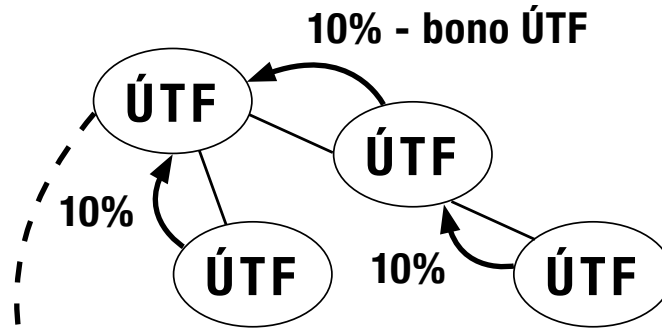


Estructura de negocio I. - Registro - Inicio

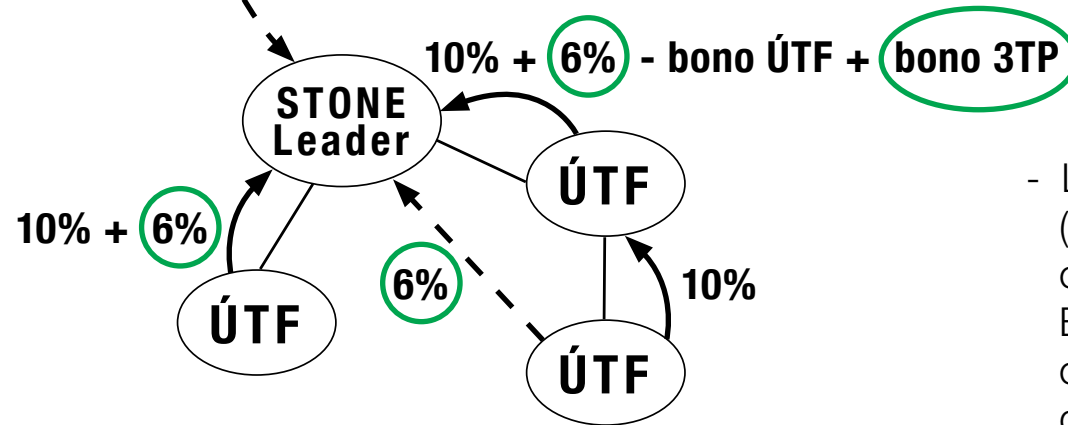
a)

En total 3TP de compras seguidas en un plazo de 2 meses 15% - bono ÚTF



- Todos los bonos se determinan a partir del precio EP (¡Precio de entrada!)
- Para alcanzar el bono ÚTF no es necesario actividad

b)

