

 Immunotec®

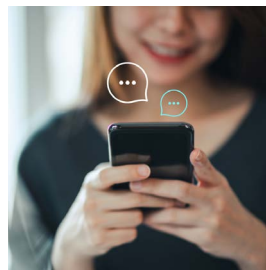
Plan de Compensación



El mundo ha experimentado cambios increíbles y también ha cambiado nuestra forma de concebir el trabajo. En lugar de las rutinas aburridas, el tráfico desquiciante y las oficinas repletas de cubículos, las personas se han abierto a nuevas posibilidades para ganarse la vida. Ya no buscan simplemente tener un trabajo para pagar sus recibos, sino contar con un medio gratificante para mantener a sus familias. Continúan buscando seguridad, pero quieren una forma de alcanzarla que tenga sentido, que aporte valor a los demás y permita la autorrealización. Esto ha creado un panorama de oportunidades gracias a tendencias que evolucionan muy rápidamente como las siguientes:



TRABAJO A DISTANCIA



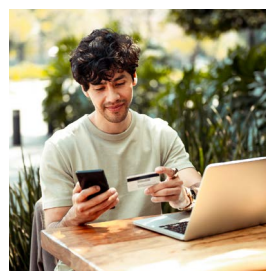
MARKETING EN REDES SOCIALES



ACTIVIDADES CON INGRESOS ADICIONALES



NEGOCIOS DE ESTILO DE VIDA



COMERCIO ELECTRÓNICO



NETWORK MARKETING



NEGOCIOS DESDE CASA

Si eres una de esas personas que buscan un negocio con un estilo de vida diferente, Immunotec es la solución ideal. Es la oportunidad perfecta para trabajar desde casa, ya sea porque simplemente busques un “ingreso adicional” o desarrollar una nueva profesión. Y una de las mayores ventajas de convertirse en Consultor de Immunotec es la oportunidad de descubrir el poder del apalancamiento.

Si analizáramos a los empresarios más importantes del mundo, nos daríamos cuenta de que todos ellos tienen una cosa en común: saben cómo aprovechar el poder del **apalancamiento**.

El apalancamiento es la herramienta más poderosa para llegar al éxito, porque te permite escapar de la trampa de “intercambiar tiempo por dinero”, esa idea que detiene a tantas personas. Ahora, como Consultor Independiente Immunotec, puedes tener la misma oportunidad que tienen los empresarios más exitosos. Analicemos cómo se desarrolla todo esto.

El **Plan de Compensación de Immunotec** recompensa por el volumen que tú y tu red de Consultores generéis a medida que todos construís una base de Clientes personales.

Hay **siete formas** de ganar:

1. Ganancias por Compras de Clientes
2. Bono por Compras de Clientes
3. Bono de Desarrollo de Negocio
4. Comisiones de Equipo
5. Bonos por Avance y por Avance Acelerado
6. Bonos por Avance y por Avance Acelerado de Línea Descendente
7. Bono del Consultor Platino Principal



Ganancias por Compras de Clientes

Construir una gran base de Clientes es la clave para tener un negocio sólido y rentable, y obtendrás ganancias por cada compra que realice un cliente. Cuando los Clientes compran productos de Immunotec, Immunotec se encarga de toda la logística y te paga las comisiones por esas compras. Las ganancias por compras de clientes se determinan por la diferencia entre el precio que tú como Consultor pagarías y el precio que paga el Cliente. Esta diferencia oscila entre el 5% y 30%.

Analicemos un ejemplo sencillo. Si una caja de producto con descuento de Consultor cuesta 70€ y el mismo producto se vende a 100€, entonces tú ganarías 30€ cuando un Cliente compra este artículo al precio de venta al público. Supongamos que vendemos la misma caja de producto a un Cliente Preferente que paga 90€ por caja, esto significa que recibirías 20€.

Si tuvieras la misma caja de producto y se la vendieras a un Cliente Preferente con Suscripción mensual que paga 75€, la ganancia sería de 5€. Aunque la comisión es menor, la suscripción garantiza que el Cliente vuelva a hacer un pedido todos los meses. Estas suscripciones mensuales contribuyen también para calificar al Bono por Compras de Clientes con el que puedes ganar hasta un 20% del Volumen Comisionable (VC), que es la segunda forma de ganar con las compras de tus Clientes.

2

Bono por Compras de Clientes

El Bono por Compras de Clientes te recompensa en base a la cantidad de Volumen de Ventas de Clientes (VVC) que acumules en un mes natural. El VVC es el volumen total que tus Clientes (nuevos y existentes) compran directamente a Immunotec. Cuanto mayor sea el volumen, tú ganarás más. Este bono te recompensa mes tras mes, y a medida que aumentan tus Clientes que realizan pedidos, también lo hace tu bono.

