

BELLAME

Plan de compensación detallado

OCTOBRE 2021

	Socio de Marca	Socio Superior de Marca	Socio Ejecutivo de Marca	Socio Diamante de Marca	Director superior	Director Ejecutivo	Director Diamante	Director Superior Diamante	Director Ejecutivo Diamante	Director Ejecutivo Platino	Director Presidencial
Volumen de Ventas Personales (PSV) Directores (1ra. Generación)		250	250	250	500	500	500	500	500	500	500
Director Ejecutivo Platino		-	-	-	1	4	-	4	4	4	4
Ventas de Generación Personal (PGS)		250	500	1,500	3,000	-	-	-	-	-	1
Ventas Totales del Equipo por Debajo de la línea (DTS)		-	-	-	5,000	8,000	15,000	25,000	75,000	125,000	250,000
Extremidad exterior mas grande		-	-	-	2,000	3,200	6,000	10,000	30,000	50,000	80,000
Beneficio Base Órdenes Minoristas	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%	25%
Bono de Ventas Elite 1,000 - 1,999	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Bono de Ventas Elite 2,000 - 2,999	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Bono de Ventas Elite 3000 +	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Ganancias Potenciales en Ventas Minoristas	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
Beneficio Base en Pedidos Pasaporte de Belleza	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Bono de Ventas Elite 1,000 - 1,999	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Bono de Ventas Elite 2,000 - 2,999	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Bono de Ventas Elite 3000 +	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
Ganancias Potenciales en Ventas Pasaporte de Belleza	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%	35%
Uni-nivel Nivel 1		4%	6%	8%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Uni-nivel Nivel 2				4%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Uni-nivel Nivel 3					4%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Uni-nivel Nivel 4					2%	2%	4%	4%	4%	4%	4%
Generación Personal											
Generación 1 (Director Ejecutivo)											
Generación 2 (Director Ejecutivo)											
Generación 3 (Director Ejecutivo)											
Generación 4 (Director Ejecutivo)											
Bono Titular Mes 1						\$500					
Bono Titular Mes 2					\$250	\$500					
Bono Titular Mes 3					\$250	\$500					
Potencial Total Bonos					\$750	\$1,500					
Bonos Trimestrales de Liderazgo					\$500	\$1,000	\$1,500	\$2,000	\$3,000	\$4,000	\$6,000
Bono Acumulaivo de Introducción					ILIMITADO	ILIMITADO	ILIMITADO	ILIMITADO	ILIMITADO	ILIMITADO	ILIMITADO
Grupo de Inscriptores					ILIMITADO	ILIMITADO	ILIMITADO	ILIMITADO	ILIMITADO	ILIMITADO	ILIMITADO
Bonos Proesa arriba de hasta \$375											
Primer Mes Calendario + Tres Meses Siguietes											
Gana \$25 cuando inscribas al primer cliente @ \$200 + orden					Inscriptor	ED arriba de la línea					
Gana \$100 cuando inscribas al tercer cliente @ \$200 + orden					\$30	\$15					
Gana \$150 cuando inscribas al quinto cliente @ \$200 + orden					\$60	\$30					
Gana \$100 cuando inscribas a socios terciarios @ \$150 + orden					\$100	\$50					
					20%	No aplica					

BELLAME

Plan de compensaciones

OCTUBRE 2021

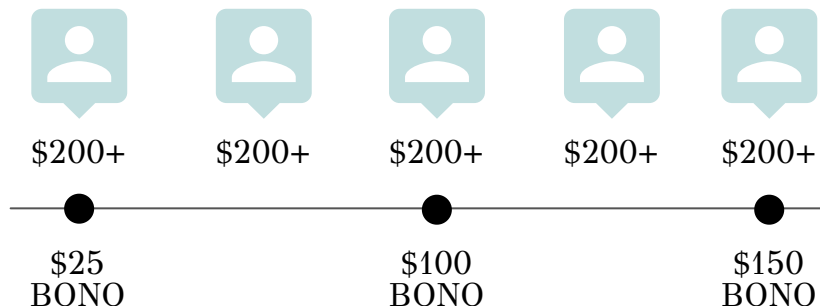
Bellame no ofrece garantía sobre los ingresos, ya que tales declaraciones pueden ser engañosas. Su éxito depende de su esfuerzo, compromiso, habilidad y capacidad de liderazgo, y de la eficacia con que ejerza esas cualidades.