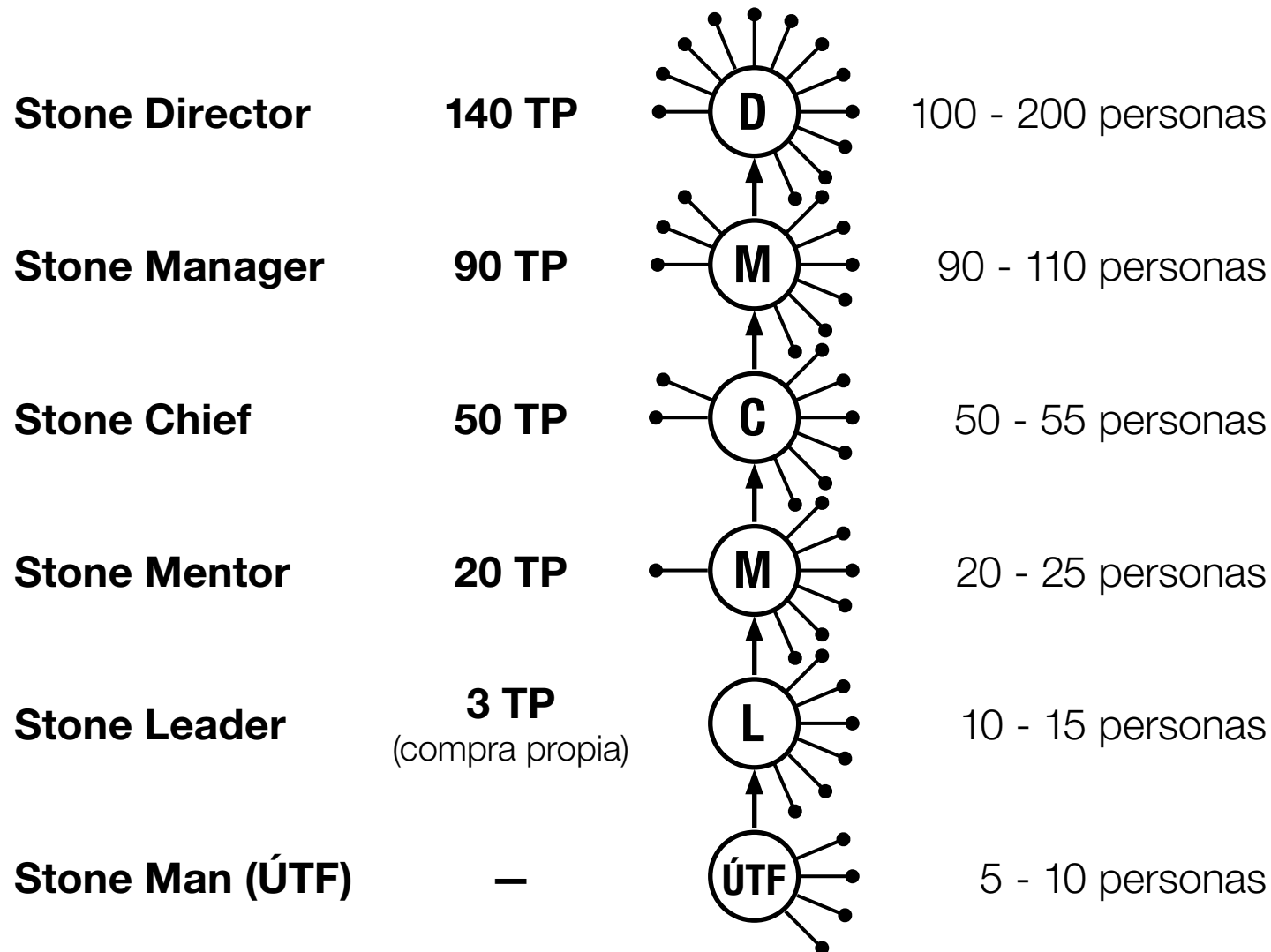


- La condición para obtener 3TP bonos (bonos de precio mayorista), es la compra mensual equivalente a 1TP. Es exclusivamente importante en el caso de los niveles cualificados (Leader, Mentor, Chief, Manager, Director)

CONSERVACIÓN DE NIVEL - ¡al alcanzar cualquier nivel cualificado - se conserva por siempre!

NO HAY ANULACIÓN - ¡en caso de inactividad en compras no se anula el registro!

Construcción de negocio II. - Número de ÚTF-s registrados recomendados para alcanzar los niveles Directivos – Comerciales



Se puede encontrar en el elemento del menú „Patrocinadores directos” de la oficina web.

Cada ciclo sucesivo de 2 meses se puede utilizar para alcanzar los niveles de calificación.
¡No hay vuelta atrás del nivel calificado - poseedor de nivel!