VOLUMEN DE VENTAS DEL CLIENTE (VVC)	NÚMERO MÍNIMO DE CLIENTES EN SU PRIMER NIVEL CON VP	BONO POR COMPRAS DE CLIENTES
1.000 - 1.999	2	5% de VC
2.000 - 2.999	4	10% de VC
3.000 +	6	20% de VC

Las Comisiones de Equipo se pagan sobre una base modificada cuando se paga el Bono por Compras de Clientes. Para recibir este bono, el patrocinador del Cliente debe ser "pagado como" Asociado o superior en el mes en el cual el Cliente hizo su compra.

Veamos un ejemplo de este bono:

Si tienes 3 Clientes (1 nuevo y 2 existentes) que compran 400 VP cada uno este mes, podrás calificar al primer nivel del bono, que te da derecho al 5% del VC comprado por esos Clientes. Si suponemos que el VC de cada uno de esos 3 pedidos de 400 PV es de 150€, estarías ganando 22,50€ más (3 x 150€ x 5%).

Ahora bien, si tienes 8 Clientes (3 nuevos y 5 existentes) que piden 400 VP este mes, puedes calificar al nivel superior del bono del 20%. Esto significa que, suponiendo 150€ de VC en cada pedido, ganarías un bono adicional de 240€ (8 x 150€ x 20%).



VC = VOLUMEN COMISIONABLE: valor asignado a un producto por el que se pagan comisiones. El VC tiene un valor diferente al precio del producto.

3

Bono de Desarrollo de Negocio

Además, puedes ganar el Bono de Desarrollo de Negocio o BDN. Este bono te recompensa por ayudar a tus nuevos Consultores a construir su negocio. Cuando inscribas personalmente a nuevos Consultores, recibirás entre un 5% y un 20% sobre el volumen comisionable de los productos comprados por esos Nuevos Consultores en su mes de registro.*

Es importante tener en cuenta que, a diferencia del Bono por Compras de Clientes, el Bono de Desarrollo de Negocio sólo te recompensa el primer mes de actividad del nuevo Consultor.

En pocas palabras, si inscribes a un Consultor, recibirás un 5% del BDN sobre el volumen comisionable que produzca en su cuenta el primer mes. Cuando inscribas a dos nuevos Consultores en un mes, recibirás un 10% y si inscribes a tres o más nuevos Consultores en un mes, ¡tu porcentaje del BDN sube al 20%!

NUEVOS CONSULTORES	% BDN	EJEMPLO DE GANANCIAS DEL BDN
1	5% de VC	500€ VC x 1 x 5% = 25€
2	10% de VC	500€ VC x 2 x 10% = 100€
3+	20% de VC	500€ VC x 3 x 20% = 300€

* No aplica para los paquetes de Suscripción mensual. El patrocinador que inscribe a un nuevo Consultor ganará el Bono de Desarrollo de Negocio (BDN) y la comisión de equipo correspondiente a la Generación 1 en el mes de inscripción.



4 Comisiones de Equipo

Como sabes, el apalancamiento es la herramienta más poderosa para alcanzar el éxito, y una forma de disfrutar del apalancamiento es a través de las Comisiones de Equipo. Immunotec paga a los Consultores hasta un 47% en comisiones de equipo sobre el Volumen Comisionable (VC) de cada producto vendido.

A medida que inscribes a Consultores, les apoyas en la venta de productos y les ayudas a enseñar a sus equipos a hacer lo mismo, puedes avanzar de rango. Cuanto más alto sea el rango alcanzado, mayor será el potencial de ingresos. Las Comisiones de Equipo se obtienen por la venta de productos de Immunotec por parte de los Consultores Independientes. Los Consultores no están obligados a comprar productos para ganar comisiones, ya que pueden cumplir su requisito de volumen de ventas personal a través de las compras de Clientes inscritos de forma personal.

	MIEMBRO	ASOCIADO †	PLATA	ORO	DIAMANTE	DIAMANTE EJECUTIVO	PLATINO
	REQUISITOS PARA EL LOGRO		REQUISITOS MENSUALES DE CALIFICACIÓN Y MANTENIMIENTO				
	400 VVP en cualquier mes de comisión	2.000 VGP de los cuales 400 deben ser VVP en cualquier mes de comisión	6.000 VTOC	30.000 VTOC	125.000 VTOC	500.000 VTOC	1.500.000 VTOC
			3 ramificaciones de Asociados		4 ramificaciones de Asociados		
			HASTA 2.700 PUNTOS POR RAMIFICACIÓN	HASTA 13.500 PUNTOS POR RAMIFICACIÓN	HASTA 56.250 PUNTOS POR RAMIFICACIÓN	HASTA 225.000 PUNTOS POR RAMIFICACIÓN	HASTA 675.000 PUNTOS POR RAMIFICACIÓN
	REQUISITOS MENSUALES DE MANTENIMIENTO						
	180 VVP	400 VVP	400 VVP	600 VVP	600 VVP	600 VVP	600 VVP
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%

† Ten en cuenta que es necesario alcanzar el rango de Asociado antes de avanzar a rangos superiores.

