

# Plan de Compensación de Ventas



Los Consultores y Organizadores de Princess House son empresarios independientes que obtienen ganancias de su propia reventa de productos, y obtienen ganancias adicionales de la reventa de los miembros del grupo que forman. Por lo tanto, las referencias a Ganancias incluyen los ingresos de las ventas personales sujetas a ganancias del Consultor (la diferencia entre su costo de mayoreo y el precio al menudeo al que vende a su cliente), así como otras ganancias resultantes de las ventas sujetas a ganancias de su grupo.

## Consultor

Como Consultor ganas dinero de tus Ventas sujetas a ganancias (VSG):

- 25% sobre tus VSG, pagadas semanalmente.
- Ganancia adicional de 5% o 10% cuando tus VSG por Período alcanzan \$1,500 o más, incluida con las ganancias de la Semana 4 del Período de ventas.

VSG POR PERÍODO	GANANCIA %	GANANCIA ADICIONAL	TOTAL %
*\$2,500 +	25%	10%	35%
*\$1,500 - \$2,499	25%	5%	30%
*Menos de \$1,500	25%	0%	25%

### CLAVES PARA EL ÉXITO COMO CONSULTOR

- Mantén tu calendario siempre lleno de demostraciones.
- Completa tu entrenamiento en el Centro de Aprendizaje PH.
- Realiza al menos 6 demostraciones por Período de ventas.
- Asiste a las juntas de tu Organizador.
- Pide que se te aclaren tus dudas.
- Escucha los consejos de tu Organizador.
- Enfócate en lograr las recompensas y los Viajes de Incentivo que ofrece la compañía.
- Enfócate en reclutar, es una parte esencial de tu negocio.

### EJEMPLO DE GANANCIAS POR PERÍODO

6 DEMOSTRACIONES DE \$550	=	\$3,300		
		\$3,300	@	25% BASE DE GANANCIA = \$825.00
		\$3,300	@	GANANCIA ADICIONAL DE 10% = \$330.00
				<b>GANANCIA TOTAL \$1,155.00</b>

Este es un ejemplo de que lo que puede ganarse si se logran todos los niveles básicos. Las ganancias actuales dependerán, entre otras cosas, de los esfuerzos y habilidades individuales, y el tiempo dedicado al negocio. Tus ganancias actuales pueden variar significativamente de este ejemplo.

# Organizador de UNIDAD

## PERFIL DE UN ORGANIZADOR DE UNIDAD EXITOSO

- VSG personales de \$4,000 o más en cada Período de venta.
- Tu Grupo de 10 Consultores o más.
- Mínimo de 2 personas en entrenamiento en cada Período de venta.

## CÓMO OBTENER ESTATUS DE UNIDAD

- Tus VSG de Grupo de \$15,000 durante tres Períodos de venta consecutivos.
- Mínimo de \$5,000 en VSG personales.
- Mínimo de \$5,000 en VSG de tus Consultores, (Consultores nuevos reclutados por ti y los Consultores nuevos reclutados por ellos durante los últimos 13 Períodos de venta).
- Si tu recluta personal fue reclutado hace más de 13 Períodos de venta, dicho recluta y sus reclutas no cuentan para la promoción a Unidad.
- La promoción se debe hacer efectiva dentro de un lapso de seis Períodos de venta después de lograr tus Ventas de Grupo requeridas.
- Completar y enviar el Acuerdo del Organizador (91075).

**Importante:** Los Consultores nuevos personales reclutados antes de los 13 Períodos de venta pueden formar parte de la Unidad nueva a petición del Organizador que vea afectadas sus Súper-ganancias. Se requiere la aprobación de Princess House.

## SÚPER-GANANCIAS POR DESARROLLO

Un Organizador de Unidad que promueve a un Organizador de Unidad recibe Súper-ganancias de 6.75% sobre las VSG de Grupo de la Unidad nueva durante 3 Períodos de venta y 2.70% durante los 3 Períodos siguientes. Las Súper-ganancias por desarrollo no se pagarán más de 2 veces por el mismo Organizador que se promueva.

En el caso de que una Unidad nueva cambie su estatus a Área, la Unidad original recibirá las Súper-ganancias por desarrollo sobre la Unidad Central de esa Área nueva (no sobre toda la Área) por el tiempo restante del plazo del pago de Súper-ganancias por desarrollo.

Si la Unidad original se promueve a Área, ese Organizador recibirá las Súper-ganancias por desarrollo o las Súper-ganancias de Grupo de Área, cualquiera que sea mayor.

## MANTENIMIENTO

Para mantener el estatus de Unidad, tu Unidad debe lograr un mínimo de \$12,000 en VSG de Grupo en por lo menos uno de los cuatro trimestres. Ver la sección Definiciones y Aclaraciones, bajo Trimestres de ventas.

Cuando un Organizador de Unidad promueve a una Unidad, el ciclo de mantenimiento comenzará después de dos trimestres de ventas completos a partir del Período de la promoción.

En el caso de que un Organizador de Unidad se reposicione como Consultor: Si sucede dentro de los 26 Períodos de ventas siguientes a la promoción de este Organizador de Unidad, todos los Consultores en su Unidad regresan al Organizador de Unidad que lo promovió. Si el Organizador que lo promovió ya no está en el negocio, entonces todos los Consultores regresan a la Unidad Central del Organizador de Área. Si no hay Organizador de Área, todos los Consultores serán Consultores no afiliados.

