

 Immunotec®

Plan de Compensación Oficial



El mundo ha experimentado cambios monumentales y de igual manera 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. Ahora ya no buscan simplemente tener un trabajo para pagar las cuentas, 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 expresión personal. Esto ha creado un panorama de oportunidades gracias a tendencias que evolucionan de forma rápida como las siguientes:



TRABAJO A DISTANCIA



MARKETING EN REDES SOCIALES



ACTIVIDADES SECUNDARIAS CON INGRESOS ADICIONALES



NEGOCIOS CON ESTILO DE VIDA



COMERCIO ELECTRÓNICO



VENTAS DIRECTAS/ VENTAS LIBRES



NEGOCIOS EN CASA

Si eres una de esas personas que buscan un negocio con un estilo de vida, Immunotec es la solución ideal. Es la oportunidad perfecta para trabajar desde casa, ya sea que simplemente busques un “ingreso adicional” o desarrollar una nueva profesión. Y uno de los mayores atributos de convertirse en Consultor de Immunotec es la oportunidad de liberar 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 producen a medida que todos construyen una base de Clientes personales.

Hay **siete formas** de ganar:

1. Ganancias de ventas al por menor
2. Bono por Volumen de Clientes
3. Bono de Desarrollo de Negocio
4. Comisiones de Equipo
5. Bonos por Ascenso y por Ascenso Acelerado
6. Bonos por Ascenso y por Ascenso Acelerado al Ascendente
7. Bono del Consultor Platino Principal



Ganancias de ventas al por menor

La creación de una amplia base de Clientes son los cimientos de un negocio sólido y viable, y obtendrás ganancias de ventas al por menor con cada compra de tus clientes. Cuando los Clientes compran productos de Immunotec, Immunotec se encarga de toda la logística y te envían las comisiones por esa compra. Las ganancias por ventas al por menor que obtienes se determinan por la diferencia entre el precio que tú como Consultor pagarías y el precio que paga el Cliente. Esto es un rango entre 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 de ganancias por ventas al por menor.

Si tuvieras la misma caja de producto y se la vendieras a un Cliente Preferente con AutoEnvío que paga \$75, la ganancia por venta al por menor 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 Volumen de Clientes que puedes ser hasta del 20% del Volumen Comisionable (VC), que es la segunda forma de ganar con los pedidos de tus Clientes.

2

Bono por Volumen de Clientes

El Bono por Volumen de Clientes te recompensa en base a la cantidad de Volumen de Ventas del Cliente (VVC) que acumules en un mes calendario. El VVC es el volumen total comprado directamente a Immunotec por tus Clientes de primer nivel, nuevos y existentes. Entre mayor sea el volumen, más ganancias obtendrás. Este bono te recompensa mes tras mes, y a medida que aumentan tus Clientes que realizan pedidos (nuevos y existentes), también lo hace tu bono.

VOLUMEN DE VENTAS DEL CLIENTE (VVC)	NÚMERO MÍNIMO DE CLIENTES EN SU PRIMER NIVEL CON VP	NIVEL DE PAGO DEL BONO POR VOLUMEN 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 Volumen de Clientes. La base modificada ajusta la cantidad pagada a cada generación en una parte de la cantidad pagada por concepto de Bono por Volumen de Clientes en el pedido. Para recibir el bono, el Patrocinador del Cliente debe ser "Pagado como" Asociado o superior para el ciclo de comisión mensual en el que se genera el Volumen de Cliente.

Veamos un ejemplo de este poderoso 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, estarías ganando 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 puede tener un valor diferente al costo real del producto.

3

Bono de Desarrollo de Negocio

Además, puedes participar en el Bono de Desarrollo de Negocio o BDN. Este bono te recompensa por ayudar a tus nuevos consultores a empezar a construir su negocio rápidamente. Cuando inscribas personalmente a nuevos Consultores, recibirás entre un 5% y un 20% sobre el volumen comisionable.*

Es importante tener en cuenta que, a diferencia del Bono por Volumen 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%!

CRÉDITOS DEL BDN	PAGO DEL 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 AutoEnvío. El patrocinador que inscribe obtendrá el Bono de Desarrollo de Negocio (BDN) y el pago G1 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 participar en el 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 Consultores y los apoyes en la venta de productos y los ayudas a enseñar a sus equipos a hacer lo mismo, tú podrás avanzar de rango. A medida que sea mayor 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
	Ayuda a 3 ramificaciones del Asociado a vender producto			Ayuda a 4 ramificaciones del Asociado a vender producto			
			NO MÁS DE 2,700 PUNTOS POR RAMIFICACIÓN	NO MÁS DE 13,500 PUNTOS POR RAMIFICACIÓN	NO MÁS DE 56,250 PUNTOS POR RAMIFICACIÓN	NO MÁS DE 225,000 PUNTOS POR RAMIFICACIÓN	NO MÁS DE 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 para su reventa 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 hayan ascendido a Asociado o Superior en el mes anterior.

VTOC = Puntos de 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 Ascenso y por Ascenso Acelerado

Los Consultores ganan Bonos por Ascenso al vender productos y enseñando a otros a hacer lo mismo. Estos bonos se pagan cada vez que un Consultor asciende a un rango superior y lo mantiene en los meses siguientes. El Bono por Ascenso te recompensa por ascender a un nuevo rango en cualquier momento. El Bono por Ascenso Acelerado te recompensa aún más por lograr ese ascenso de rango dentro de un periodo específico.

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

El Bono por Ascenso se paga cuando un Consultor asciende y mantiene su nuevo rango durante un segundo mes consecutivo. El Bono por Ascenso Acelerado se paga cuando un Consultor asciende 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 la tutoría y la formación que recibes y que luego impartes a tu propio equipo. Este bono fomenta esta situación.