VVP = Volumen de Venta Personal: es la suma de todos los puntos de volumen generados por los productos comprados personalmente por un Consultor y por las compras realizadas por los Clientes referidos personalmente por un Consultor.

VGP = Volumen de Grupo Personal: incluye el Volumen de Ventas Personales (VVP) y todo el volumen de las líneas de Consultores patrocinados personalmente que no han avanzado a Asociado o superior en el mes anterior.

VTOC = Volumen Total de Calificación: la suma de todo el Volumen de Venta Personal (VVP) y el volumen de todas las ramificaciones hasta el volumen máximo por ramificación permitido para alcanzar el rango.

5 Bonos por Avance y por Avance Acelerado

Los Consultores ganan Bonos de Avance por desarrollar su organización promoviendo la venta de productos y enseñando a otros a hacer lo mismo. Estos bonos se pagan cada vez que un Consultor avanza a un rango superior y lo mantiene en los meses siguientes. El Bono por Avance te recompensa por alcanzar un nuevo rango en cualquier momento. El Bono por Avance Acelerado te recompensa aún más por lograr ese avance de rango dentro de un periodo específico.

Todos los Consultores tienen la oportunidad de obtener bonos por avance de rango siempre que mantengan los requisitos por segundo mes consecutivo. No hay límite de tiempo para ganar estos bonos.

El Bono por Avance se paga cuando un Consultor avanza y mantiene su nuevo rango durante un segundo mes consecutivo. El Bono por Avance Acelerado se paga cuando un Consultor avanza a un nuevo rango dentro de un periodo de tiempo específico y se paga a lo largo de varios meses. El nuevo rango debe mantenerse cada mes para obtener el bono. El Bono Acelerado puede obtenerse en cualquiera de los meses elegibles en los que se conserve el rango. Un elemento importante en el éxito de un negocio es el mentoring y la formación que recibes y que luego impartes a tu propio equipo. Este bono fomenta este comportamiento.

BONO POR AVANCE	
AVANZA Y MANTÉN EL RANGO	TU BONO POR AVANCE
PLATA	135 €
ORO	400 €
DIAMANTE	2.000 €
DIAMANTE EJECUTIVO	3.500 €
PLATINO	7.500 €

O

BONO POR AVANCE ACCELERADO						
AVANZA EN LOS PRIMEROS	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	TOTAL
2 MESES	135 €	135 €				270 €
4 MESES	400 €	400 €				800 €
8 MESES	2.000 €	1.000 €	1.000 €			4.000 €
12 MESES	3.500 €	3.500 €	3.500 €	3.500 €		14.000 €
24 MESES	15.000 €	15.000 €	15.000 €	15.000 €	15.000 €	75.000 €

Nota: Los bonos sólo se aplican a los nuevos avances de rango y se obtienen una sola vez por rango.



Bono por Avance y por Avance Acelerado de Línea Descendente

Immunotec reconoce los esfuerzos del liderazgo y de los Consultores patrocinadores que inspiran, enseñan y apoyan a sus Consultores para que avancen de rango. El Bono por Avance de Línea Descendente y el Bono por Avance Acelerado de Línea Descendente te recompensan por estos esfuerzos. Estos bonos garantizan que tú y tu equipo recibáis el mejor entrenamiento, apoyo y mentoring posibles a medida que crecen vuestros negocios.

El Bono por Avance de Línea Descendente se paga al Consultor en Línea Ascendente de rango igual o superior "pagado como" cuando un Consultor de su Línea descendente gana el Bono por Avance en el Rango Oro o superior. Por ejemplo: cuando un Consultor de línea descendente avanza a Diamante y obtiene el Bono por Avance, el primer patrocinador de línea ascendente "pagado como" Diamante o superior recibirá 750€ como Bono por Avance del Consultor de su Línea Descendente. El Bono por Avance Acelerado de Línea Descendente se paga al Consultor en Línea Ascendente de rango igual o superior cuando un Consultor en la Línea Descendente avanza a un nuevo rango dentro de un período específico de tiempo y se paga los siguientes meses después del mes de confirmación del Consultor en Línea Descendente, siempre y cuando cumplan con los requisitos del calificación y mantenimiento del rango.