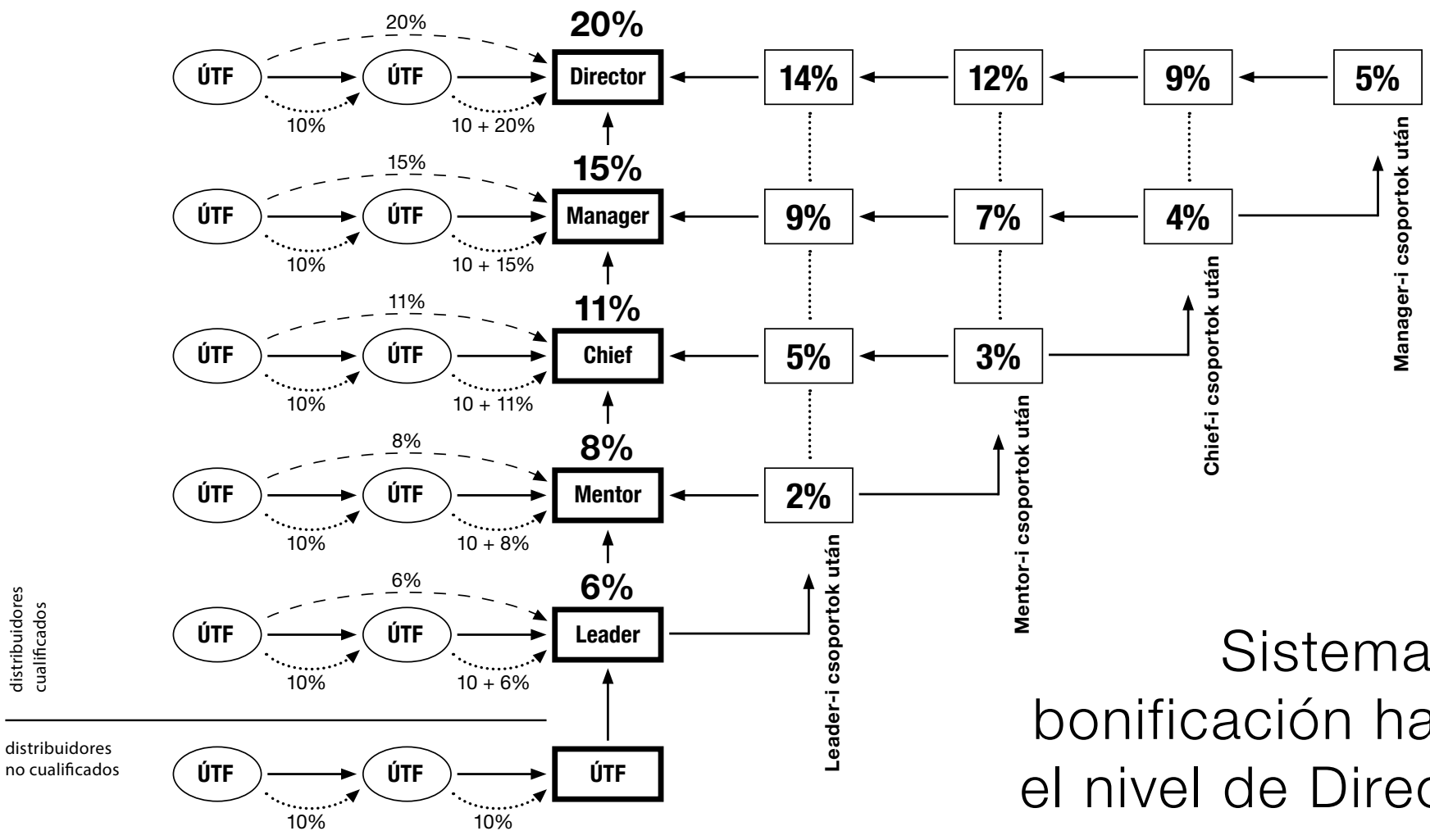
Estructura de Negocio II. - Niveles de Director y Comerciales



