsbonus umgehend und automatisch auf das Bonuskonto transferiert.



WELCOME-BUSINESS-BONUS

Ein Provisionsbetrag i.H.v. 75 Euro, der dem Bonuskonto eines aktiven Teampartners bzw. Elite-Partners für jeden persönlich geworbenen Elite-Partner gutgeschrieben wird, der mit dem Welcome-Business-Programm in das Unternehmen eingestiegen ist.



NETZWERKBONUS UND BERECHNUNG DER STEPS

Der Netzwerkbonus ist ein Provisionsbetrag, der dem Bonuskonto eines aktiven Teampartners für jeden generierten Step gutgeschrieben wird.

1 Step = 1000 Punkte und 1000 Punkte = 75 EUR.*

Die Voraussetzung für die Gutschrift des Netzwerkbonus (Umrechnung der Punkte in Steps) ist das Vorhandensein von mindestens zwei persönlich geworbenen und aktiven Teampartnern bzw. Elite-Partnern, wobei einer im Spillover und der andere in der Seitenlinie eingetragen sein sollte. Andernfalls werden die Punkte der verkauften Produkte gesammelt, jedoch nicht in Steps umgerechnet.



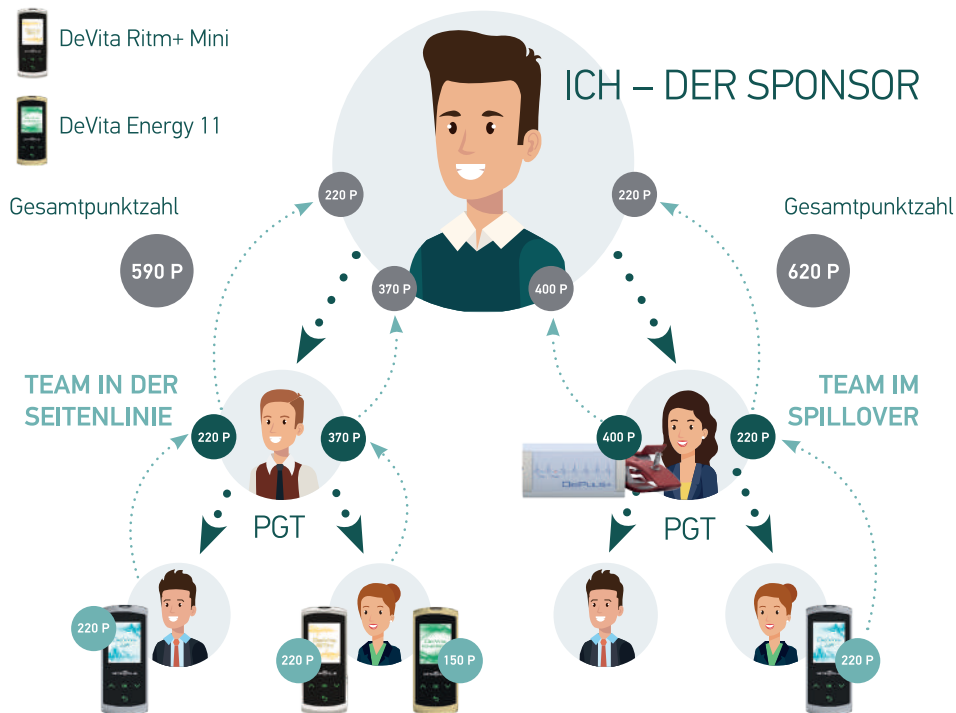
DeVita AP+ Mini



DeVita Ritm+ Mini



DeVita Energy 11



590 P : 620 P

1 STEP = 1000 P = 75 EURO

Beispiel:

Nehmen wir an, dass Ihnen heute infolge des Verkaufs von Produkten an persönlich sowie nicht persönlich geworbene Kunden und Teampartner 590 Punkte in der Seitenlinie und 620 Punkte im Spillover zur Verfügung stehen. Um 01:00 Uhr Moskauer Zeit werden diese Punkte umgerechnet, d.h. Ihnen werden 1000 Punkte im Verhältnis von 500:500 von jedem Zweig Ihres Netzwerkes (500 Punkte vom Spillover und 500 Punkte von der Seitenlinie) abgezogen. Nach Abzug der 1000 Punkte bekommen Sie einen Step. Ihrem Bonuskonto werden 75 EUR gutgeschrieben.

Seitenlinie: 595 Punkte - 500 Punkte = 95 Punkte

Spillover: 620 Punkte - 500 Punkte = 120 Punkte

Insgesamt verbleiben nun 95 Punkte in der Seitenlinie und 120 Punkte im Spillover, bis erneut 1000 Punkte in Folge von Verkäufen im vorausgesetzten Verhältnis gesammelt werden.

Der Netzwerkbonus wird täglich unter den aufgeführten Bedingungen gutgeschrieben.

Er ergibt sich stets aus der Gesamtpunktzahl im Spillover und in der Seitenlinie des Netzwerkes.

Sobald eine Gesamtpunktzahl von 1000 Punkten im Verhältnis von 500:500, 300:700 oder 700:300 Punkten im Spillover und in der Seitenlinie erreicht wird, werden diese Punkte in Ihrem Backoffice verrechnet und in einen Step umgewandelt.

Insgesamt werden vom Spillover sowie von der Seitenlinie 1000 Punkte im Verhältnis von -500 : -500, -300 : -700 oder -700 : -300 abgezogen.

Wird ein Step abgeschlossen, so wird der entsprechende Provisionsbetrag in Höhe von 75 EUR dem Bonuskonto gutgeschrieben.

Der Netzwerkbonus summiert sich ohne zeitliche oder quantitative Begrenzung auf.

Wenn in einem der beiden Zweige mehr Punkte vorhanden sind, als zum Abschluss eines (1) Steps benötigt werden, so werden die verbleibenden Punkte beibehalten, bis die erforderliche Punktzahl erreicht wird, um einen weiteren Step abzuschließen. Dies ist einer der Hauptvorteile des Netzwerkbonus von Deta Elis Holding.