## GANANCIAS, SÚPER-GANANCIAS DE UN ORGANIZADOR DE UNIDAD

Como Organizador de Unidad, obtienes ganancias de tus VSG personales.

VSG PERSONALES	GANANCIA	SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO DE UNIDAD	TOTAL	GANANCIA ADICIONAL	TOTAL%
\$4,000 +	25%	6.75%	31.75%	10%	41.75%
\$2,500 - \$3,999	25%	6.75%	31.75%	5%	36.75%
Menos de \$2,500	25%	6.75%	31.75%	0%	31.75%

25% base de ganancia más 6.75% de Súper-ganancias de Unidad por VSG personales que se paga semanalmente para sumar un total de 31.75%. La ganancia adicional de 5% o 10% está incluida en las ganancias de la Semana 4 del Período de ventas.

### ADEMÁS DE LAS VSG PERSONALES, RECIBIRÁS SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO DE UNIDAD POR LAS VSG DE GRUPO:

- 13.50% sobre las VSG de todos tus Consultores nuevos durante sus primeras 8 semanas.
- 6.75% sobre las VSG de todos tus Consultores con 9 semanas o más en el negocio.

## EJEMPLO DE GANANCIAS POR PERÍODO

12 DEMOSTRACIONES PERSONALES @ \$550	=	\$6,600	@	25% GANANCIAS	=	\$1,650.00
		\$6,600	@	6.75% SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO DE UNIDAD	=	\$445.50
		\$6,600	@	10% GANANCIA ADICIONAL	=	\$660.00
						.....
				GANANCIAS, SÚPER-GANANCIAS DE UNIDAD Y GANANCIA ADICIONAL	=	\$2,755.50
				2 CONSULTORES NUEVOS, 3 DEMOSTRACIONES = \$3,300 @ 13.50%	=	\$445.50
				4 CONSULTORES ESTABLECIDOS, 6 DEMOSTRACIONES = \$13,200 @ 6.75%	=	\$891.00
						<hr/>
						<b>\$4,092.00</b>

Ganancias por Período basadas en Ventas sujetas a ganancias (VSG). Ver Definiciones y Aclaraciones.

Este es un ejemplo de que lo que puede ganarse si se logran todos los niveles básicos. Las ganancias actuales dependerán, entre otras cosas, de los esfuerzos y habilidades individuales, y el tiempo dedicado al negocio. Tus ganancias actuales pueden variar significativamente de este ejemplo.

# Organizador de **ÁREA**

## PERFIL DE UN ORGANIZADOR DE ÁREA EXITOSO

- VSG personales de \$4,000 o más en cada Período de venta.
- Tu Grupo de 50 Consultores o más.
- Mínimo de 8 personas en entrenamiento en cada Período de venta.

## CÓMO OBTENER ESTATUS DE ÁREA

- Promover al menos a una Unidad de tu Unidad.
- Tus VSG de Grupo de \$60,000 durante tres Períodos de venta consecutivos.
- Mínimo de \$15,000 de tu Unidad Central cuando sólo una Unidad ha sido promovida personalmente.
- Las VSG de Grupo deben provenir de tu Unidad y de las Unidades que has promovido durante los últimos 26 Períodos de venta.
- La promoción se debe hacer efectiva dentro de un lapso de nueve Períodos de venta después de lograr tus VSG de Grupo requeridas.
- Completar y enviar el Acuerdo del Organizador (91075).

**Importante:** Las Unidades promovidas antes de los 26 Períodos de venta pueden formar parte del Área nueva a petición del Organizador que vea afectadas sus Súper-ganancias. Se requiere la aprobación de Princess House.

## GANANCIAS, SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO Y GANANCIAS ADICIONALES DE UN ORGANIZADOR DE ÁREA

1. Recibe las mismas Ganancias, Súper-ganancias de Grupo y Ganancia adicional por VSG personales que un Organizador de Unidad.
2. Recibe Súper-ganancias de Grupo de Unidad sobre tu Unidad Central (13.50% o 6.75%) iguales a las de un Organizador de Unidad.
3. Recibe Súper-ganancias de Grupo de Área de 4.05% sobre todas las Unidades de tu Área, excepto de tu Unidad Central.

## SÚPER-GANANCIAS POR DESARROLLO

Un Organizador de Área que promueve a un Organizador de Área recibe Súper-ganancias de 4.05% sobre las VSG de Grupo del Área nueva durante 9 Períodos de venta y 1.80% por los 9 Períodos siguientes. Las Súper-ganancias por desarrollo no se pagarán más de 2 veces por el mismo Organizador que se promueva.

En el caso de que un Área cambie su estatus a División, el Área original recibirá las Súper-ganancias por desarrollo sobre el Área Central de esa División nueva (no sobre toda la División) por el tiempo restante del plazo del pago de Súper-ganancias por desarrollo. Si el Área original se promueve a División, ese Organizador recibirá las Súper-ganancias por desarrollo o las Súper-ganancias de Grupo de División, cualquiera que sea mayor.

## GANANCIA ADICIONAL TRIMESTRAL POR VSG DE GRUPO

VSG de Grupo	Ganancia adicional
\$77,000	\$500
\$88,000	\$1,000
\$110,000	\$1,500

Para recibir la Ganancia adicional trimestral por VSG de Grupo, las VSG de Grupo deben ser iguales o mayores a las VSG de Grupo durante el mismo trimestre del año anterior. En el caso de que un Área promueva a otro Área, el volumen de las VSG de Grupo para efecto de calcular la Ganancia adicional trimestral se determina al combinar el grupo recién promovido con el grupo existente por dos trimestres completos.

