

SEIS MANERAS DE GANAR

con su nuevo negocio desde su casa



El Plan de Compensación de Immunotec

PARA CONSULTORES INDEPENDIENTES

Existen seis maneras de ganar cuando empieza un negocio de Immunotec desde su casa.

Cada negocio es diferente: usted elegirá la mejor manera de empezar y desarrollar el suyo.

1 GANANCIAS POR VENTAS AL POR MENOR

La ganancia por ventas al por menor es la diferencia entre el descuento de un Consultor de 30% y el precio de venta de los productos. Usted obtiene ganancias al por menor de 30% cuando usted compra productos y los vende directamente a sus clientes al precio de venta. Usted también obtiene ganancias al por menor de 30% cuando sus clientes ordenan a través del centro de ventas de su sitio web o cuando hacen pedidos directamente a Immunotec.

2 GANANCIAS POR VENTAS AL POR MAYOR DE CLIENTES EN AUTOENVÍO

Los clientes en AutoEnvío reciben 20% de descuento en sus productos. Usted obtiene una ganancia por ventas al mayor de 10% en sus pedidos mensuales.

3 COMISIONES RESIDUALES Y AVANCES DE RANGO

Además de los ingresos generados a través de su base de clientes personales, los Consultores ganan comisiones residuales con base en las ventas realizadas a los clientes dentro de su red de distribución. Aquí es donde el modelo de negocios de marketing en red muestra su solidez. Immunotec paga a los Consultores hasta un 47% en comisiones residuales sobre el precio del volumen comisionable (VC) de cada producto vendido. Al patrocinar Consultores, apoyarlos en la venta de productos y ayudarles a enseñar a sus equipos a hacer lo mismo, sus ventas en red pueden crecer. A medida que asciende de rango, las comisiones residuales ofrecen recompensas para los líderes que ayudan a otros a crecer y alcanzar los rangos de liderazgo de Immunotec a través de la venta de productos.

	MIEMBRO	ASOCIADO	PLATA	ORO	DIAMANTE	DIAMANTE EJECUTIVO	PLATINO
	REQUISITOS DE CALIFICACIÓN		REQUISITOS MENSUALES DE CALIFICACIÓN Y MANTENIMIENTO				
	400 VP en cualquier mes de comisión	2,000 VGP de los cuales 400 deben ser VP en cualquier mes de comisión	6,000 VTO + 3 ramificaciones de Asociados calificados, con no más de 2,700 puntos por ramificación*	30,000 VTO + 3 ramificaciones de Asociados calificados, con no más de 13,500 puntos por ramificación*	125,000 VTO + 4 ramificaciones de Asociados calificados, con no más de 56,250 puntos por ramificación*	500,000 VTO + 4 ramificaciones de Asociados calificados, con no más de 225,000 puntos por ramificación*	1,500,000 VTO + 4 ramificaciones de Asociados calificados, con no más de 675,000 puntos por ramificación*
	MANTENIMIENTO						
	180 VP	400 VP	400 VP	600 VP	600 VP	600 VP	600 VP
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2		5%	10%	10%	10%	10%	10%
G3		5%	5%	7%	7%	7%	7%
G4			5%	7%	7%	7%	7%
G5				7%	7%	7%	7%
G6					7%	7%	7%
G7						2%	2%
G8							2%

*Una ramificación es cualquier Consultor de primer nivel y su línea descendente.

4 BONO POR DESARROLLO DEL NEGOCIO

El Bono por desarrollo del negocio se paga a los patrocinadores de nuevos Consultores y clientes, y se calcula sobre un porcentaje del volumen comisionable (VC) de los productos comprados para la reventa a los clientes por Consultores y uso personal de los clientes en el mismo mes que se inscriben. El bono puede ser de 5%, 10% o 20%, dependiendo del número de Consultores y clientes que usted patrocine en un mes determinado. El Bono por desarrollo del negocio de 20% se paga de manera bimensual a los Consultores que califican.