ES NECESARIO ACTIVIDAD 3 bonos TP
1 bono TP

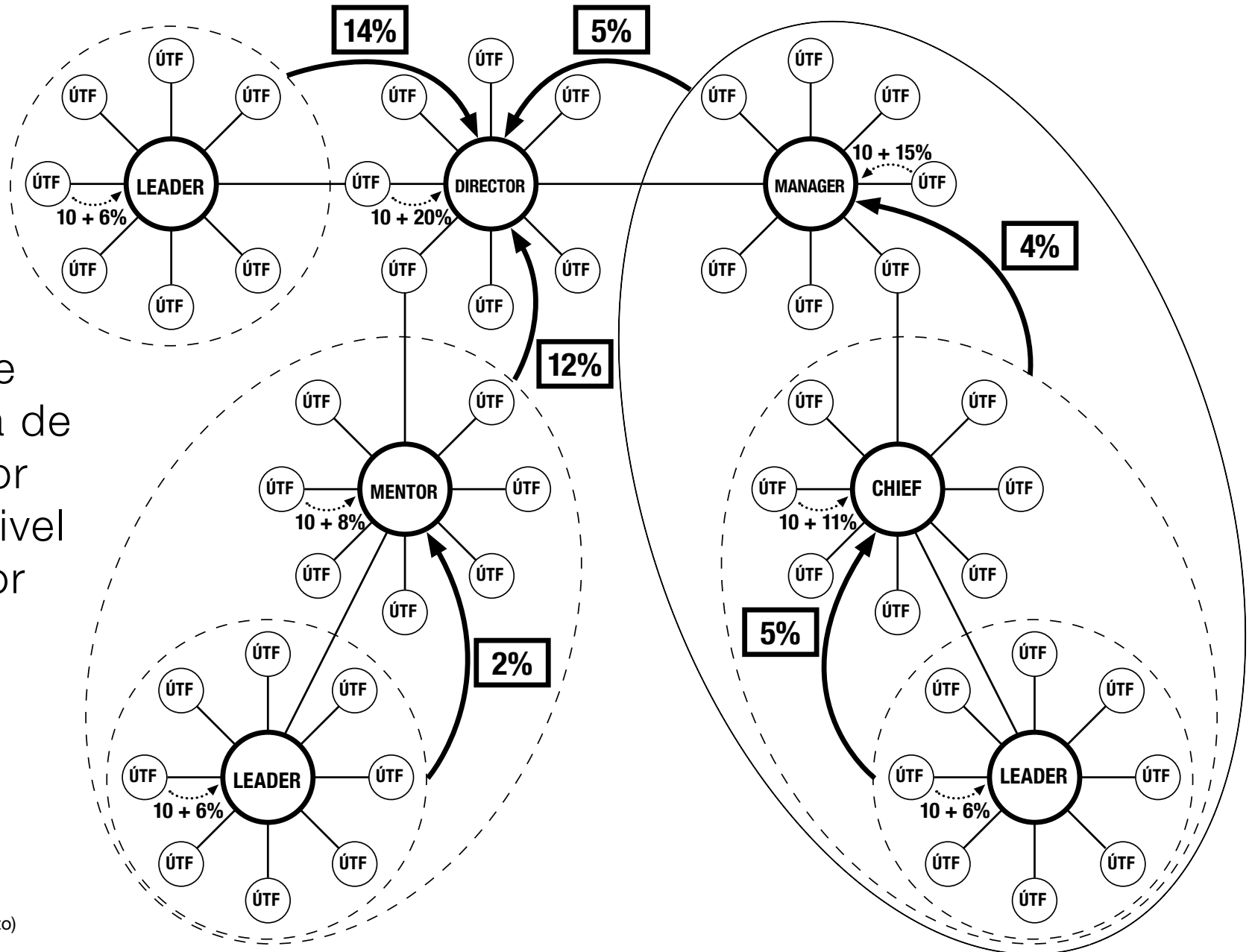
NO ES NECESARIO ACTIVIDAD
Bono ÚTF + SZE (descuento personal)

ES NECESARIA ACTIVIDAD Bono de grupo
3TP = 1TP propio + 2TP ÚTF Leader (Director)