## MANTENIMIENTO

Para mantener el estatus de Área, cada Área debe lograr un mínimo de \$45,000 en VSG de Grupo en por lo menos uno de los cuatro trimestres de ventas. Ver la sección Definiciones y Aclaraciones, bajo Trimestres de ventas. Cuando un Organizador de Área promueve a una Área, el ciclo de mantenimiento comenzará después de cuatro trimestres completos a partir del Período de ventas de esa promoción.

En el caso de que un Organizador de Área se reposicione como Organizador de Unidad: Si sucede dentro de los 39 Períodos de ventas siguientes a la promoción de este Organizador de Área, todas las Unidades regresan al Organizador de Área que lo promovió. Si el Organizador que lo promovió ya no está en el negocio, entonces todos los Organizadores de Unidad regresan al Área Central del Organizador de División. Si no hay Organizador de División, todas las Unidades serán Organizadores de Unidad no afiliados.

## EJEMPLO DE GANANCIAS POR PERÍODO

12 DEMOSTRACIONES PERSONALES @ \$550	=	\$6,600	@	25% GANANCIAS	=	\$1,650.00
		\$6,600	@	6.75% SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO DE UNIDAD	=	\$445.50
		\$6,600	@	10% GANANCIA ADICIONAL	=	\$660.00
				.....		
				GANANCIAS, SÚPER-GANANCIAS DE UNIDAD Y GANANCIA ADICIONAL	=	\$2,755.50
		2 CONSULTORES NUEVOS, 3 DEMOSTRACIONES @ \$550	=	\$3,300 @ 13.50%	=	\$445.50
		4 CONSULTORES ESTABLECIDOS, 6 DEMOSTRACIONES @ \$550	=	\$13,200 @ 6.75%	=	\$891.00
		2 UNIDADES CON VSG DE \$4,000	=	\$8,000 @ 4.05%	=	\$324.00
						<hr/>
						<b>\$4,416.00</b>

Los Organizadores de Área también califican para recibir una Ganancia adicional trimestral de grupo de hasta \$1,500 por trimestre de ventas.

Este es un ejemplo de lo que puede ganarse si se logran todos los niveles básicos. Las ganancias actuales dependerán, entre otras cosas, de los esfuerzos y habilidades individuales, y el tiempo dedicado al negocio. Tus ganancias actuales pueden variar significativamente de este ejemplo.

# Organizador de DIVISIÓN

## PERFIL DE UN ORGANIZADOR DE DIVISIÓN EXITOSO

- VSG personales de \$4,000 o más en cada Período de venta.
- Tu Grupo de 100 Consultores o más.
- Mínimo de 20 personas en entrenamiento en cada Período de venta.

## CÓMO OBTENER ESTATUS DE DIVISIÓN

- Promover al menos a un Organizador de Área de tu Área.
- Tus VSG de Grupo de \$225,000 durante tres Períodos de venta consecutivos.
- Mínimo de \$60,000 de tu Área Central cuando sólo una Área ha sido promovida personalmente.
- Las VSG de Grupo deben provenir de tu Área y de las Áreas que has promovido durante los últimos 39 Períodos de venta.
- La promoción se debe hacer efectiva dentro de un lapso de 13 Períodos de venta después de lograr tus VSG de Grupo requeridas.
- Completar y enviar el Acuerdo del Organizador (91075).

**Importante:** Las Áreas promovidas antes de los 39 Períodos de venta pueden formar parte de la División nueva a petición del Organizador que vea afectadas sus Súper-ganancias. Se requiere la aprobación de Princess House.

## GANANCIAS, SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO Y GANANCIAS ADICIONALES DE UN ORGANIZADOR DE DIVISIÓN

1. Recibe las mismas Ganancias, Súper-ganancias de Grupo y Ganancia adicional por VSG personales que un Organizador de Unidad.
2. Recibe Súper-ganancias de Grupo de Unidad sobre tu Unidad Central (13.50% o 6.75%) iguales a las de un Organizador de Unidad.
3. Recibe Súper-ganancias de Grupo de Área de 4.05% sobre todas las Unidades de tu Área Central, excepto de tu Unidad Central.
4. Recibe Súper-ganancias de Grupo de División de 2.70% sobre todas las Áreas en tu División, excepto de tu Área Central.

## SÚPER-GANANCIAS POR DESARROLLO

Un Organizador de División que promueve a un Organizador de División recibe 2.70% sobre las VSG de Grupo de la División nueva durante 15 Períodos de venta y 0.9% por los 15 Períodos siguientes. Las Súper-ganancias por desarrollo no se pagarán más de 2 veces por el mismo Organizador que se promueva.

En el caso de que una División cambie su estatus a Zona, la División original recibirá las Súper-ganancias por desarrollo sobre la División Central de esa Zona nueva (no sobre toda la Zona) por el tiempo restante del plazo del pago de Súper-ganancias por desarrollo. Si la División original se promueve a Zona, ese Organizador recibirá las Súper-ganancias por desarrollo o las Súper-ganancias de Grupo de Zona, cualquiera que sea mayor.

## GANANCIA ADICIONAL TRIMESTRAL POR VSG DE GRUPO

VSG de Grupo	Ganancia adicional
\$275,000	\$2,500
\$357,000	\$3,000
\$440,000	\$3,500

Para recibir la Ganancia adicional trimestral por VSG de Grupo, las VSG de Grupo deben ser iguales o mayores a las VSG de Grupo durante el mismo trimestre del año anterior. En el caso de que una División promueva a otra División, el volumen de las VSG de Grupo para efecto de calcular la Ganancia adicional trimestral se determina al combinar el grupo recién promovido con el grupo existente por tres trimestres completos.