Patrocine  Consultor o cliente* y gane un Bono por desarrollo del negocio de un 5% del valor total de las compras realizadas el primer mes.**

Ejemplo \$500 x 1 x 5% = **\$25**

Patrocine  Consultores y/o clientes* y gane un Bono por desarrollo del negocio de un 10% del valor total de las compras realizadas por AMBOS el primer mes.**

Ejemplo \$500 x 2 x 10% = **\$100**

Patrocine  o más Consultores y/o clientes* y gane un Bono por desarrollo del negocio de un 20% del valor total de TODAS las compras realizadas el primer mes.**

Ejemplo \$500 x 3 x 20% = **\$300**

*Los clientes deben adquirir un Paquete de salud para clientes. **Sólo productos sujetos a comisión. **Nota:** Puede ganar este bono todos los meses.

5 BONO POR ASCENSO Y BONO POR ASCENSO ACELERADO

Los Bonos por ascenso se pagan cada vez que un Consultor sube a un rango más alto.

BONO POR ASCENSO*	
ASCIENDA A	SU BONO POR ASCENSO
PLATA	\$200
ORO	\$500
DIAMANTE	\$2,500
DIAMANTE EJECUTIVO	\$5,000
PLATINO	\$10,000

0

BONO POR ASCENSO ACELERADO**						
ASCIENDA EN LOS PRIMEROS	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	TOTAL
2 MESES	\$200	\$200				\$400
4 MESES	\$500	\$500				\$1,000
8 MESES	\$2,500	\$1,250	\$1,250			\$5,000
12 MESES	\$5,000	\$5,000	\$5,000	\$5,000		\$20,000
24 MESES	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$100,000

*El Bono por ascenso se paga cuando un Consultor es promovido y mantiene su nuevo rango por segundo mes consecutivo.

**El Bono por ascenso acelerado se paga cuando un Consultor es promovido a un nuevo rango dentro de un período específico de tiempo y se paga después de varios meses.

Se debe mantener el nuevo rango todos los meses para poder ganar el bono.

Nota: Los bonos se aplican a las nuevas promociones y sólo se pueden ganar una vez por rango.

6 BONO POR ASCENSO Y BONO POR ASCENSO ACELERADO EN LA LÍNEA ASCENDENTE

Immuntec reconoce los esfuerzos de liderazgo y a los Consultores de línea ascendente que enseñan, inspiran y apoyan sus Consultores para ascender en rango.

BONO POR ASCENSO EN LA LÍNEA ASCENDENTE*		
UN CONSULTOR EN SU LÍNEA DESCENDENTE ASCIENDE A	SU RANGO (PAGADO COMO)	MES 2
ORO	El primer Oro calificado o superior	\$250
DIAMANTE	El primer Diamante calificado o superior	\$1,000
DIAMANTE EJECUTIVO	El primer Diamante Ejecutivo calificado o superior	\$2,500
PLATINO	El primer Platino calificado	\$10,000

Y

BONO POR ASCENSO ACELERADO EN LA LÍNEA ASCENDENTE**					
UN CONSULTOR EN SU LÍNEA DESCENDENTE ASCIENDE EN LOS PRIMEROS	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	GANANCIA MÁXIMA
4 MESES	\$250				\$500
8 MESES	\$1,000	\$1,000			\$3,000
12 MESES	\$1,666	\$1,666	\$1,668		\$7,500
24 MESES	\$6,250	\$6,250	\$6,250	\$6,250	\$35,000

*El Bono por ascenso en la línea ascendente se paga a la línea ascendente de rango igual o superior "pagado como" cuando el Bono por ascenso lo gana un Consultor de su línea descendente en el rango Oro o superior. Por ejemplo: cuando un Consultor en la línea descendente es promovido al rango Diamante y obtiene el Bono por ascenso, la primera línea ascendente "pagada como" Diamante o superior recibirá el Bono por ascenso en la línea ascendente de \$1,000.