* Der Geldwert von 1000 Punkten entspricht in Deutschland, den EU-Ländern und der ganzen Welt, mit Ausnahme von Russland bzw. den Staaten in der Rubelzone, 75 EUR. Erkundigen Sie sich immer bei Ihrem Sponsor oder informieren sich in Ihrem Backoffice über den aktuellen Geldwert von 1000 Punkten.

KARRIERELEITER

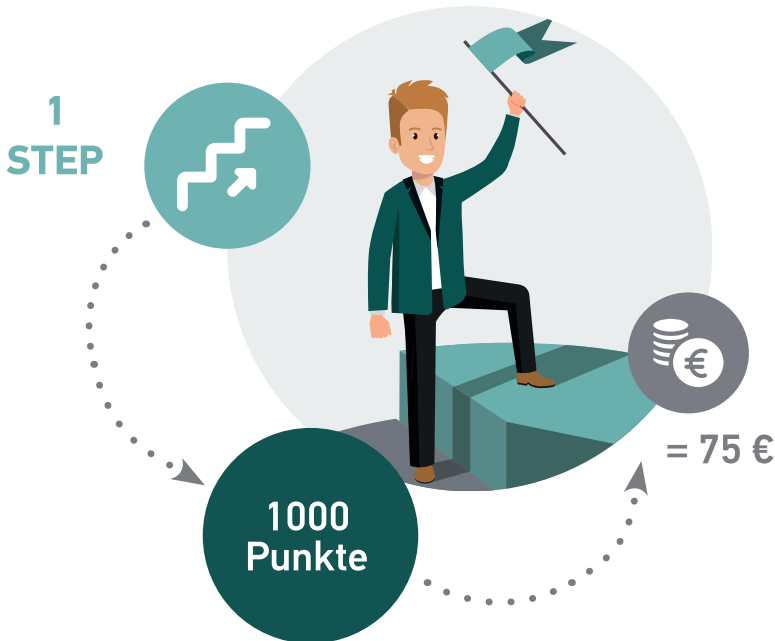
•

ZUSAMMENHANG ZWISCHEN STEPS
UND KARRIEREPUNKTEN

KARRIERELEITER

Der Netzwerkaufbau ermöglicht es einem, ein hohes Einkommen zu generieren. Wenn nicht nur Sie neue Kunden gewinnen und Produkte an persönlich geworbene Kunden verkaufen, sondern dies von allen, auch nicht persönlich geworbenen Teampartnern Ihres Netzwerkes getan wird, wird sowohl Ihr persönliches Einkommen als auch das Einkommen aller anderen Teampartner Ihres Netzwerkes aufgrund des Netzwerkbonus erheblich gesteigert. Ihr Erfolg spiegelt sich auch in der Erreichung von Karrieretiteln, angefangen vom „Master“ bis zum „Black Diamond Master“, wider.

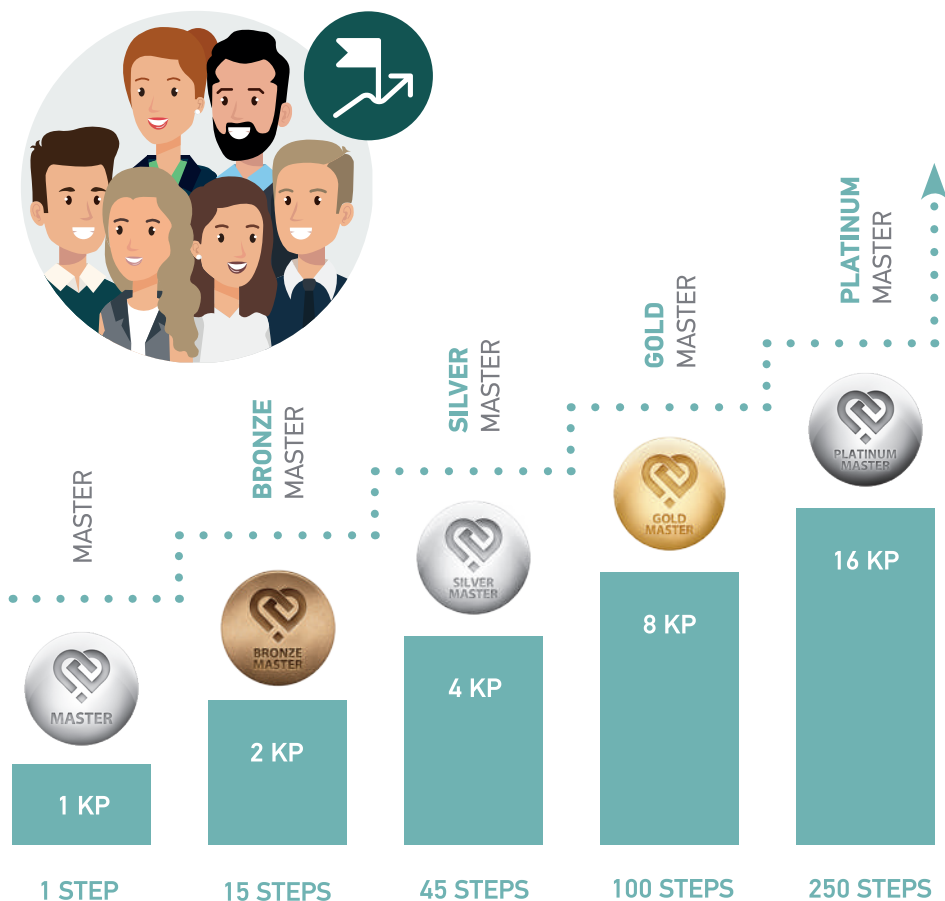
1 Step (1000 Punkte) – 1 Schritt auf Ihrer Karriereleiter



Die Anzahl der pro Tag generierten Steps nimmt mit dem Wachstum Ihres Netzwerkes zu.