Los Organizadores de División nuevos pueden obtener una Ganancia adicional trimestral al nivel de Área durante tres trimestres completos.

## MANTENIMIENTO

Para mantener el estatus de División, cada División debe lograr un mínimo de \$150,000 en VSG de Grupo en por lo menos uno de los cuatro trimestres de ventas. Ver la sección Definiciones y Aclaraciones, bajo Trimestres de ventas. Cuando un Organizador de División promueve a una División, el ciclo de mantenimiento comenzará después de seis trimestres completos a partir del Período de ventas de esa promoción.

En el caso de que un Organizador de División se reposicione como Organizador de Área: Si sucede dentro de los 52 Períodos de ventas siguientes a la promoción de este Organizador de División, todas las Áreas regresan al Organizador de División que lo promovió. Si el Organizador que lo promovió ya no está en el negocio, entonces todos los Organizadores de Área regresan a la División Central del Organizador de Zona. Si no hay Organizador de Zona, todas las Áreas serán Organizadores de Área no afiliados.

## EJEMPLO DE GANANCIAS POR PERÍODO

8 DEMOSTRACIONES PERSONALES @ \$550	=	\$4,400	@	25% GANANCIAS	=	\$1,100.00
		\$4,400	@	6.75% SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO DE UNIDAD	=	\$297.00
		\$4,400	@	10% GANANCIA ADICIONAL	=	\$440.00
				.....		
				GANANCIAS, SÚPER-GANANCIAS DE UNIDAD Y GANANCIA ADICIONAL	=	\$1,837.00
		2 CONSULTORES NUEVOS, 3 DEMOSTRACIONES @ \$550	=	\$3,300 @ 13.50%	=	\$445.50
		4 CONSULTORES ESTABLECIDOS, 6 DEMOSTRACIONES @ \$550	=	\$13,200 @ 6.75%	=	\$891.00
		6 UNIDADES CON VSG DE \$4,400	=	\$26,400 @ 4.05%	=	\$1,069.20
		6 ÁREAS CON VSG DE \$8,400	=	\$50,400 @ 2.70%	=	\$1,360.80
						<b>\$5,603.50</b>

Los Organizadores de División también califican para recibir una Ganancia adicional trimestral de grupo de hasta \$3,500 por trimestre de ventas.

Este es un ejemplo de que lo que puede ganarse si se logran todos los niveles básicos. Las ganancias actuales dependerán, entre otras cosas, de los esfuerzos y habilidades individuales, y el tiempo dedicado al negocio. Tus ganancias actuales pueden variar significativamente de este ejemplo.

# Organizador de ZONA

## PERFIL DE UN ORGANIZADOR DE ZONA EXITOSO

- Tu Grupo de 250 Consultores o más.
- Mínimo de 50 personas en entrenamiento en cada Período de venta.

## CÓMO OBTENER ESTATUS DE ZONA

- Promover al menos a un Organizador de División de tu División.
- Tus VSG de Grupo de \$600,000 durante tres Períodos de venta consecutivos.
- Mínimo de \$225,000 de tu División Central cuando sólo una División ha sido promovida personalmente.
- Las VSG de Grupo deben provenir de tu División y de las Divisiones que has promovido durante los últimos 52 Períodos de venta.
- La promoción se debe hacer efectiva dentro de un lapso de 16 Períodos de venta después de lograr tus Ventas de Grupo requeridas.
- Completar y enviar el Acuerdo del Organizador (91075).

**Importante:** Las Divisiones promovidas antes de los 52 Períodos de venta pueden formar parte de la Zona nueva a petición del Organizador que vea afectadas sus Súper-ganancias. Se requiere de la aprobación de Princess House.

## GANANCIAS, SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO Y GANANCIAS ADICIONALES DE UN ORGANIZADOR DE ZONA

1. Recibe las mismas Ganancias, Súper-ganancias de Grupo y Ganancia adicional por VSG personales que un Organizador de Unidad.
2. Recibe Súper-ganancias de Grupo de Unidad sobre tu Unidad Central (13.50% or 6.75%) iguales a las de un Organizador de Unidad.
3. Recibe Súper-ganancias de Grupo de Área de 4.05% sobre todas las Unidades de tu Área Central, excepto de tu Unidad Central.
4. Recibe Súper-ganancias de Grupo de División de 2.70% sobre todas las Áreas de tu División Central, excepto de tu Área Central.
5. Recibe Súper-ganancias de Grupo de Zona de 1.80% sobre todas las Divisiones en tu Zona, excepto de tu División Central.

## SÚPER-GANANCIAS POR DESARROLLO

Un Organizador de Zona que promueve a un Organizador de Zona recibe 1.80% sobre las VSG de Grupo de la Zona nueva durante 20 Períodos de venta y 0.68% por los 20 Períodos siguientes. Las Súper-ganancias por desarrollo no se pagarán más de 2 veces por el mismo Organizador que se promueva.

En el caso de que una Zona cambie su estatus a Field, la Zona original recibirá las Súper-ganancias por desarrollo sobre la Zona Central de esa Field nueva (no sobre toda la Field) por el tiempo restante del plazo del pago de Súper-ganancias por desarrollo. Si la Zona original se promueve a Field, ese Organizador recibirá las Súper-ganancias por desarrollo o las Súper-ganancias de Grupo de Field, cualquiera que sea mayor.