BONO POR ASCENSO	
ASCIENDE Y MANTENTE AHÍ	TU BONO POR ASCENSO
PLATA	\$170
ORO	\$425
DIAMANTE	\$2,100
DIAMANTE EJECUTIVO	\$4,250
PLATINO	\$8,500

Ó

BONO POR ASCENSO ACELERADO						
ASCENSO EN LOS PRIMEROS	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	TOTAL
2 MESES	\$170	\$170				\$340
4 MESES	\$425	\$425				\$850
8 MESES	\$2,100	\$1,050	\$1,050			\$4,200
12 MESES	\$4,250	\$4,250	\$4,250	\$4,250		\$17,000
24 MESES	\$17,000	\$17,000	\$17,000	\$17,000	\$17,000	\$85,000

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



Bono por Ascenso y por Ascenso Acelerado al Ascendente

Immunotec reconoce los esfuerzos del liderazgo y de los Consultores patrocinadores que inspiran, enseñan y apoyan a sus Consultores para que asciendan de rango vendiendo productos y ayudando a otros a hacer lo mismo. El Bono por Ascenso del Ascendente y el Bono por Ascenso Acelerado del Ascendente te recompensan por estos esfuerzos. Estos bonos garantizan que tú y tu equipo reciban el mejor entrenamiento, apoyo y tutoría posibles a medida que crecen sus negocios.

El Bono por Ascenso del Ascendente se entrega al Consultor Ascendente de línea Ascendente de igual o mayor rango "pagado como" cuando sus Consultores de Línea Descendente ganan un Bono por Ascenso en el rango Oro y superior. Por ejemplo: cuando un Consultor de línea descendente asciende a Diamante y obtiene el Bono por Ascenso, el primer patrocinador de línea ascendente "pagado como" Diamante o superior recibirá \$850 como pago de este bono. El Bono por Ascenso Acelerado del Ascendente se entrega cuando un Consultor de línea descendente asciende a un nuevo rango dentro de un periodo de tiempo específico y se paga a lo largo de varios meses. El nuevo rango del Consultor de Línea Descendente debe mantenerse cada mes para poder obtener este bono.

BONO POR ASCENSO DEL ASCENDENTE		
UN CONSULTOR EN TU LÍNEA DESCENDENTE ASCIENDE A	TU RANGO (PAGADO COMO)	MES 2
ORO	El primer Oro calificado o superior	\$210
DIAMANTE	El primer Diamante calificado o superior	\$850
DIAMANTE EJECUTIVO	El primer Diamante Ejecutivo calificado o superior	\$2,100
PLATINO	El primer Platino calificado	\$8,500

Y

BONO POR ASCENSO ACCELERADO DEL ASCENDENTE						
UN CONSULTOR DE TU LÍNEA DESCENDENTE ASCIENDE EN LOS PRIMEROS	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	GANANCIAS MÁXIMAS	
4 MESES	\$210				\$420	
8 MESES	\$850	\$850			\$2,550	
12 MESES	\$1,400	\$1,400	\$1,400		\$6,300	
24 MESES	\$5,300	\$5,300	\$5,300	\$5,300	\$29,700	

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



Bono del Consultor Platino Principal

Cuando un Consultor Platino calificado promueve a un Consultor Platino en su línea descendente, se califica como Consultor Platino Principal y será elegible para participar en un fondo común progresivo que le permitirá compartir, mensualmente, hasta el 0.5% del Volumen Comisionable Total (VCT) de toda la empresa.

Este bono está diseñado para proporcionar recompensas significativas a un Consultor Platino Principal que promueve a los Consultores Platino de su línea descendente. Este bono recompensa a los Líderes a una tasa más alta por la cantidad de Consultores Platino más cercanos generacionalmente al Platino Principal.

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

LÍNEA DESCENDENTE	GENERACIÓN PLATINO	ACCIONES 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 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 variar. El éxito con Immunotec resulta de los esfuerzos en ventas efectivas, las cuales requieren trabajo arduo, diligencia y liderazgo.

El éxito depende de la eficacia con la cual se practiquen estas cualidades.



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. Además, Immunotec lleva más de 25 años pagando puntualmente los cheques de comisiones.

Cuando tienes la suerte de encontrar una empresa como Immunotec, posicionarte en ella y formar 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 logras entender lo que realmente somos, somos familias que ayudan a familias.

Para ello, seguimos explorando formas nuevas e innovadoras de compensar a nuestros Consultores, porque ustedes son quienes llevan 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 ponerte en acción y hacer que se produzca un cambio real...

Te invito a unirme a nuestro equipo 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 cual te colocas de forma personal al momento de la inscripción.

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

AUTOENVÍO: El programa opcional de pedidos automáticos mensuales 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 para ayudar a generar ventas de productos 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 EN AUTOENVÍO: Un Cliente que se inscribe al programa opcional de pedidos automáticos mensuales y recibe un descuento.

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 son admisibles 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 Asociado o superior. Un Consultor Empresario es elegible para un descuento del 30%.

CONSULTOR MIEMBRO: Un Consultor que ha acumulado 400 VVP 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) solamente en 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: La persona que te ha introducido en este negocio es tu patrocinador. Tú serás el patrocinador de las personas que traigas al negocio.

PUNTOS DE VOLUMEN: Se utilizan para el ascenso 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 costo real 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 ascendido 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 para su reventa 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. **ECUADOR**

www.immunotec.com

© 2023 Immunotec Inc. Todos los derechos reservados.