Introducción: Bonificaciones Proeza

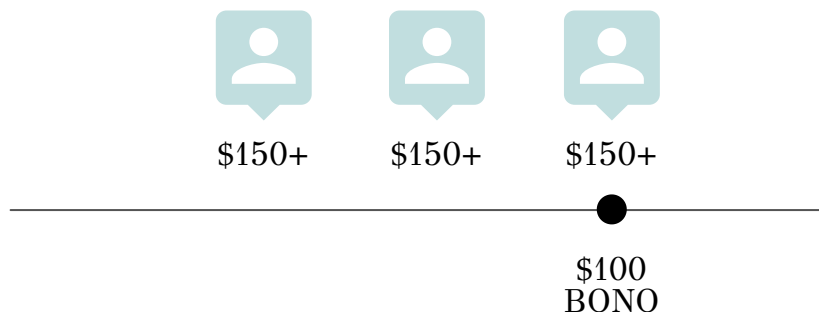
¡Gana hasta \$ 375 en bonos Proeza! Estas bonificaciones Proeza te enseñan los pasos a seguir para construir tu nuevo negocio BELLAME y te recompensan a lo largo del camino. El período de calificación para estos bonos es el mes en el que te inscribes más los tres meses completos siguientes. Los Bonos Proeza se pagan con cheques de comisiones cuando se logran.

Gana \$25 cuando inscribas al primer cliente @ \$200 + orden
Gana \$100 cuando inscribas al tercer cliente @ \$200 + orden
Gana \$150 cuando inscribas al quinto cliente @ \$200 + orden
Gana \$100 cuando inscribas a socios terciarios @ \$150 + orden

Bonificaciones Proeza para nuevos clientes



Bonificaciones Proeza para nuevos socios



Formas de ganar

Aparte de ganar hasta el 40% de ahorro en los productos que compraste para uso personal, tienes la oportunidad de construir tu negocio en tres sencillos pasos:

VENDE:

Gana hasta un 40% de ganancia en ventas de clientes al por menor y hasta el 35% de ganancias en ventas a clientes con Pasaporte de Belleza. Adquiere títulos de la marca por sólo vender, no es necesario contruir un equipo.

CONSTRUYE:

Comparte la oportunidad con otros y gana bonos y comisiones por las ventas del equipo.

MENTOR:

Obten un ingreso extra, bonos e incentivos por asesorar a tu equipo para que alcance el éxito.

A medida que edificas tu negocio y tus ingresos, tienes la oportunidad de ganar más a través de nuestros programas de beneficios, por ejemplo: Bonos por Títulos, Bono de Liderazgo Trimestral, e incentivos, como asistir a nuestros destinos anuales BellaDream y BellaVison.

La belleza de nuestro negocio

Tu Tribu.

Como miembro de la marca, te unes con otras emprendedoras comprometidas con la transformación de la industria de la belleza y el bienestar, al igual que a sus clientes. El corazón de nuestro negocio es la belleza de nuestra tribu. Juntos, abrazamos tus sueños y apoyamos tu crecimiento a cada paso que avances.

Tu Marca.

Los productos no están hechos únicamente para brindar una experiencia de lujo y consentirte completamente, si no que además son una línea de productos que satisfacen las necesidades de todos, desde el antienvjecimiento hasta la salud. También el cuidado de bebés de la manera más hermosa y todo lo demás que aún está por venir. No estaremos contentos hasta que todo lo que toques diariamente tenga la etiqueta de BELLAME y que el producto que esté dentro sea exáctamente lo que deseas y mereces. Estamos muy orgullosos de utilizar únicamente ingredientes y fórmulas que cumplen con los estándares más altos, y ofrecer una colección de productos con resultados comprobados.

Tu Oportunidad.

Un plan de compensación que te recompensa grandemente por compartir productos sorprendentes y enseñarle a otros a hacer lo mismo. Así como las huellas digitales son únicas, nuestros socios son atraídos a BELLAME por sus propios sueños y objetivos. El arte del emprendimiento es la base de nuestras oportunidades, permitiéndote crear tu propio camino hacia el éxito, con el apoyo de nuestra tribu.