ZUSAMMENHANG ZWISCHEN STEPS UND KARRIEREPUNKTEN

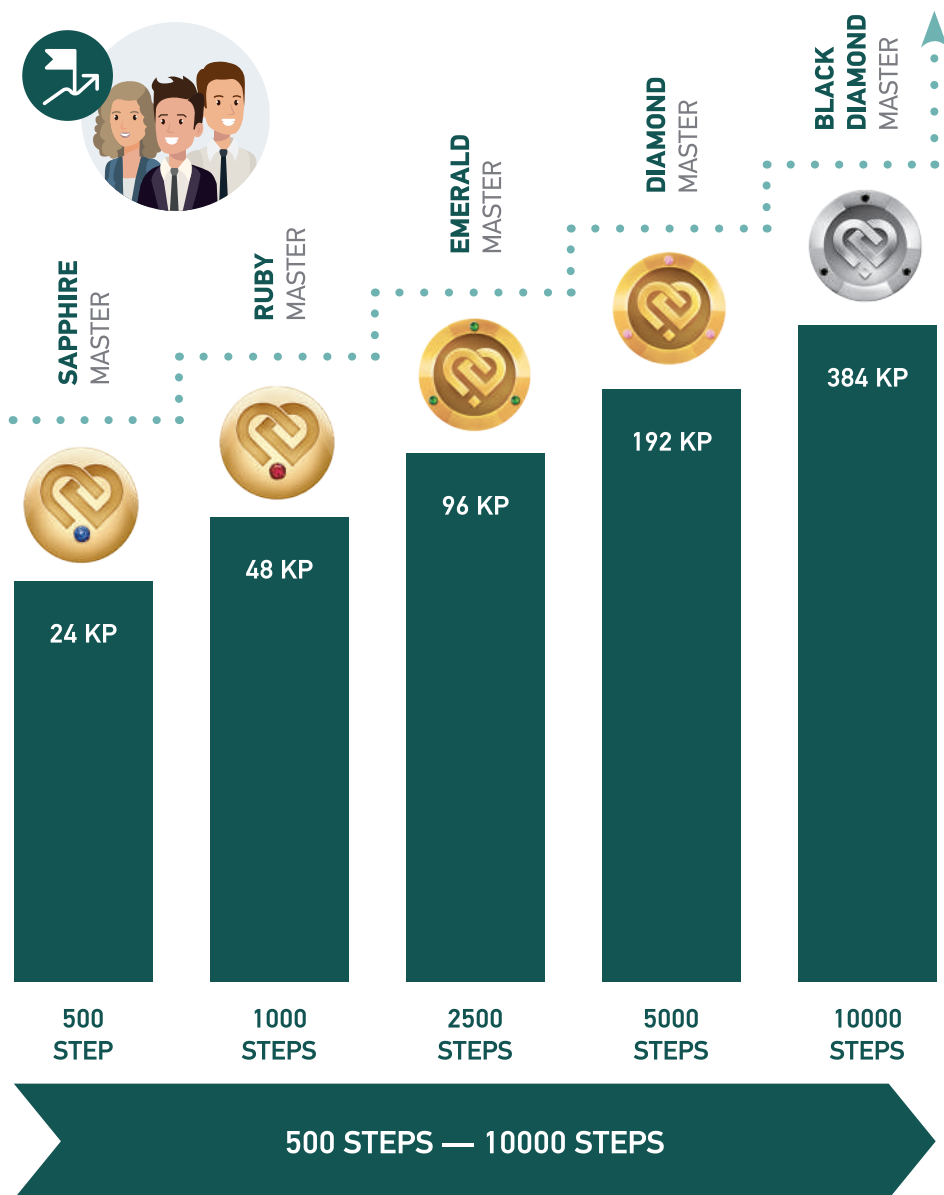
Je effizienter Ihr Netzwerk aufgebaut wird, desto mehr Karrierepunkte, Provisionen und Netzwerk-Boni erhalten Sie.



1 STEP — 250 STEPS

MASTERS

ZUSAMMENHANG ZWISCHEN STEPS UND KARRIEREPUNKTEN



VIP-MASTERS

ZUSAMMENHANG ZWISCHEN STEPS UND KARRIEREPUNKTEN

Karrieretitel	Karierepunkte	Verhältnis der Karrierepunkte im Spillover und in der Seitenlinie Ihres Netzwerkes
Master	1 KP	
Bronze Master	2 KP	1:1
Silver Master	4 KP	2:2, 1:3, 3:1
Gold Master	8 KP	4:4, 2:6, 6:2
Platinum Master	16 KP	8:8, 4:12, 12:4
Sapphire Master	24 KP	12:12, 6:18, 18:6
Ruby Master	48 KP	24:24, 12:36, 36:12
Emerald Master	96 KP	48:48, 24:72, 72:24
Diamond Master	192 KP	96:96, 48:144, 144:48
Black Diamond Master	384 KP	192:192, 96:288, 288:96

ZUSAMMENHANG ZWISCHEN STEPS UND KARRIEREPUNKTEN



ICH



50/50

Der Karrieretitel „**Platinum Master**“ entspricht 16 Karrierepunkten. Diese erreichen Sie zum Beispiel, wenn zwei Ihrer persönlich geworbenen Teampartner den Karrieretitel „Gold Master“ (jeweils 8 KP) haben. Diese „Gold Master“ müssen in einem Spillover/Seitenlinie-Verhältnis von 50:50 in Ihrem Netzwerk verteilt sein (1 PGT im Spillover und 1 PGT in der Seitenlinie).

ZUSAMMENHANG ZWISCHEN STEPS UND KARRIEREPUNKTEN



ICH



75/25

Der Titel „**Platinum Master**“ (16 KP) wird erreicht, wenn einer Ihrer persönlich geworbenen Teampartner auf einem Zweig den Karrieretitel „Silver Master“ (4 KP) erreicht hat, während Sie auf dem anderen Zweig einen persönlich geworbenen Gold Master (8 KP) sowie zwei Bronze Master (jeweils 2 KP) haben. Die dadurch entstandenen Karrierepunkte sind in einem Seitenlinie / Spillover-Verhältnis von 75:25 aufgeteilt.

ZUSAMMENHANG ZWISCHEN STEPS UND KARRIEREPUNKTEN



25/75

Der „**Platinum Master**“- Titel wird auch erreicht, wenn Sie in Ihrem Team aus persönlich geworbenen Teampartnern einen Gold Master (8 KP) und einen Silver Master (4 KP) auf der einen Seite sowie zwei Bronze Master auf der anderen Seite haben, da die Karrierepunkte in einem Seitenlinie / Spillover-Verhältnis von 25:75 aufgeteilt sind.