Sistema de bonificación hasta el nivel de Director

Estructura de Negocio II. - Niveles de Director y Comerciales



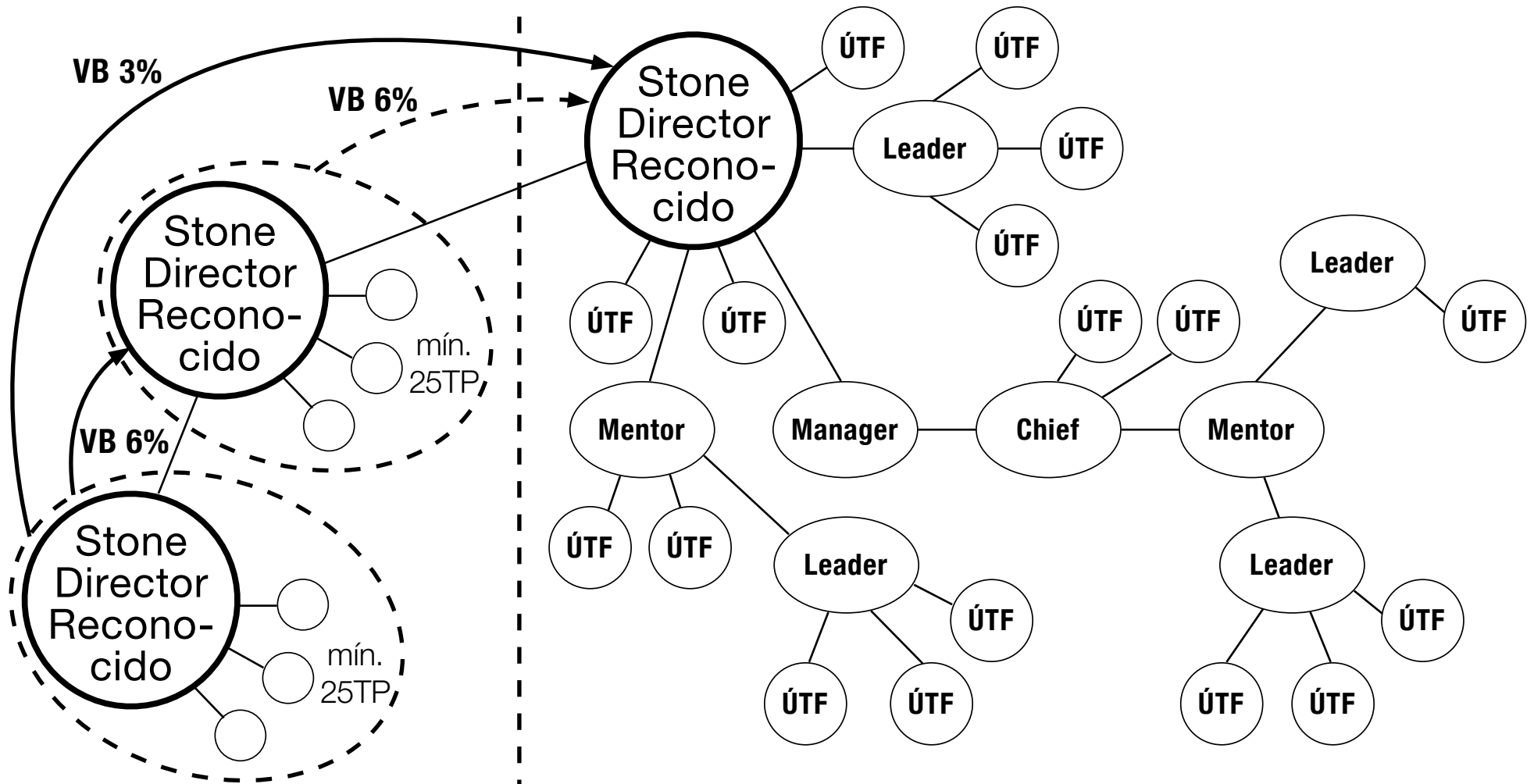
Modelo de estructura de distribuidor hasta el nivel de Director

%

BONO GRUPAL

.....
Cálculo de bonificación a partir del precio EP (neto)

Estructura de Negocio III. – Volumen de ventas de Director VB – Bono de Directivo