Vender

Las VENTAS personales se dividen en dos categorías de clientes: Minoristas y Pasaporte de Belleza. El Plan de Compesación de BELLAME te permite incrementar esas ganancias hasta un 40% en ventas minoristas y hasta un 35% por ventas con Pasaporte de Belleza.

Cientes Minoristas Te compran a tí los productos al precio minorista. Tu obtienes una ganancia básica minorista del 25% de las ventas comisionables, este pago se hace cada dos semanas.

Cientes Pasaporte de Belleza Te compran a tí los productos a un precio con descuento y con el beneficio de envío gratis en órdenes con un valor mínimo de \$50, al igual que ventajas de lealtad. Obtienes una ganancia del 20% de las ventas comisionables. Esto se paga cada dos semanas.

Puedes incrementar tus ganancias por Ventas Personales a través de nuestro Programa de Bonificación por Ventas Elite.

Ventas minoristas

Gana hasta el 40% en ventas minoristas

Bono de ventas Elite

- Incrementa tus Ganancias Minoristas hasta 30%, con el 5% del Bono de Ventas Elite cuando tu Volumen de Ventas Personales del mes sea 1,000 - 1,999.
- Incrementa tus Ganancias Minoristas hasta 35%, con el 10% del Bono de Ventas Elite cuando tu Volumen de Ventas Personales del mes sea 2,000 - 2,999.
- Incrementa tus Ganancias Minoristas hasta 40%, con el 15% del Bono de Ventas Elite cuando tu Volumen de Ventas Personales del mes sea 3,000 o mayor.

**El kit de inicio, herramientas de ventas, cargos por membresías de Pasaporte de Belleza no cuenta para el Total de Ventas Personales.*

Ganancia base en ordenes minoristas	25%
Bono Ventas Elite 1,000 - 1,999	5%
Bono Ventas Elite 2,000 - 2,999	10%
Bono Ventas Elite 3,000 +	15%
Ganancias potenciales por ventas minoristas	40%

Ventas Pasaporte de Belleza

Gana hasta un 35% por ventas con Pasaporte de Belleza

Bono de Ventas Elite

- Incrementa tus ganancias del Pasaporte de Belleza hasta un 25%, con el 5% del Bono de Ventas Elite cuando tu Volumen Personal de Ventas del mes sea 1,000 - 1,999.
- Incrementa tus ganancias del Pasaporte de Belleza hasta un 30%, con el 10% del Bono de Ventas Elite cuando tu Volumen Personal de Ventas del mes sea 2,000- 2,999.
- Incrementa tus ganancias del Pasaporte de Belleza hasta un 35%, con el 15% del Bono de Ventas Elite cuando tu Volumen Personal de Ventas del mes sea 3,000 o mayor.

**El kit de inicio, herramientas de ventas, cargos por membresías de Pasaporte de Belleza no cuenta para el Total de Ventas Personales.*

Ganancia base en órdenes Pasaporte de Belleza	20%
Bono Ventas Elite 1,000 - 1,999	5%
Bono Ventas Elite 2,000 - 2,999	10%
Bono Ventas Elite 3,000 +	15%
Ganancias potenciales por ventas Pasaporte de Belleza	35%

Bonos Uninivel

Cuando compartes la oportunidad, el impulso de tu negocio se multiplica. Por medio de Bonos Uninivel, puedes ganar 2 - 10% en el Volumen de Ventas Personales de tu primer de cuatro niveles. Para ganar este bono, debes ser socio mayoritario de la marca o un nivel superior.