EFFEKTIVER NETZWERKAUFBAU

WIE SIE ERFOLGREICH WERDEN UND SCHNELL EIN NETZWERK AUS TEAMPARTNERN UND KUNDEN AUFBAUEN



1 Lernen Sie das Produkt kennen, nutzen Sie es und empfehlen Sie es anschließend weiter. Optimalerweise nehmen Sie regelmäßig an Seminaren und Ausbildungen teil.



2 Erstellen Sie eine Liste mit potenziellen Kunden und laden Sie die Interessenten zu Veranstaltungen ein.



3 Gewinnen Sie neue Teampartner und unterstützen Sie sie zu Beginn ihrer Tätigkeit sowie in ihrer Entwicklung.



4 Gehen Sie mit gutem Beispiel voran und arbeiten Sie aktiv, um Ihre Teampartner schneller einzuarbeiten.

DER BESTE WEG, UM SCHNELL ERFOLGREICH ZU WERDEN, IST
ES IHR TEAM ERFOLGREICH ZU MACHEN

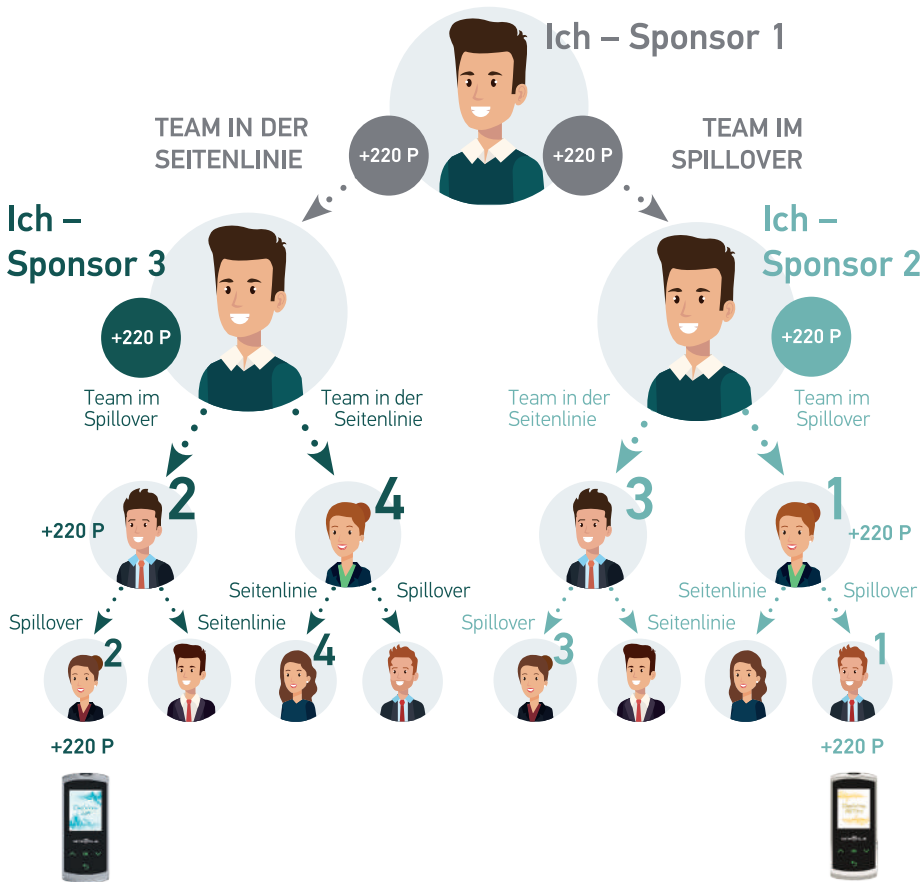
EFFEKTIVER NETZWERKAUFBAU



TIPP NR.1

Um einen starken Spillover aufzubauen, der ständig 700 Punkte zur Erreichung eines Steps sicherstellt, müssen Sie leistungsstarke und motivierte Teampartner bzw. Elite-Partner in den Spillover und weniger starke Teampartner in die Seitenlinie einschreiben.

EFFEKTIVER NETZWERKAUFBAU



TIPP NR.2

Optimalerweise steigt man mit drei ID-Nummern (über den Welcome-Business-Einstieg) in die Unternehmensstruktur ein. Die zweite und dritte ID-Nummer sorgen für doppelte Einnahmen aus Ihrem Netzwerk und ermöglichen die automatische Teilnahme am Welcome-Business- und dem ergänzenden Fast-Track-Programm.



FÜR ELITE- PARTNER

- Vorteile des Elite-Partner-Status
- Welcome-Business-Programm
- Fast-Track als Ergänzung zum Welcome-Business-Programm
- Vergütungsplan für Teampartner
- Hauptvorteile des Marketingplans