## GANANCIA ADICIONAL TRIMESTRAL POR VSG DE GRUPO

VSG de Grupo	Ganancia adicional
\$715,000	\$5,000
\$825,000	\$6,000
\$935,000	\$7,000

Para recibir la Ganancia adicional trimestral por VSG de Grupo, las VSG de Grupo deben ser iguales o mayores a las VSG de Grupo durante el mismo trimestre del año anterior.

En el caso de que una Zona promueva a una Zona, el volumen de las Ventas de Grupo para efecto de calcular la Ganancia adicional trimestral se determina al combinar el grupo recién promovido con el grupo existente por cuatro trimestres completos.

Los Organizadores de Zona nuevos pueden obtener una Ganancia adicional trimestral al nivel de División durante cuatro trimestres completos.

## MANTENIMIENTO

Para mantener el estatus de Zona, cada Zona debe lograr un mínimo de \$450,000 en VSG de Grupo en por lo menos uno de los cuatro trimestres de ventas. Ver la sección Definiciones y Aclaraciones, bajo Trimestres de ventas.

Cuando un Organizador de Zona promueve a una Zona, el ciclo de mantenimiento comenzará después de nueve trimestres de ventas completos a partir del Período de esa promoción.

En el caso de que un Organizador de Zona se reposicione como Organizador de División: Si sucede dentro de los 65 Períodos de ventas siguientes a la promoción de este Organizador de Zona, todas las Divisiones regresan al Organizador de Zona que lo promovió. Si el Organizador que lo promovió ya no está en el negocio, entonces todos los Organizadores de División regresan a la Zona Central del Organizador de Field. Si no hay Organizador de Field, todas las Divisiones serán Organizadores de División no afiliados.

## EJEMPLO DE GANANCIAS POR PERÍODO

4 DEMOSTRACIONES PERSONALES @ \$550	=	\$2,200 @	25% GANANCIAS	=	\$550.00
		\$2,200 @	6.75% SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO DE UNIDAD	=	\$148.50
				.....	
			GANANCIAS Y SÚPER-GANANCIAS DE UNIDAD	=	\$698.50
		2 CONSULTORES NUEVOS, 3 DEMOSTRACIONES @ \$550 = \$3,300 @ 13.50%		=	\$445.50
		3 CONSULTORES ESTABLECIDOS, 6 DEMOSTRACIONES @ \$550 = \$13,200 @ 6.75%		=	\$891.00
		3 UNIDADES CON VSG DE \$4,400 = \$13,200 @ 4.05%		=	\$534.60
		3 ÁREAS CON VSG DE \$8,400 = \$25,200 @ 2.70%		=	\$680.40
		2 DIVISIONES CON VSG DE \$125,000 = \$250,000 @ 1.80%		=	\$4,500.00
					<b>\$7,750.00</b>

Los Organizadores de División también califican para recibir una Ganancia adicional trimestral de grupo de hasta \$7,000 por trimestre de ventas.

Este es un ejemplo de que lo que puede ganarse si se logran todos los niveles básicos. Las ganancias actuales dependerán, entre otras cosas, de los esfuerzos y habilidades individuales, y el tiempo dedicado al negocio. Tus ganancias actuales pueden variar significativamente de este ejemplo.

# Organizador de FIELD

## PERFIL DE UN ORGANIZADOR DE FIELD EXITOSO

- Tu Grupo de 500 Consultores o más
- Mínimo de 100 personas en entrenamiento en cada Período de venta

### CÓMO OBTENER EL ESTATUS DE FIELD:

- Promover al menos a una Zona de tu Zona.
- Tus VSG de Grupo de \$1,500,000 durante tres Períodos de venta consecutivos.
- Un mínimo de \$600,000 de tu Zona Central cuando sólo una Zona ha sido promovida personalmente.
- Las VSG de Grupo deben provenir de tu Zona y de las Zonas que has promovido durante los últimos 65 Períodos de venta.
- La promoción se debe hacer efectiva dentro de un lapso de 20 Períodos de venta después de lograr tus VSG de Grupo requeridas.
- Completar y enviar el Acuerdo del Organizador (9107S).

**Importante:** Las Zonas promovidas antes de los 65 Períodos de venta pueden formar parte del Field nuevo a petición del Organizador que vea afectadas sus Súper-ganancias. Se requiere la aprobación de Princess House.

### GANANCIAS, SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO Y GANANCIAS ADICIONALES DE UN ORGANIZADOR DE FIELD

1. Recibe las mismas Ganancias, Súper-ganancias de Grupo Ganancia adicional por VSG personales que un Organizador de Unidad.
2. Recibe Súper-ganancias de Grupo de Unidad sobre tu Unidad Central (13.50% o 6.75%) iguales a las de un Organizador de Unidad.
3. Recibe Súper-ganancias de Grupo de Área de 4.05% sobre todas las Unidades de tu Área Central, excepto de tu Unidad Central.
4. Recibe Súper-ganancias de Grupo de División de 2.70% sobre todas las Áreas en tu División Central, excepto de tu Área Central.
5. Recibe Súper-ganancias de Grupo de Zona de 1.80% sobre todas las Divisiones en tu Zona Central, excepto de tu División Central.
6. Recibe Súper-ganancias de Grupo de Field de 1.22% sobre todas las Zonas en el Field, excepto tu Zona Central.

### SÚPER-GANANCIAS POR DESARROLLO

Un Organizador de Field que promueve a un Organizador de Field (Diamond Field) recibe 0.9% sobre las VSG de Grupo del Field nuevo por tanto tiempo como ambos Organizadores mantengan su estatus de Organizadores de Field.