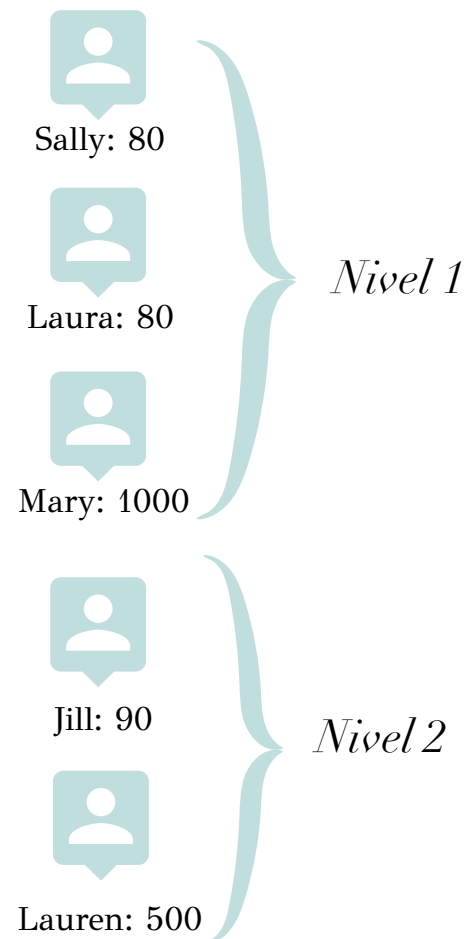
	Socio de Marca	Socio Ejecutivo de Marca	Socio Diamante de Marca	Director	Director superior	Director Ejecutivo	Director Diamante	Director Superior Diamante	Director Ejecutivo Diamante	Director Ejecutivo Platino	Director Presidencial
Nivel 1	4%	6%	8%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Nivel 2			4%	6%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Nivel 3				2%	4%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Nivel 4						2%	4%	4%	4%	4%	4%

Ejemplo: tu nivel 1 tuvo un total de 1,000 de volumen comisionable el primer mes. Tú eres Director Ejecutivo, recibirás el 10% de 1,000 CV = \$100.

Compresión

Cada nivel comienza con el primer socio de marca que esté por debajo de tu línea, quien cuenta con 100 PSV (compras de clientes y personal) en cada rama. Los socios de marca con 100 + los que estén debajo de ellos sería tu Nivel 2 y así sucesivamente. Usamos la compresión para encontrar cada nivel. Por ejemplo, tu inscribiste a Sally, quien inscribió a Laura, quien inscribió a Mary. Técnicamente Sally es tu nivel 1, pero Sally y Laura cada una tienen 80 PSV en el mes, pero Mary tuvo 1000. La compresión posiciona a Mary como tu Nivel 1. Lo que quiere decir, que el PSV de Sally, Laura y Mary sea parte de tu Nivel 1. Como Director Ejecutivo no ganarás únicamente los 1000 de Mary si no que también se incluirán los 80 de Sally de Laura. El total de PSV de tu Nivel 1 sería 1,160 y ganarías el 10% del Volumen Comisionable de esta cantidad.

Debajo de Mary está Jill, quien inscribió a Lauren. Jill tiene 90 PSV y Lauren tiene 500 PSV. Ambas Jill y Lauren estarían en el volumen de tu Nivel 2. Como Director Ejecutivo, ganarías el 8% del Volumen Comisionable de la combinación de ambos, la cual sería 590 PSV.



Bono de Generación

Conforme tu equipo crezca, asesorarás a otros acerca de cómo hacer lo que tú haces. Ellos le enseñarán a otros y así sucesivamente. Tu negocio con BELLAME te premia con Bonos de Generación Personal cuando haz alcanzado una posición de Director Ejecutivo o superior.

	Director Ejecutivo	Director Diamante	Director Superior Diamante	Director Ejecutivo Diamante	Director Ejecutivo Platino	Director Presidencial
Generación Personal	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Generación 1 (Director Ejecutivo)		4%	4%	4%	4%	4%
Generación 2 (Director Ejecutivo)			4%	4%	4%	4%
Generación 3 (Director Ejecutivo)				4%	4%	4%
Generación 4 (Director Ejecutivo)					3%	4%

Generación Personal: todo tu equipo incluyéndote a ti, hacia arriba hasta donde la generación inció, comenzando con tu primer Director Ejecutivo debajo de la línea en cada ramificación.