VORTEILE DES ELITE-PARTNER-STATUS



WELCOME-BUSINESS-PROGRAMM



FAST-TRACK ALS ERGÄNZUNG ZUM
WELCOME-BUSINESS-PROGRAMM



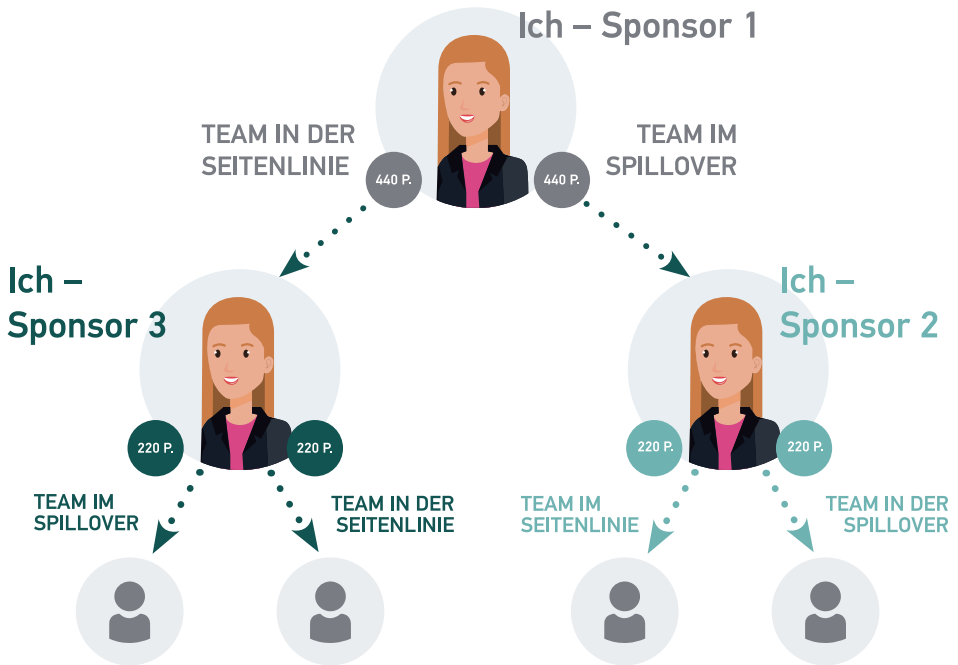
VERGÜTUNGSPLAN
FÜR TEAMPARTNER



HAUPTVORTEILE
DES MARKETINGPLANS

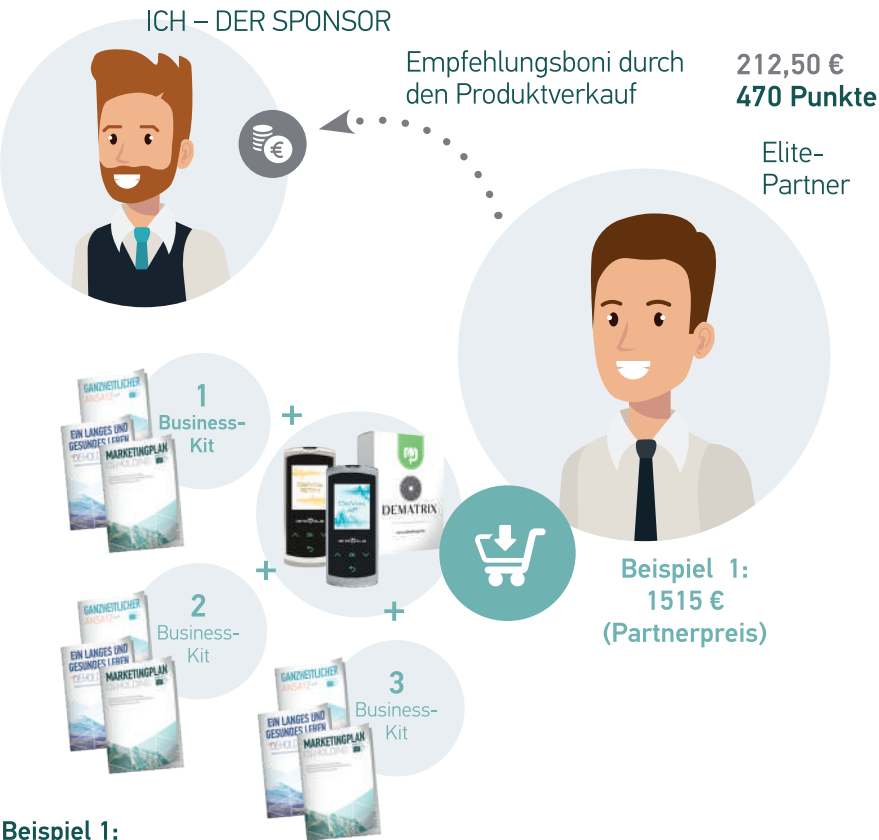
VORTEILE DES ELITE-PARTNER-STATUS

Um den Elite-Partner-Status zu erhalten, müssen Sie sich in der Unternehmensstruktur mit dem Welcome-Business-Programm registrieren. Dazu müssen Sie drei ID-Nummern innerhalb von 24 Stunden aktivieren und sie so in der Unternehmensstruktur platzieren, dass die zweite und dritte ID-Nummer unter der ersten Haupt-ID-Nummer (fungiert als Sponsor) im Spillover und in der Seitenlinie eingeschrieben werden, wodurch ein Dreiecksformat entsteht.



Der Mindestbetrag für das Welcome-Business-Programm beträgt 1497,50 EUR.