**El Bono por ascenso acelerado en la línea ascendente se paga cuando un Consultor en la línea descendente es promovido a un nuevo rango dentro de un período específico de tiempo y se paga después de varios meses. Los Consultores en la línea descendente deben mantener el nuevo rango todos los meses para poder ganar el bono.

Nota: Los bonos se aplican a las nuevas promociones y sólo se pueden ganar una vez por rango.



UNA CRECIENTE LÍNEA DE PRODUCTOS DE GRAN CALIDAD BASADOS EN LA CIENCIA

Salud, bienestar, condición física, belleza interior y exterior. Éstos son los temas que se encuentran en el centro de la creciente industria de productos para el estilo de vida actual.

Los Consultores Independientes de Immunotec desarrollan su negocio desde su casa sobre bases sólidas de ventas directas de productos al consumidor.



Rangos de Immunotec

Ciente | Un cliente es un consumidor que compra a precio de venta al por menor pero que no participa en la oportunidad de negocio.

Cientes en AutoEnvío | Un cliente que se suscribe al programa pedido mensual automático opcional y recibe 20% de descuento.

Consultor Empresario | Un Consultor que no ha cumplido con los requisitos de nivel Miembro o superior. Un Consultor Empresario es elegible para un descuento del 20%.

Consultor Miembro | Un Consultor que ha acumulado 400 VP una vez dentro de un periodo de comisiones. Consultores Miembros califican para el máximo de 30% de descuento y son elegibles para ser pagado por los clientes y de manera descendente en una generación (G1) en otros Consultores Miembros. Los Consultores Miembros deben mantener 180 de VP mensualmente para mantener su estatus y ser "pagados como" Miembros.

Consultor Asociado | Un Consultor que ha acumulado 2,000 VGP de los cuales 400 puntos deben ser VP una vez dentro de un periodo de comisión. Los Consultores Asociados son admisibles para que se les paguen tres generaciones hacia abajo (G1-G3). Los Consultores Asociados deben acumular 400 VP mensualmente para mantener su estatus y ser "pagados como" Asociados.

Consultor Plata | Un Consultor que ha acumulado, dentro de un periodo de comisiones, 6,000 VTO con 400 VP y 3 ramificaciones de Asociados calificados con no más de 2,700 puntos provenientes de la misma ramificación. Los Consultores Plata son admisibles para que se les paguen cuatro generaciones hacia abajo (G1-G4).

Consultor Oro | Un Consultor que ha acumulado, dentro de un periodo de comisiones, 30,000 VTO con 600 VP y 3 ramificaciones de Asociados calificados con no más de 13,500 puntos provenientes de la misma ramificación. Los Consultores Oro son admisibles para que se les paguen cinco generaciones hacia abajo (G1-G5).

Consultor Diamante | Un Consultor que ha acumulado, dentro de un periodo de comisiones, 125,000 VTO con 600 VP y 4 ramificaciones de Asociados calificados con no más de 56,250 puntos provenientes de la misma ramificación. Los Consultores Diamante son admisibles para que se les paguen seis generaciones hacia abajo (G1-G6).

Consultor Diamante Ejecutivo | Un Consultor que ha acumulado, dentro de un periodo de comisiones, 500,000 VTO con 600 VP y 4 ramificaciones de Asociados calificados con no más de 225,000 puntos provenientes de la misma ramificación. Los Consultores Diamante Ejecutivo son admisibles para que se les paguen siete generaciones hacia abajo (G1-G7).

Consultor Platino | Un Consultor que ha acumulado, dentro de un periodo de comisiones, 1,500,000 VTO con 600 VP y 4 ramificaciones de Asociados calificados, de los cuales no más de 675,000 puntos pueden provenir de la misma ramificación. Los Consultores Platino son admisibles para que se les paguen ocho generaciones hacia abajo (G1-G8).