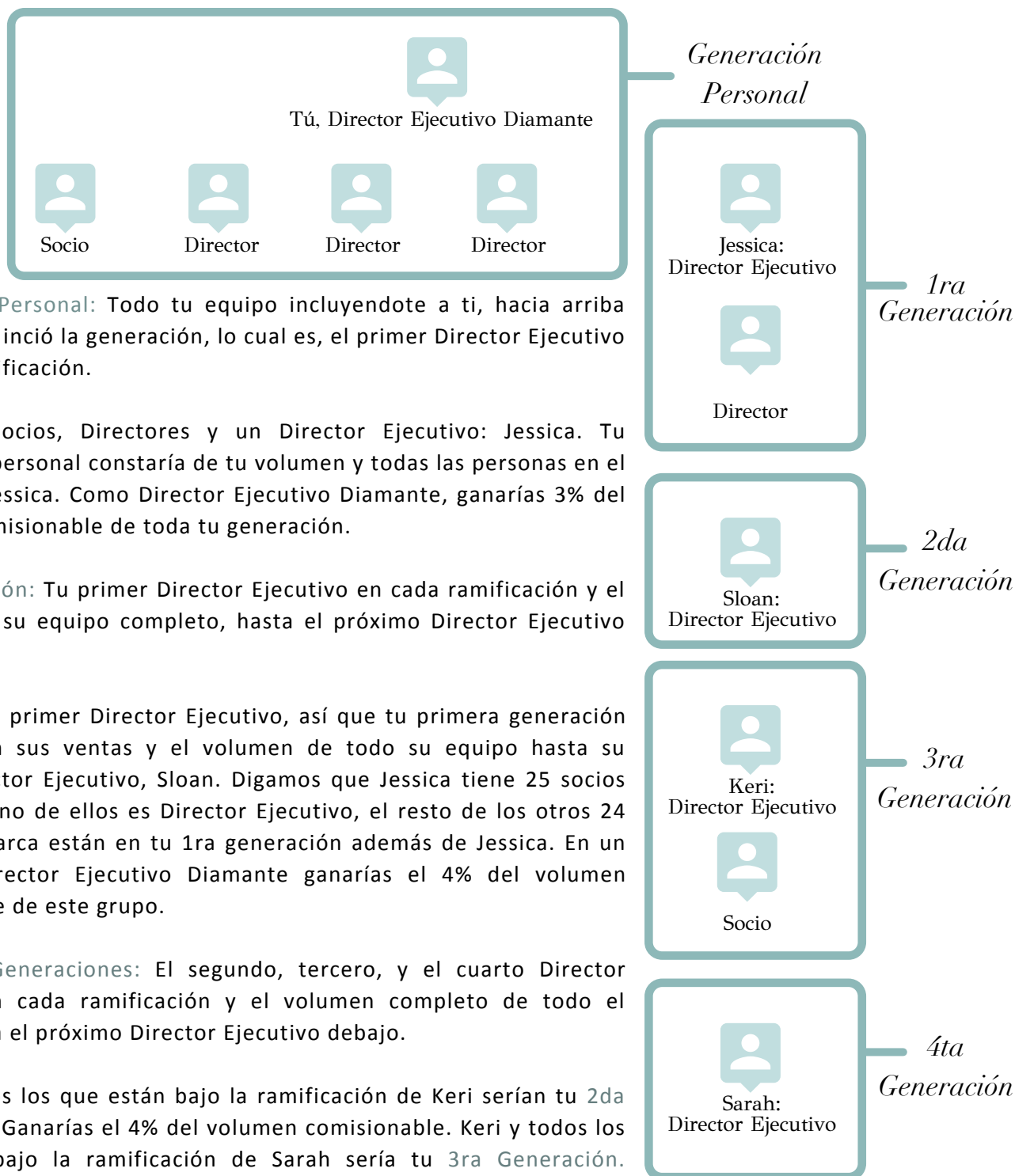
1ra Generación: Tu primer Director Ejecutivo en cada ramificación y el volumen de su equipo completo, hasta el próximo Director Ejecutivo debajo.

2da Generación: Tu segundo Director Ejecutivo en cada ramificación y el volumen de su equipo completo, hasta el próximo Director Ejecutivo debajo.

3ra Generación: Tu tercer Director Ejecutivo en cada ramificación y el volumen de su equipo completo, hasta el próximo Director Ejecutivo debajo.