BONO POR AVANCE DE LÍNEA DESCENDENTE		
UN CONSULTOR EN TU LÍNEA DESCENDENTE AVANZA A	TU RANGO (PAGADO COMO)	MES 2
ORO	El primer Oro calificado o superior	200 €
DIAMANTE	El primer Diamante calificado o superior	750 €
DIAMANTE EJECUTIVO	El primer Diamante Ejecutivo calificado o superior	2.000 €
PLATINO	El primer Platino calificado	7.500 €

Y

BONO POR AVANCE ACCELERADO DE LÍNEA DESCENDENTE					
UN CONSULTOR DE TU LÍNEA DESCENDENTE AVANZA EN LOS PRIMEROS	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	GANANCIAS MÁXIMAS
4 MESES	180 €				380 €
8 MESES	750 €	750 €			2.250 €
12 MESES	1.200 €	1.200 €	1.200 €		5.600 €
24 MESES	4.600 €	4.600 €	4.600 €	4.600 €	25.900 €



Bono del Consultor Platino Principal

Cuando un Consultor Platino calificado promueve a un Consultor Platino en su línea descendente, califica como Consultor Platino Principal y participará en un fondo común progresivo que le permitirá compartir, mensualmente, hasta el 0,5% del Volumen Comisionable Total (VCT) de la Compañía.

Este bono recompensa a los Líderes con un porcentaje más alto a los avances más cercanos, frente a los avances realizados en niveles inferiores.

Todos los Consultores Platino Principal calificados que tengan Consultores Platino calificados en su línea descendente pueden participar para obtener este bono mensual. Las participaciones se asignan de la siguiente manera:

LÍNEA DESCENDENTE	GENERACIÓN PLATINO	PARTICIPACIONES ASIGNADAS
PLATINO	G1	1
	G2	0,75
	G3	0,50
	G4	0,25
	G5+	0

Declaración de Ingresos

Los ejemplos de ingresos en este folleto no deben considerarse como una garantía o proyección de tus 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 llevar a confusiones. El tiempo y esfuerzo que dedican los Consultores Independientes a su respectivo negocio es una elección individual y no está designado por la Compañía.

Nota: Los bonos sólo se aplican a los nuevos avances de rango y se obtienen una sola vez por rango.



Como puedes ver, Immunotec se compromete a recompensarte por tu esfuerzo. Estás en el negocio por ti mismo, pero nunca estarás solo, porque todas las personas de tu línea de patrocinio están interesadas en que tengas éxito.

Cuando tienes la suerte de encontrar una empresa como Immunotec, únete a ella y forma parte de la razón de su crecimiento... te sorprenderá lo gratificante que puede llegar a ser para ti.



Familias que ayudan a familias...

En la actualidad, el mundo se enfrenta a muchos retos de salud, felicidad y prosperidad. Millones de personas tienen problemas de salud, económicos o, por desgracia, ambos. Immunotec es una Familia comprometida con la búsqueda de soluciones. Y buscamos personas ambiciosas y apasionadas que quieran marcar la diferencia. Si sientes lo que realmente somos, somos familias que ayudan a familias.

Para ello, seguimos explorando formas nuevas e innovadoras de compensar a nuestros Consultores, porque vosotros sois los que lleváis estas soluciones a todo el mundo.

Si crees que estamos destinados a vivir con salud, felicidad y prosperidad...

Si buscas algo más grande que tú para formar parte de ello...

Si estás listo para pasar a la acción y hacer que se produzca un cambio real...

Te invito a unirme a nuestra familia para llevar esta revolución del bienestar y la prosperidad a todo el mundo.

Mauricio Domenzain
CEO de Immunotec

Nota: Los componentes individuales del Plan de Compensación pueden diferir en algunos mercados extranjeros y están sujetos a cambios a criterio de la empresa con previo aviso.

GLOSARIO

ASCENDENTE (SPONSOR): Es el Consultor debajo del que te encuentras o del que te colocan en el momento de tu inscripción.

ASOCIADO CALIFICADO: Un Consultor que recibe una remuneración en el rango de Asociado o superior.

AUTOENVÍO: El programa opcional de suscripción mensual para Consultores Independientes y Clientes. El AutoEnvío se puede cancelar, pausar o reiniciar en cualquier momento hasta 2 días hábiles antes del día de envío señalado.