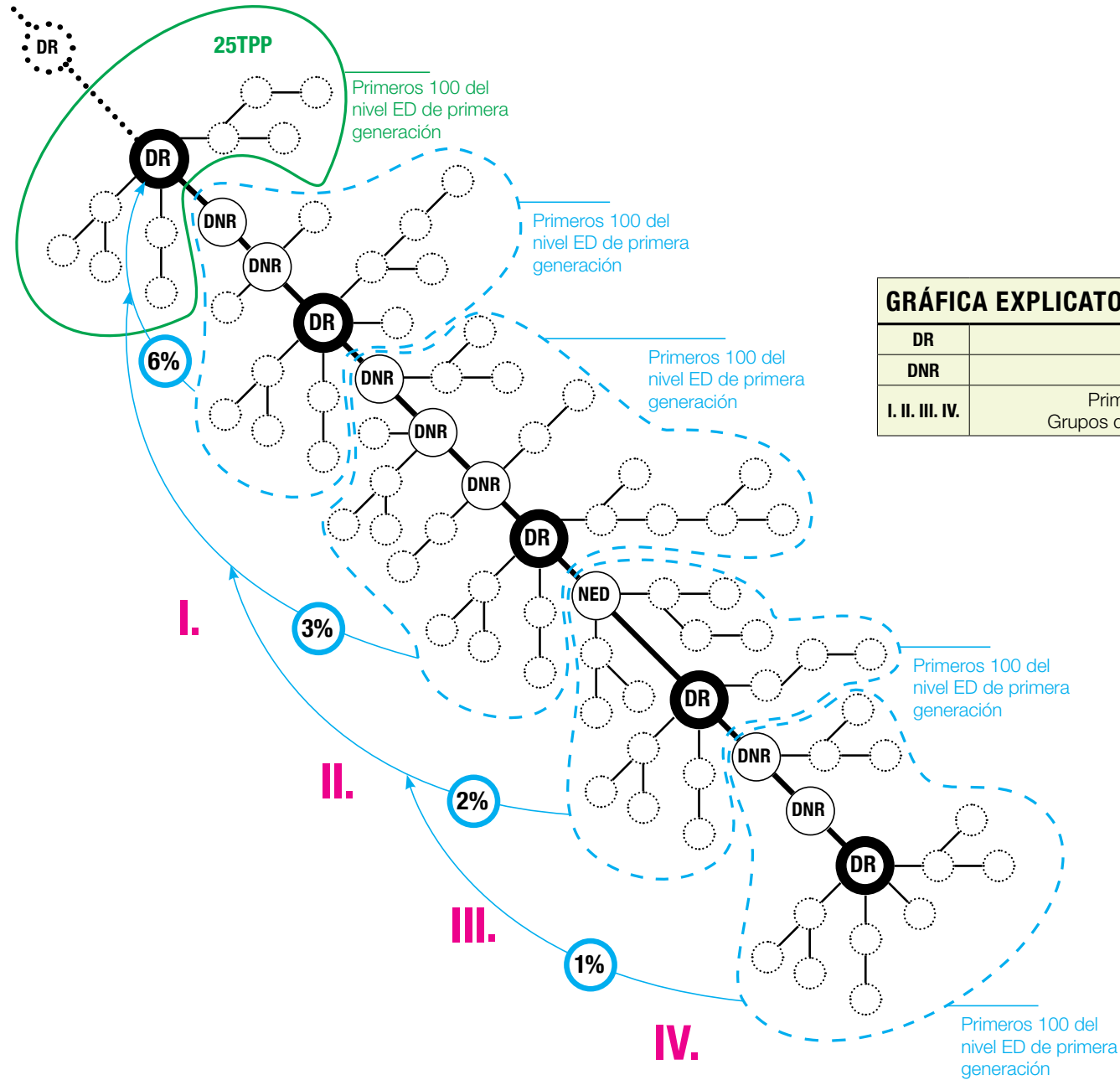
PUNTOS DE PRODUCTO DE DIRECTIVO

Se deben cumplir con un volumen de ventas mínimas de 25TP/ mes para la entrega y obtención de bonificación.