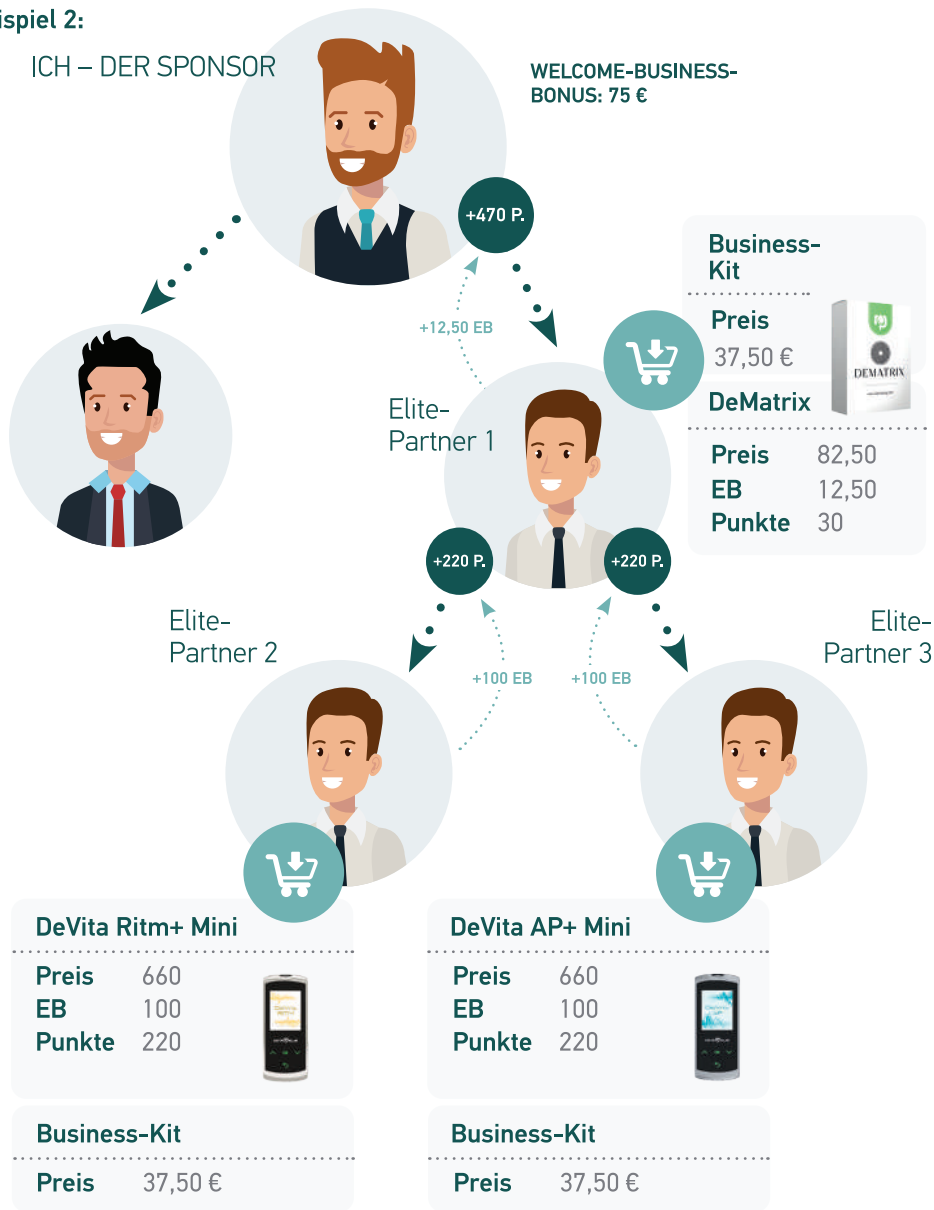
Dieser Mindestbestellwert beinhaltet beliebige Produkte des Unternehmens sowie drei Business-Kits. Zur Aktivierung muss auf jeder der drei ID-Nummern mindestens ein Produkt und ein Business-Kit (1 ID-Nummer = 1 gekauftes Produkt + 1 Business-Kit) bestellt werden.



Beispiel 1:

Produkte	Teampartnerpreis	Empfehlungsbonus	Punkte
DeVita AP+ Mini	660	100	220
DeVita Ritm+ Mini	660	100	220
DeMatrix	82,50	12,50	30
Business-Kit	37,50		

Beispiel 2:

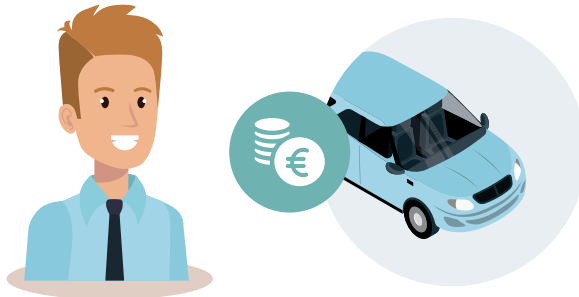


Wenn Sie die Produkte zum Kundenpreis an einen potenziellen Elite-Partner verkaufen, gewinnen Sie zusätzlich zum Empfehlungsbonus und dem WELCOME-BUSINESS-BONUS die Differenz zwischen dem Teampartner- und Kundenpreis.

WELCOME-BUSINESS-PROGRAMM

WELCOME-BUSINESS-PROGRAMM

Ein einzigartiges Autogewinn-Programm, das es jedem neuen Elite-Partner ermöglicht, sein Einkommen zu verdoppeln und das auf dem Sparkonto erwirtschaftete Guthaben zum Kauf eines Autos zu verwenden, soweit bestimmte Voraussetzungen erfüllt werden.



VORAUSSETZUNGEN:

- 1) Registrieren Sie sich in der Unternehmensstruktur über den Welcome-Business-Einstieg.
- 2) Aktivieren Sie drei Partner-ID-Nummern und werden Sie Elite-Partner.
- 3) Halten Sie diese ID-Nummern drei Jahre lang aktiv.
- 4) Schließen Sie innerhalb von drei Jahren 250 Steps ab und erreichen Sie folglich den Karrieretitel „Platinum Master“.



Registrieren Sie sich in der Unternehmensstruktur über den Welcome-Business-Einstieg



Aktivieren Sie drei Partner-ID-Nummern und werden Sie Elite-Partner



Halten Sie diese ID-Nummern drei Jahre lang aktiv



Schließen Sie innerhalb von drei Jahren 250 Steps ab und erreichen Sie folglich den Karrieretitel „Platinum Master“

VORTEILE DER TEILNAHME AM PROGRAMM:



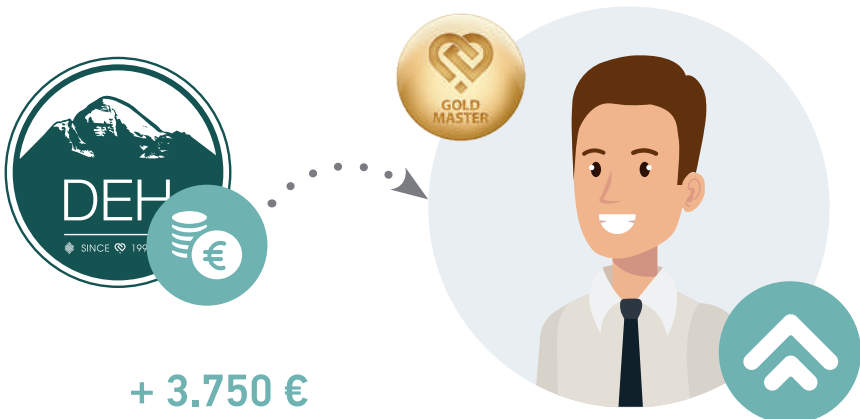
JEDER STEP WIRD VERDOPPELT:

75 EUR werden dem Bonuskonto gutgeschrieben, während weitere 75 EUR auf dem Sparkonto im Rahmen des Autogewinn-Programms gesammelt werden.