CALIFICACIÓN DE RAMIFICACIÓN: Para que un Consultor sea pagado como Plata o superior, el Consultor debe tener un volumen de ventas que provenga de al menos un Consultor Asociado Calificado en cada "ramificación" de su organización de línea descendente. El número de ramificaciones de Asociados Calificados que necesitas depende de tu título "Pagado como".

CLIENTE: Un Cliente es un consumidor que compra al precio de venta al público, pero no participa en la oportunidad de negocio.

CLIENTE PREFERENTE: Es un cliente que se une al programa Living Better Rewards y disfruta de un descuento sobre el PVP.

CLIENTE PREFERENTE EN AUTOENVÍO: Es el Cliente que tiene una suscripción mensual y recibe un descuento adicional sobre el PVP.

COMISIONES DE EQUIPO: Comisiones pagadas por la venta de productos de los Consultores que tú patrocinas, y de otros Consultores patrocinados por ellos.

COMPRESIÓN DE PAGOS: Los Consultores que no están calificados para ganar comisiones en una generación específica, la comisión de esa generación pasa al siguiente Consultor de línea ascendente que está calificado para ganar.

CONSULTOR ACTIVO: Un Consultor que ha generado VVP durante el mes en curso o que es calificado como Consultor Asociado o superior. Los Consultores Activos están calificados para obtener comisiones de equipo y bonos adicionales de acuerdo con su rango y logros de ventas.

CONSULTOR EMPRESARIO: Un Consultor que no ha cumplido los requisitos para el rango de Miembro. Un Consultor Empresario es elegible para un descuento del 30%.

CONSULTOR MIEMBRO: Un Consultor que ha acumulado al menos 400 VVP dentro de un periodo de comisiones. Consultores Miembros califican para el máximo de 30% de descuento y son pagados por las compras de sus Clientes y por una generación inferior (G1) únicamente de otros Consultores Miembros. Los Consultores Miembros deben mantener 180 de VVP mensualmente para mantener su estatus y ser "pagados como" Miembros.

GENERACIÓN: Una generación es la relación entre un Consultor calificado de la línea ascendente y un Consultor calificado de su línea descendente. La calificación depende de

que el Consultor sea "Pagado como" su título de rango durante un periodo mensual determinado. La generación puede ser representada por una "G" con el número de generación. Por ejemplo, G3 sería la generación 3 por debajo del Consultor "Pagado como".

LÍNEA DESCENDENTE: Todos los Consultores Independientes y Clientes que están por debajo de ti en tu organización.

PATROCINADOR (ENROLLER): La persona que te ha introducido en este negocio es tu patrocinador. Tú serás el patrocinador de las personas que traigas al negocio.

PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO (PVP): Es el Precio de Venta de un producto sin descuento.

PUNTOS DE VOLUMEN: Se utilizan para fines de avance de rango y la calificación. Todos los productos y paquetes tienen un VP asociado. Consulta la lista de precios para obtener más detalles.

RAMIFICACIÓN: Una ramificación son todos los Consultores de primer nivel y su línea descendente.

RANGO: Tu rango depende de tu Volumen de Calificación, así como de las ventas de productos generadas por las ramificaciones de Asociados Calificados.

VENTAS AL POR MENOR: Son las ventas que realizas a los Clientes al precio de venta sugerido.

VOLUMEN COMISIONABLE (VC): El valor que se le asigna a un producto sobre el cual se paga una comisión. El VC puede tener un valor diferente al precio neto de venta (sin IVA) del producto.

VOLUMEN DEL GRUPO PERSONAL (VGP): Incluye el volumen de ventas personales (VVP) y todo el volumen de las líneas de Consultores patrocinados personalmente que no han avanzado a Asociado o superior en el mes anterior.

VOLUMEN DE VENTAS DEL CLIENTE (VVC): Incluye todos los puntos de volumen que se generan a partir de ventas a Clientes Personales de Consultores que compran productos directamente de Immunotec.

VOLUMEN DE VENTA PERSONAL (VVP): Es la suma de todos los puntos de volumen generados por los productos comprados personalmente por un Consultor y las compras realizadas por los Clientes referidos personalmente por un Consultor.

VOLUMEN TOTAL DE CALIFICACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN (VTOC): Es la suma de del Volumen de Venta Personal (VVP) y el volumen de todas las ramificaciones hasta el volumen máximo por ramificación permitido para el logro de rango.

VOLUMEN TOTAL DE LA ORGANIZACIÓN (VTO): Incluye todo el Volumen de Ventas Personal (VVP) más el VVP de todos los Consultores de la línea descendente.



Immunotec. **ESPAÑA**

 Immunotec

 immunoteces

www.immunotec.com

© 2023 Immunotec Inc. Todos los derechos reservados.