4ta Generación: Tu cuarto Director Ejecutivo en cada ramificación y el volumen de su equipo completo, hasta el próximo Director Ejecutivo debajo.

continuación, Bonos de generación..



Generación Personal: Todo tu equipo incluyendote a ti, hacia arriba hasta donde inició la generación, lo cual es, el primer Director Ejecutivo en cada ramificación.

Tú tienes Socios, Directores y un Director Ejecutivo: Jessica. Tu generación personal constaría de tu volumen y todas las personas en el equipo de Jessica. Como Director Ejecutivo Diamante, ganarías 3% del volumen comisionable de toda tu generación.

1ra Generación: Tu primer Director Ejecutivo en cada ramificación y el volumen de su equipo completo, hasta el próximo Director Ejecutivo debajo.

Jessica es tu primer Director Ejecutivo, así que tu primera generación consistiría en sus ventas y el volumen de todo su equipo hasta su primer Director Ejecutivo, Sloan. Digamos que Jessica tiene 25 socios afiliados y uno de ellos es Director Ejecutivo, el resto de los otros 24 socios de marca están en tu 1ra generación además de Jessica. En un nivel de Director Ejecutivo Diamante ganarías el 4% del volumen comisionable de este grupo.

2da - 4ta Generaciones: El segundo, tercero, y el cuarto Director Ejecutivo en cada ramificación y el volumen completo de todo el equipo hasta el próximo Director Ejecutivo debajo.

Sloan y todos los que están bajo la ramificación de Keri serían tu 2da Generación. Ganarías el 4% del volumen comisionable. Keri y todos los que estén bajo la ramificación de Sarah sería tu 3ra Generación. Ganarías 4% del Volumen comisionable. Sarah ahora es tu 4ta Generación, para desbloquear el 3% de comisión de su generación, deberás tener un asenso a Platinum.

Bonos por Título

- Obtén Bonos por Títulos cuando hayas alcanzado la posición de Director, Director Superior o Director Ejecutivo por primera vez.
- Los bonos se pagan cuando has mantenido el título por tres meses consecutivos.
- Ejemplo: Si conservas el título durante solo dos meses y no los tres necesarios, ganarás dos de los tres bonos disponibles.
- Los bonos son acumulables, por ejemplo, si asciendes a Director, Director Superior o Director Ejecutivo dentro del mismo mes, ganarías los tres bonos.

	Director	Director superior	Director Ejecutivo
Bono por Título Mes 1	\$100	\$250	\$500
Bono por Título Mes 2	\$100	\$250	\$500
Bono por Título Mes 3	\$100	\$250	\$500
Total de bonos potenciales	\$300	\$750	\$1,500

Bonos por Introducción

Puedes ganar Bonos por Introducción si tú personalmente inscribes socios adquiriendo un paquete de productos. Los Directores Ejecutivos ganan bonos adicionales cuando inscriben a alguien adquiriendo un paquete de productos + el potencial de ganar cuando tu equipo lo hace también.

Introduction Bonuses		
	Enroller	ED+ Upline
\$150 paquete de producto	\$30	\$15
\$300 paquete de producto	\$60	\$30
\$500 paquete de producto	\$100	\$50
<i>Productos adicionales agregados al kit de inicio</i>	20%	n/a

Inscriptor:

- Recibe un pago dos veces al mes, cualquier socio de la marca puede ganar esto.
- Gana \$30, \$60, o \$100 en paquetes seleccionados, además de un 20% adicional en productos añadidos al Kit de Inicio cuando personalmente inscribas a un socio nuevo. Si construyes tu propio kit, estos no califican.

Director Ejecutivo + por arriba de la línea:

- Pago mensual, debes mantenerte como Director Ejecutivo o Superior para la calificación del mes.
- Ganancias de \$15, \$30 o \$50 cuando alguien que tú o tu equipo haya inscrito como socio de la marca con un paquete de productos seleccionados. Si construyen su propio kit estos no califican.
- Director Ejecutivo o Superior quien inscriba a alguien con un paquete de productos ganará el bono adicional para sí mismo.
- Ejemplo: Si cuentas con un Director Ejecutivo en tu equipo, ganarías de todos los socios inscritos en tu equipo y los que estén en la ramificación de tu Director Ejecutivo.