Wenn Sie innerhalb von drei Jahren 250 Steps abschließen und den Karrieretitel „Platinum Master“ erreicht haben, werden Ihnen die auf Ihrem Sparkonto angesammelten 18.750 EUR zur Verfügung gestellt. Das Unternehmen gewährt Ihnen das Recht, diesen Betrag zum Kauf eines Autos zu verwenden.



Wenn ein Teampartner innerhalb von drei Jahren den Titel „Platinum Master“ nicht erreicht hat, dafür aber den Karrieretitel „Gold Master“ innerhalb von zwei Jahren, so erhält er vom Unternehmen einen Pauschalbetrag im Wert von 3.750 EUR für den schnellen Wachstum seines Netzwerks. In diesem Fall erfolgt die Auszahlung erst nach drei Jahren ab Registrierungsdatum, um eine mögliche Erreichung des Titels „Platinum Master“ auszuschließen.



FAST-TRACK ALS ERGÄNZUNG ZUM WELCOME-BUSINESS-PROGRAMM

FAST-TRACK

Eine exklusive Ergänzung zum Autogewinn-Programm (Welcome-Business), die ab dem Registrierungsdatum als Elite-Partner 6 Monate lang gültig ist. Sie ermöglicht es allen neuen Elite-Partnern, für den Ausbau ihres Teampartner-Netzwerkes sowie für den Gewinn von Karrierepunkten ein zusätzliches Einkommen i.H.v. maximal 7000 EUR (beim Erreichen des Titels „Gold Master“ innerhalb von 6 Monaten) vom Unternehmen zu erhalten.

VORAUSSETZUNGEN:

- 1) Registrieren Sie sich in der Unternehmensstruktur über den Welcome-Business-Einstieg.
- 2) Aktivieren Sie drei Partner-ID-Nummern und werden Sie Elite-Partner.
- 3) Alle Elite-Partner des Unternehmens, die sich mit dem Welcome-Business-Einstieg registriert haben, nehmen automatisch am Fast-Track-Programm teil.



Registrieren Sie sich in der Unternehmensstruktur über den Welcome-Business-Einstieg



Aktivieren Sie drei Partner-ID-Nummern und werden Sie Elite-Partner



Alle Elite-Partner des Unternehmens, die sich mit dem Welcome-Business-Einstieg registriert haben, nehmen automatisch am Fast-Track-Programm teil

Am Fast-Track im Rahmen des Welcome-Business-Programms nehmen automatisch alle unabhängigen Elite-Partner des Unternehmens teil, die über dieses Programm in das Unternehmen eingetreten sind.

VORTEILE DER TEILNAHME AM PROGRAMM:

Im Rahmen des Fast-Track-Programms haben Sie die Möglichkeit, 6 Monate lang (ab dem Registrierungsdatum) Ihr Einkommen zu steigern. Für jeden Step erhalten Sie einen Fast-Track-Bonus von 25 EUR auf Ihrem Bonuskonto. Pro Step erhalten die Elite-Partner in den ersten sechs Monaten nach der Registrierung folglich 100 EUR (75 € + 25 €).



Fast-Track-Bonus
pro Step - 25 €



Elite-
Partner



In den ersten 6 Monaten
erhält man pro Step einen
höheren Betrag

  = 100 €



Innerhalb von 6 Monaten nach Einstieg in das Unternehmen erhalten Sie, vorbehaltlich der Erlangung des Titels „Bronze Master“ (15 Steps),

einen zusätzlichen Provisionsbetrag von 500 EUR auf Ihrem Bonuskonto.

+ 500 €

Innerhalb von 6 Monaten nach Einstieg in das Unternehmen erhalten Sie, vorbehaltlich der Erlangung des Titels „Silver Master“ (45 Steps),

einen zusätzlichen Provisionsbetrag von 1500 EUR auf Ihrem Bonuskonto.

+ 1.500 €



Innerhalb von 6 Monaten nach Einstieg in das Unternehmen erhalten Sie, vorbehaltlich der Erlangung des Titels „Gold Master“ (100 Steps),

einen zusätzlichen Provisionsbetrag von 2500 EUR auf Ihrem Bonuskonto.

+ 2.500 €

Insgesamt werden Ihrem Bonuskonto einmalig

7.000 EUR

gutgeschrieben, sofern Sie innerhalb von 6 Monaten den „**GOLD MASTER**“-Karrieretitel erreicht haben. Dieser Betrag ergibt sich aus:

- 1) Abschluss von 100 Steps + Fast-Track-Bonus von 25 EUR für jeden Step = 2500 EUR
- 2) Erlangung des Karrieretitels „Bronze Master“ = 500 EUR
- 3) Erlangung des Karrieretitels „Silver Master“ = 1500 EUR
- 4) Erlangung des Karrieretitels „Gold Master“ = 2500 EUR

Auch nach Erlangung des Titels „Gold Master“ nimmt der Elite-Partner weiterhin am Welcome-Business-Programm teil. So hat er die Möglichkeit, innerhalb von den nächsten 2,5 Jahren den Titel „Platinum Master“ zu erreichen und dadurch einen erwirtschafteten Provisionsbetrag von 18.750 EUR für den Kauf eines Autos zu nutzen.

VERGÜTUNGSPLAN FÜR TEAMPARTNER

VERGÜTUNGSPLAN FÜR TEAMPARTNER

Wenn Sie den Titel „Platinum Master“ und höher erreicht haben,
stehen einzigartige Preise für Sie bereit!

KARRIERETITEL „PLATINUM MASTER“



Persönliche Werbung auf der
Unternehmenswebseite sowie in
Social-Media-Kanälen



Teilnahme an der Konferenz
der Führungskräfte -

PLATINUM TRAVEL

KARRIERETITEL „VIP MASTER“



Konferenz der
Führungskräfte -
VIP TRAVEL



Persönliche Werbung auf der
Unternehmenswebseite sowie
in den Social-Media-Kanälen

HAUPTVORTEILE DES MARKETINGPLANS

1

BINÄRE STRUKTUR

ES KOMMT ZUM SCHNELLEN UMSATZANSTIEG DURCH DIE SEITENLINIE.