### DIAMOND FIELD

Cuando un Organizador de Field de un Organizador Diamond Field promueva a un Organizador de Field (el Field se convierte en Diamond Field), el Diamond Field original recibirá 0.5% de las VSG de Grupo de ese nuevo Field.

#### Ejemplo:

- Field A promueve una Zona a Field B.
- Field A se convierte en Diamond Field y recibe 0.9% de las VSG de Grupo del Field B.
- Field B promueve una Zona a Field C.
- Field B se convierte en Diamond Field y recibe 0.9% de las VSG de Grupo del Field C.
- Entonces, el Field A recibe 0.5% de las VSG de Grupo del Field C.

### GANANCIA ADICIONAL TRIMESTRAL POR VENTAS DE GRUPO

VSG de Grupo	Ganancia adicional
\$1,500,000	\$8,000
\$1,750,000	\$9,000
\$2,000,000	\$10,000

Para recibir la Ganancia adicional trimestral por VSG de Grupo, las VSG de Grupo deben ser iguales o mayores a las VSG de Grupo durante el mismo trimestre del año anterior.

En el caso de que un Field promueva personalmente a un Field, el volumen de las VSG de Grupo para efecto de calcular la Ganancia adicional trimestral de grupo se determina al combinar el grupo recién promovido con el grupo existente por 6 trimestres completos (aproximadamente 1½ años) por los siguientes 18 trimestres (aproximadamente 4½ años). La Ganancia adicional trimestral de grupo continuará siendo determinado al combinar el grupo recién promovido con el grupo existente, siempre y cuando el Field Central del Diamond Field tenga un mínimo de \$600,000 en ese trimestre.

En todos los casos, las VSG de Grupo deben ser mayores que las VSG de Grupo del mismo trimestre del año anterior. Los Organizadores de Field nuevos pueden obtener una Ganancia adicional trimestral a nivel de Zona durante 6 trimestres completos.

### MANTENIMIENTO

Para mantener el estatus de Field, cada Field debe lograr un mínimo de \$900,000 en VSG de Grupo en por lo menos uno de los cuatro trimestres de ventas. Ver la sección Definiciones y Aclaraciones, bajo Trimestres de ventas. Cuando un Organizador de Field promueve a un Field, el ciclo de mantenimiento comenzará después de 12 trimestres completos a partir del Período de esa promoción.

Si un Organizador de Field no logra su mantenimiento, el Organizador de Field retendrá el título de Organizador de Field sólo para propósitos de reconocimiento. El Organizador de Field recibirá pago como Organizador de Zona por cuatro trimestres de venta completos consecutivos. Después de esos cuatro trimestres de venta completos, el Organizador de Field será evaluado con requisitos de mantenimiento de Organizador de Field. Si no logra los requisitos de mantenimiento de Field, se le cambiarán el título y estatus a Organizador de Zona.

Para regresar a recibir pago como Organizador de Field, el Organizador debe promover a un Organizador de Zona y lograr todos los requisitos para alcanzar el nivel de Organizador de Field. En el caso de que un Organizador de Field se repositore como Organizador de Zona: Todas las Zonas regresan al Organizador de Field que lo promovió. Si no hay Organizador de Field, todas las Zonas serán Organizadores de Zona no afiliados.

### MANTENIMIENTO DE DIAMOND FIELD

Cuando un Organizador de Field promueve a un Field, el ciclo de mantenimiento comenzará después de 12 trimestres completos a partir del Período de esa promoción. Por los próximos 12 trimestres completos debe tener un mínimo de mantenimiento de Organizador de Zona de \$450,000. Después de finalizar los 24 trimestres completos, tu Field debe lograr un mínimo de \$600,000 en VSG de Grupo en por lo menos uno de los cuatro trimestres de ventas.

## EJEMPLO DE GANANCIAS POR PERÍODO

4 DEMOSTRACIONES PERSONALES @ \$550	=	\$2,200 @	25% GANANCIAS	=	\$550.00
		\$2,200 @	6.75% SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO DE UNIDAD	=	\$148.50
			GANANCIAS Y SÚPER-GANANCIAS DE UNIDAD	=	\$698.50
2 CONSULTORES NUEVOS, 3 DEMOSTRACIONES @ \$550	=	\$3,300 @ 13.50%		=	\$445.50
4 CONSULTORES ESTABLECIDOS, 6 DEMOSTRACIONES @ \$550	=	\$13,200 @ 6.75%		=	\$891.00
3 UNIDADES CON VSG DE \$4,400	=	\$13,200 @ 4.05%		=	\$534.60
3 ÁREAS CON VSG DE \$8,400	=	\$25,200 @ 2.70%		=	\$680.40
2 DIVISIONES CON VSG DE \$125,000	=	\$250,000 @ 1.80%		=	\$4,500.00
1 ZONA CON VSG DE \$220,000	=	\$220,000 @ 1.22%		=	\$2,684.00
					<b>\$10,434.00</b>

Los Organizadores de Field también califican para recibir una Ganancia adicional trimestral de grupo de hasta \$10,000 por trimestre de ventas.

Este es un ejemplo de que lo que puede ganarse si se logran todos los niveles básicos. Las ganancias actuales dependerán, entre otras cosas, de los esfuerzos y habilidades individuales, y el tiempo dedicado al negocio. Tus ganancias actuales pueden variar significativamente de este ejemplo.