DECLARACIÓN DE DIVULGACIÓN DE INGRESOS

Los ejemplos de ingresos en este folleto no deben considerarse como una garantía o proyección de sus ingresos o ganancias reales. Cualquier representación o garantía de ganancias, ya sea por parte de Immunotec o por parte del Consultor Independiente de Immunotec podrían ser engañosas. El éxito con Immunotec resulta de los esfuerzos en ventas efectivas, las cuales requieren trabajo arduo, diligencia y liderazgo. Su éxito depende de la eficacia con la cual practique estas cualidades.

Terminología de Immunotec

AutoEnvío | El programa de pedido mensual automático opcional para Consultores Independientes y clientes. El AutoEnvío puede ser cancelado en cualquier momento hasta 2 días antes de su fecha elegida para el AutoEnvío.

AutoEnvío activo | Un Consultor que ha realizado una compra, durante el presente mes, utilizando el programa de pedido mensual automático opcional.

Calificación por ramificación | Para que un Consultor reciba el pago de un nivel Plata o superior, debe contar con un volumen de ventas que provenga de por lo menos un Asociado calificado en cada "ramificación" de la línea descendente de su organización. El número de ramificaciones de Asociados calificados depende de su título por el que está siendo "pagado como".

Comisiones residuales | Se trata de un pago por el trabajo que usted haya realizado anteriormente. Obtiene una comisión basada en lo que estén haciendo actualmente las personas que usted haya patrocinado.

Compresión completa | La compresión completa permite a Immunotec pagar todas las comisiones en su totalidad. Las comisiones fluyen hacia los Consultores calificados en la línea ascendente hasta cada nivel de pago (Generación) haya sido pagado.

Consultor activo | Un Consultor que ha realizado una compra con volumen personal (VP) asociado en el presente mes o que está calificado como Consultor Miembro o superior.

Consultor Asociado calificado | Un Consultor a quien se paga en el rango de Asociado o superior.

Generación | Una generación es la relación entre un Consultor calificado de la línea ascendente y un Consultor calificado de la línea descendente. La admisibilidad depende de que el Consultor sea "pagado como" según su título durante un periodo mensual determinado.

Línea ascendente | Tanto su patrocinador como la persona que su patrocinador "puso arriba de usted" en su equipo.

Línea descendente | Son a todos los Consultores Independientes y clientes que están debajo de usted en organización.

Patrocinador | La persona que lo inició en este negocio es su patrocinador. Usted será el patrocinador de las personas que usted integre al negocio.

Patrocinio personal | Un Consultor que usted ha patrocinado personalmente en el negocio Immunotec.

Puntos por volumen | Se utilizan para fines de ascenso de rango y calificación. Todos los productos y paquetes tienen un VP asignado; favor de referirse a la lista de precios para más detalles.

Ramificación | Una ramificación es cualquier Consultor de primer nivel y su línea descendente.

Rango | Su rango depende de su volumen de ventas (total, personal y de grupo), así como del número de ramificaciones de Asociados calificados.

Ventas al por menor | Son las ventas que usted hace a los clientes al precio de venta al por menor sugerido.

Volumen comisionable (VC) | La cantidad base en dólares asignada a un producto que es considerada para pagar las comisiones.

Volumen de calificación | Es la suma de todo el volumen personal (VP), volumen personal del cliente y del volumen de todas las ramificaciones hasta el volumen máximo permitido por el rango alcanzado.

Volumen de grupo personal (VGP) | Incluye el volumen personal, el volumen de venta al por menor y del cliente y de todo el volumen de Consultores patrocinados personalmente que no hayan ascendido a Miembro o más alto durante el mes anterior.

Volumen personal (VP) | Es la suma de todos los puntos de volumen obtenidos a partir de pedidos personales realizados por un Consultor.

Volumen total organizacional (VTO) | Incluye todo su volumen personal (VP) más el volumen total de todos los Consultores y clientes en la línea descendente.