PUNTOS DE PRODUCTO DE NO DIRECTIVO

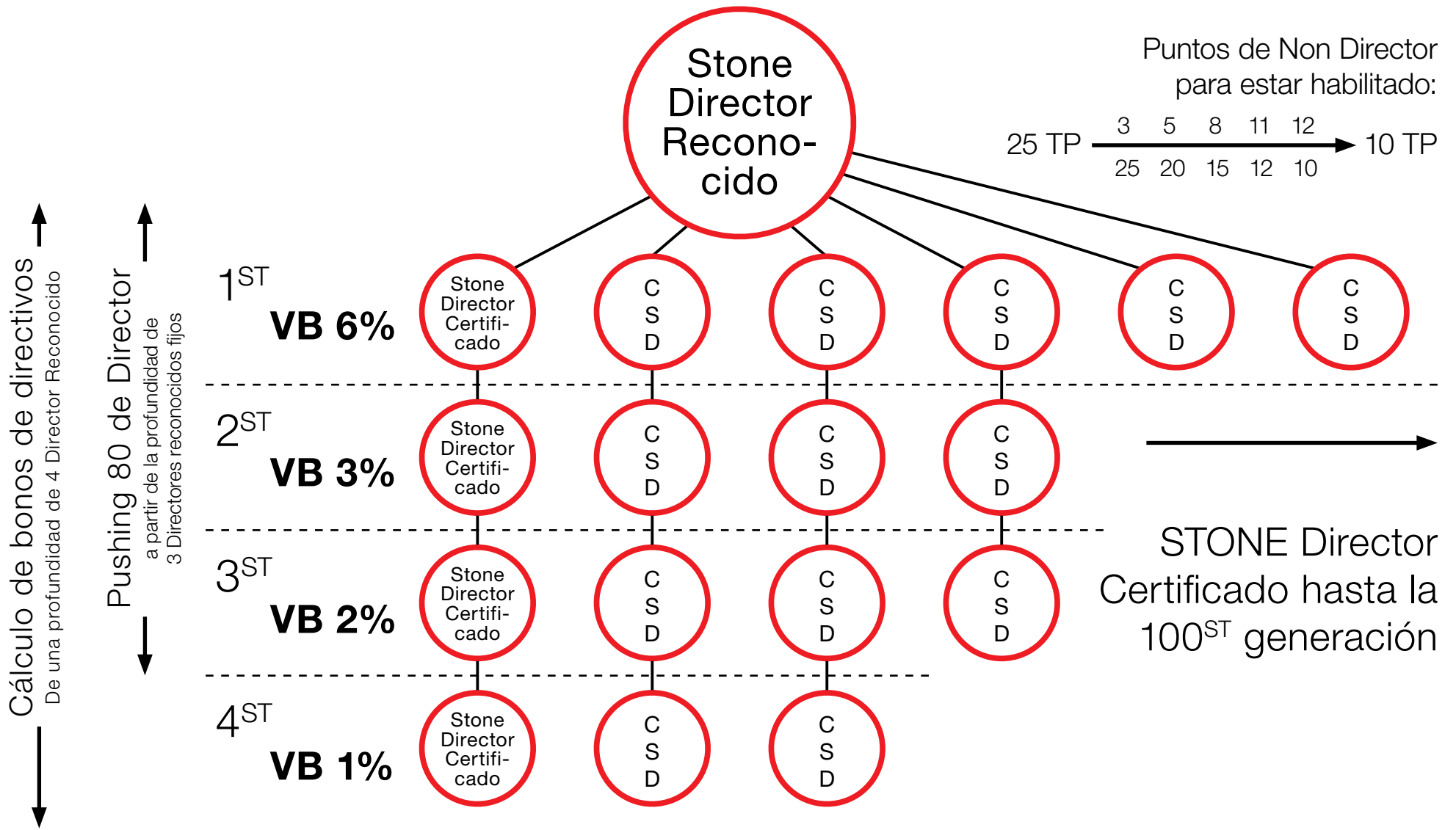
Se debe cumplir un volumen de ventas mínimo de 25TP/ mes para estar habilitado a derecho de VB (bono de directivo). Aprox. se debe contar con 100 a 200 vendedores para alcanzar el nivel de Director Reconocido

Bono direccional



DR	Director reconocido
DNR	Director no reconocido
I. II. III. IV.	Primero, Segundo, Tercero, Cuarto Grupos de Director reconocido Patrocinados

Estructura de Negocio III. – Volumen de ventas de Director



Los bonos se calculan a partir del precio EP

Tipos de bonos – Descuentos

BONOS DE DIRECTOR	DB	Bono Gema Preciosa por los directores localizados en el frente sustituido • 1% - 9 directores • 2% - 17 directores • 3% - 25 directores <i>El VB aumenta con esto. Todos los meses se calcula teniendo en cuenta la conservación de las ramas del director</i>
	Pushing 80	¡Bono por puntos de producto como mínimo es necesario 80 TP de Director! <i>30TP de puntos de producto de No Director, debe provenir de 1,5TP Directo ÚTF</i>
	VB	Bono de Directivo (25TP → 10TP) de No Director son necesarios para obtenerlo y así obtener bonificación por las generaciones substituidas y sus profundidades de director. <i>Repartimos bonificaciones de • 6% • 3% • 2% • 1% hasta el 4 nivel de profundidad de Director</i>
BONOS DE NO DIRECTOR	Bono G	Bono Grupal (2-14% del precio de EP) <i>Es necesaria una actividad de 1TP + 2 TP para alcanzarlo</i>
	Bono 3TP	Bono de Mayorista (2-14% del precio de EP) <i>Es necesaria una compra personal de 1TP para alcanzarlo</i>
	Bono SZE	Por las compras propias (6-20% del valor EP) <i>¡Solo se puede comprar por este valor!</i>
	Bono ÚTF	Por las compras de los comercializadores nuevos de producto (EP- 10%)
ESTATUS DE COMPRADOR	ÚTF	<i>Posteriormente a registrarse se pueden hacer compras en KÁ. Pasando de 0,5TP se pueden hacer compras a precio de EP</i>