# Definiciones y Aclaraciones

## VENTAS SUJETAS A GANANCIAS:

Las Ventas Sujetas a Ganancias (VSG) son las ventas provenientes de la reventa (que sean resultado de la compra y reventa de productos de la compañía), las ventas por las cuales recibes ganancias, descuentos y/o créditos para programas.

Las ventas sujetas a ganancias se usan para calcular ganancias, ganancias adicionales, súper-ganancias de grupo, descuentos y créditos para incentivos y programas. Las ventas sujetas a ganancias no incluyen impuesto, cargos por envío, Productos gratis para Anfitriones o a mitad de precio para Anfitriones anteriores, Regalos por Tres Demostraciones, Especiales para Anfitriones, etc.

## GANANCIAS COMPARTIDAS EN DEMOSTRACIÓN:

Los Consultores pueden decidir dividirse las ganancias de una demostración. La división se hace de la siguiente manera: el 60% del volumen de ventas sujetas a ganancias, del pago de ganancias, de las deducciones y de los cargos a las cuentas de los Consultores se paga al Consultor primario en el pedido (usualmente quien hace la demostración) y el 40% restante, al segundo Consultor (quien consigue la demostración). Solo el Consultor primario recibe crédito por el pedido para efecto del total de pedidos enviados.

## CONSULTOR NUEVO:

Un Consultor durante sus primeras 8 semanas en el negocio. Éstas se cuentan a partir de la fecha en la que se recibe y procesa el primer pedido de demostración calificado en Princess House.

## CONSULTOR ESTABLECIDO:

Un Consultor con 9 semanas o más en el negocio.

## CALENDARIO DE PAGO DE GANANCIAS:

**Para Consultores:** Las ganancias semanales reflejan el 25% de las ganancias del volumen de las Ventas personales sujetas a ganancias. Ganancias adicionales: en caso de aplicar, se incluirán en las ganancias de la Semana 4 del Período de Ventas.

**Para Organizadores:** Las ganancias semanales reflejan el 25% de las Ventas personales sujetas a ganancias más las Súper-ganancias de Grupo para Organizadores.

En caso de aplicar, las Súper-ganancias por desarrollo se incluyen en las ganancias semanales. Las Ganancias adicionales sobre Ventas personales: en caso de aplicar, se incluirán en las ganancias de la Semana 4 del Período de ventas. En caso de aplicar una Ganancia adicional trimestral por Ventas de Grupo, se incluirá en las ganancias de la Semana 4 del Período de ventas.

## VENTAS SUJETAS A GANANCIAS GLOBALES (VSGG)

Cuando reclutas a otros y creas Grupos de línea descendente en otros países, se te pagarán las ganancias basadas en las Ventas sujetas a ganancias globales (VSGG). Para calcular las VSGG, convertimos las VSG de la moneda internacional a tu moneda local con base en los precios equivalentes en tu país de origen.

## PERÍODOS DE VENTAS:

Generalmente tienen una duración de cuatro semanas. Comienzan en sábado y terminan en viernes. (Favor de revisar el Planificador para tu negocio para confirmar las fechas exactas de inicio y fin de cada Período).

## TRIMESTRES DE VENTAS:

Los requisitos para mantener el nivel de Organizador y para obtener una Ganancia adicional trimestral se basan en los Trimestres de ventas:

- Primer trimestre: Períodos 13, 1, 2 y 3
- Segundo trimestre: Períodos 4, 5 y 6
- Tercer trimestre: Períodos 7, 8 y 9
- Cuarto trimestre: Períodos 10, 11 y 12

**Promociones entre Organizadores con el mismo estatus:** Ocurren cuando un Organizador promueve a otro Organizador a su mismo estatus. Las promociones entre Organizadores con el mismo estatus crean un negocio "Central" para el Organizador que promueve.

Por ejemplo, una promoción entre Organizadores con el mismo estatus es cuando un Organizador de Unidad promueve a un Consultor de su equipo a Organizador de Unidad. Después de la promoción, la Unidad Central del Organizador que promueve, estará formada por los Consultores que no sean parte de la Unidad nueva que fue promovida.

Cuando un Organizador de Área promueve a otro Organizador de Área, el Área Central del Organizador que promueve, estará formada por todas las Unidades que no sean parte de la nueva Área que fue promovida. Se emplea el mismo método en todas las promociones entre Organizadores con el mismo estatus en los niveles de División, Zona y Field.

## SÚPER-GANANCIAS POR DESARROLLO:

Se pagan al Organizador que promueve después de una promoción entre Organizadores con el mismo estatus. Las Súper-ganancias por desarrollo no se pagarán más de 2 veces por el mismo Organizador que se promueve.

## MANTENER EL NIVEL DE ORGANIZADOR:

Los Organizadores deben mantener un nivel específico de actividad dentro de su grupo para conservar su estatus. Cuando un Organizador se promueve, su ciclo de mantenimiento comienza al siguiente trimestre completo de ventas. Para el propósito de requisitos de mantenimiento la actividad se mide durante cuatro trimestres completos consecutivos.

Princess House se reserva el derecho de revisar este Plan de Compensación con la frecuencia que considere necesaria. Los cambios que resulten de dichas revisiones se aplicarán a los Consultores y Organizadores a partir de la fecha en que se hagan efectivas las revisiones.