2

PUNKTANSAMMLUNG

DIE PUNKTE JEDES TEAMPARTNERS SUMMIEREN SICH IN SEINEM BACKOFFICE AUF UND KÖNNEN OHNE ZEITLICHE BEGRENZUNG ABGERUFEN WERDEN.

3

PROVISIONEN OHNE LIMIT

DIE PUNKTE SUMMIEREN SICH ÜBER IHR NETZWERK OHNE ZEITLICHE BESCHRÄNKUNG AUF.



4 ERLANGUNG VON STEPS

DER MARKETINGPLAN ERMÖGLICHT DIE ERLANGUNG EINER UNBEGRENZTEN ANZAHL VON STEPS, WODURCH DIE TEAMPARTNER DIE MÖGLICHKEIT HABEN, EIN PASSIVES EINKOMMEN ZU ERREICHEN.



5 SCHNELLE VERGÜTUNG

DIE PROVISION WIRD AM SELBEN TAG ODER AM TAG NACH DEM KAUF DES PRODUKTS GUTGESCHRIEBEN, VORAUSGESETZT, DIE ZAHLUNG IST AUF DEM KONTO DES UNTERNEHMENS EINGEGANGEN.

Es muss kein monatlicher Produktkauf erfolgen. Der Teampartnerstatus sollte einmal jährlich durch den Kauf eines Produktes und des Business-Kits verlängert werden.

6 KEIN FINANZIELLES RISIKO

DIE GEKAUFTEN PRODUKTE, DIE ZUR AKTIVIERUNG DES TEAMPARTNERSTATUS ERFORDERLICH SIND, DIENEN ZUSÄTZLICH DEM PERSÖNLICHEN GEBRAUCH.



7

GESCHENKE VOM UNTERNEHMEN

ZUSÄTZLICH ZU DEN ERWIRTSCHAFTETEN PROVISIONEN ERHALTEN AKTIVE TEAMPARTNER WERTVOLLE GESCHENKE UND EXKLUSIVE SCHULUNGEN, ABHÄNGIG VON IHREM KARRIERETITEL.



UNBEGRENZTES EINKOMMEN

ES GIBT KEINE EINSCHRÄNKUNGEN BEZÜGLICH DER EINKOMMENSCHÖHE.

KONTINUIERLICHER KARRIEREAUFSTIEG

UNABHÄNGIG DAVON, WIE LANGE SIE BEIM UNTERNEHMEN TÄTIG SIND, KÖNNEN SIE AUF EINANDERFOLGENDE KARRIERETITEL ERREICHEN.



10 **SCHNELLE ENTLOHNUNG**

DURCH DIE NUTZUNG EFFEKTIVER
EINSTIEGSMÖGLICHKEITEN LASSEN SICH DIE
KOSTEN SCHNELL WIEDER AUSGLEICHEN.



11 **ZUSÄTZLICHES EINKOMMEN**

ES BESTeht DIE MÖGLICHKEIT, SOWOHL
ALS ARBEITNEHMER ALS AUCH ALS
SELBSTSTÄNDIGER, EIN ZUSÄTZLICHES
EINKOMMEN ZU GENERIEREN.

12 **INTERNATIONALES BUSINESS**

ES KANN INTERNATIONAL
GEARBEITET UND EIN WELTWEITES
NETZWERK AUS KUNDEN UND
TEAMPARTNERN ERSCHAFFEN
WERDEN.



13

INTEGRATION IN DAS TRADITIONELLE GESCHÄFT

ES GIBT DIE MÖGLICHKEIT, EIN EIGENES BERATUNGS- UND INFORMATIONSZENTRUM ZU BETREIBEN.



14

ONLINE-MARKETING

DAS EIGENE BUSINESS KANN MIT ONLINE-TOOLS GEFÖRDERT WERDEN.

15

WEITERBILDUNGEN

DIE GELEGENHEIT FÜR JEDEN TEAMPARTNER, SICH WISSEN AUS UNTERSCHIEDLICHEN FACHBEREICHEN ANZUEIGNEN (BUSINESS-LEADER, WELLNESS-EXPERTE, BERATER USW.)





Tatiana Konopleva

Unternehmensgründerin
und Vorstandsvorsitzende

Tatiana Konopleva ist Expertin für Bioresonanzanwendungen, DeVita-Technologien und innovative Entwicklungen im Bereich der Gesundheitsförderung sowie Akademikerin für medizintechnische Wissenschaften.

Seit über 29 Jahren engagiert sie sich in der Entwicklung und Produktion von digitalen gesundheitsfördernden Technologien.

Sie verfügt über eine langjährige Managementenerfahrung, die es ermöglicht, eine Produktionsfirma auf dem internationalen Markt erfolgreich zu entwickeln.

 <https://www.instagram.com/konoplevata>

 Unternehmensseite: <https://www.facebook.com/konoplevata>

 Unternehmensseite: <https://vk.com/konoplevata>



Agnieszka Zaleska

Geschäftsführerin von Deta Elis
Griechenland

Leiterin für Entwicklung von DEHolding in
Europa

Seit 2013 ist Agnieszka Zaleska Geschäftsführerin von DEHolding in Griechenland, dem Entwicklungskern aller europäischen Länder. Sie hat ihren Dokortitel in Europäischer Geschichte an der Universität Moskau erlangt und ist Pädagogin sowie Philologin der polnischen und russischen Sprache. Sie verfügt über langjährige Erfahrungen in der Organisation, Führung und Entwicklung globaler Unternehmen. Unter ihrer Führung hat sich die DEHolding erfolgreich auf dem europäischen Markt etabliert.

 Geschäftsseite: <https://www.facebook.com/deholding.grcy>

 Persönliche Seite: <https://www.facebook.com/agnieszka.zaleskaathanasiou>

KONTAKTE



DETA-ELIS EUROPA GMBH - OFFENBACH AM MAIN
Kaiserstr. 74, 63065, Offenbach am Main



+4969 985 58 28 50



DEHOLDING.INFO/DE-DE/



INFO@DEHOLDING.ORG



<https://www.instagram.com/deholding/>



Deta-Elis Europa GmbH
<https://www.facebook.com/deh.gmbh>



<https://www.youtube.com/c/DetaElisHolding>

NOTIZEN

[illegible]

NOTIZEN

[illegible]