Todos los ejemplos de las posibles compensaciones monetarias que se presentan en este Plan de Compensación de Ventas tienen el único propósito de servir como muestra de lo que se puede obtener. Las ganancias actuales y la elegibilidad del viaje dependerán, entre otras cosas, en los esfuerzos y habilidades individuales, base de clientes, y tiempo dedicado al negocio, y pueden variar significativamente de persona a persona. No debes depender en el éxito del otros Consultores como indicador de lo que deberías esperar ganar o elegibilidad del viaje.

NIVEL DEL ORGANIZADOR	CRITERIO PARA PROMOCIÓN	GANANCIA ADICIONAL TRIMESTRAL POR VENTAS DE GRUPO	SÚPER-GANANCIAS DE GRUPO	SÚPER-GANANCIAS POR DESARROLLO
	El volumen de VSG de tu Grupo que debe ser alcanzado durante tres Periodos de venta consecutivos para poder obtener una promoción.	La Ganancia adicional se paga a los Organizadores de Área y niveles superiores cuando las VSG de su grupo durante un trimestre de Ventas son iguales o mayores a las VSG del Grupo durante el mismo trimestre del año anterior.	Las ganancias que se te pagan por las VSG de los Consultores y Organizadores de tu Grupo.	Súper-ganancias pagadas al Organizador que promueve después de una promoción entre Organizadores con el mismo estatus.
UNIDAD	VSG de Grupo de \$15,000 o más.  Mínimo de \$5,000 en VSG personales y mínimo de \$5,000 en VSG de Consultores.	No obtiene Ganancia adicional trimestral	<b>Súper-Ganancias de Grupo de Unidad:</b> 13.5% sobre las VSG de Consultores nuevos, 6.75% sobre las VSG de Consultores establecidos.	<b>Una Unidad que promueve a una Unidad recibe:</b> 6.75% sobre las VSG de toda la Unidad nueva durante tres Periodos de venta, después 2.70% durante los siguientes tres Periodos de venta.
ÁREA	VSG de Grupo de \$60,000 o más.  Mínimo de \$15,000 de la Unidad Central cuando sólo una Unidad ha sido promovida.	<b>Ganancia adicional de:</b> \$500 \$1,000 \$1,500  <b>VSG de Grupo de:</b> \$77,000 \$88,000 \$110,000 o más	<b>Súper-Ganancias de Grupo de Área:</b> 4.05% sobre las VSG de todas las Unidades de la Área excepto la Unidad Central, ADEMÁS Súper-Ganancias de Grupo de Unidad del 13.5% o 6.75% sobre tu Unidad Central.	<b>Un Área que promueve a un Área recibe:</b> 4.05% sobre las VSG de toda el Área nueva durante nueve Periodos de venta, después 1.80% durante los siguientes nueve Periodos de venta.
DIVISIÓN	VSG de Grupo de \$225,000 o más.  Mínimo de \$60,000 del Área Central cuando sólo un Área ha sido promovida.	<b>Ganancia adicional de:</b> \$2,500 \$3,000 \$3,500  <b>VSG de Grupo de:</b> \$275,000 \$357,000 \$440,000 o más	<b>Súper-Ganancias de Grupo de División:</b> 2.70% sobre las VSG de todas las Áreas de la División excepto el Área Central, ADEMÁS Súper-Ganancias de Grupo de Área del 4.05% sobre tu Área Central y Súper-Ganancias de Grupo de Unidad del 13.5% o 6.75% sobre tu Unidad Central.	<b>Una División que promueve a una División recibe:</b> 2.70% sobre las VSG de toda la División nueva durante quince Periodos de venta, después 0.9% durante los siguientes quince Periodos de venta.
ZONA	VSG de Grupo de \$600,000 o más.  Mínimo de \$225,000 de la División Central cuando sólo una División ha sido promovida.	<b>Ganancia adicional de:</b> \$5,000 \$6,000 \$7,000  <b>VSG de Grupo de:</b> \$715,000 \$825,000 \$935,000 o más	<b>Súper-Ganancias de Grupo de Zona:</b> 1.80% sobre las VSG de todas las Divisiones de la Zona excepto la División Central, ADEMÁS 2.70% sobre tu División Central, 4.05% sobre tu Área Central y Súper-Ganancias de Grupo de 13.5% o 6.75% sobre tu Unidad Central.	<b>Una Zona que promueve a una Zona recibe:</b> 1.80% sobre las VSG de toda la Zona nueva durante veinte Periodos de venta, después 0.68% durante los siguientes veinte Periodos de venta.
FIELD	VSG de Grupo de \$1,500,000 o más.  Mínimo de \$600,000 de la Zona Central cuando sólo una Zona ha sido promovida.	<b>Ganancia adicional de:</b> \$8,000 \$9,000 \$10,000  <b>VSG de Grupo de:</b> \$1,500,000 \$1,750,000 \$2,000,000 o más	<b>Súper-Ganancias de Grupo de Field:</b> 1.22% sobre las VSG de todas las Zonas de la Field excepto la Zona Central, ADEMÁS 1.80% sobre tu Zona Central, 2.70% sobre tu División Central, 4.05% sobre tu Área Central más 13.5% o 6.75% sobre tu Unidad Central.	<b>Un Field que promueve a un Field recibe:</b> 0.9% sobre las VSG de todo el Field nuevo por tanto tiempo como el Organizador de Field matenga el estatus. 0.5% sobre las VSG de grupo del Field nuevo promovido por el Diamond Field.

Las Ventas Sujetas a Ganancias (VSG) son las ventas provenientes de la reventa (que sean resultado de la compra y reventa de productos de la compañía), las ventas por las cuales recibes ganancias, descuentos y/o créditos para programas.



Conversa con nosotros. Conéctate.