Bonos de liderazgo

Pagos trimestrales

Lo trimestres se definen de la siguiente manera:

T1: Enero • febrero • marzo (se paga en abril)

T2: Abril • mayo • junio (se paga en julio)

T3: Julio • agosto • septiembre (se paga en octubre)

T4: Octubre • noviembre • diciembre (se paga en enero)

Cada trimestre, BELLAME paga los bonos de liderazgo a los Directores superiores y cargos más altos. Para ganar estos bonos, debes mantenerte en la posición alcanzada cada mes durante todo el trimestre. Los bonos se pagan en las posiciones inferiores si se mantienen en la posición durante el trimestre.

	Director superior	Director Ejecutivo	Director Diamante	Director Superior Diamante	Director Ejecutivo Diamante	Director Ejecutivo Platino	Director Presidencial
Bono trimestral de Liderazgo	\$500	\$1,000	\$1,500	\$2,000	\$3,000	\$4,000	\$6,000

Ejemplos

Enero	Febrero	Marzo
Director Superior	Director Superior	Director Ejecutivo
Director Superior	Director Ejecutivo	Director Diamante
Director Diamante	Director Superior	Director Diamante
Director Diamante	Director Ejecutivo	Director Superior
Director Superior	Director Superior	Director Superior

Inscripción grupal

Cada mes, Bellame subtrae el 1% del CV y lo destina al grupo de inscriptores. La cantidad que se junta se divide en el número de acciones ganadas entre todos los socios de la marca. Esa cantidad de dólares será equivalente a 1 acción. De cualquier manera, muchas de las acciones que ganes en un mes serán multiplicadas por esa cantidad de dólares y se pagarán junto con tus bonos mensuales y comisiones.

Dos maneras de ganar acciones:

1: Inscribe personalmente

- Inscribe a un nuevo socio de la marca dentro del calendario mensual
- Los socios nuevos deben hacer un pedido mínimo de \$200
- El mínimo de \$200 incluye los \$79 del Kit de Inicio
- Las acciones son ilimitadas.
- Ej. Inscribe a 2 socios, gana 2 acciones.
- Ej. Inscribe a 30 socios, gana 30 acciones.
- ¡El cielo es el límite!

2: Ayuda a tus socios inscritos a que inscriban a más

- Gana 1 acción por cada 2 "Niveles 2" nuevos que inscribas en el calendario mensual.
- Debes ganar tus propias acciones de suscriptor para calificar en este grupo.
- Inscribe por lo menos a 1 socio para alcanzar esta meta.
- Los socios nuevos deben de inscribirse con \$200 o más.
- Ej. Si cuentas con 4 socios de nivel 2, ganas 2 acciones.
- Ej. Si cuentas con 46 socios de nivel 2, ganas 23 acciones.
- ¡Estas son ilimitadas!

Glosario.

Bono: Pagos hechos a los socios de la marca basados en que una persona alcance o exceda ciertas ventas o nivel de inscripciones en un mes. Las diferentes oportunidades para ganar bonos están establecidas en el Plan de Compensación de BELLAME. A no ser que sea especificado por adelantado y escrito por la compañía. Los periodos de bonos coinciden con el calendario mensual.

Socio de la marca: El Plan de Compensación de BELLAME otorga este título a cualquier individuo inscrito contratado como vendedor independiente de BELLAME Beauty, Inc. Existen 11 posiciones en el Plan de Compensación que pueden ser alcanzadas por los socios de la marca.

Separación: Terminología utilizada para referirse a un socio de la marca quien ha acreditado la posición de Director Ejecutivo. También se dice que es un ascenso de la generación personal de su línea superior. A este proceso también se le puede referir como ascenso.

Compresión: Una regla de cálculo, diseñada para asegurar que los Socios Superiores de la marca o posiciones de mayor rango, reciban la mayor cantidad de ingresos posible por medio de bonos garantizados en base a su desempeño. La compresión sucede cuando el sistema del plan computarizado automáticamente mueve temporalmente a alguien cuyo PSV sea inferior 100 a un nivel más alto con propósitos de realizar el pago del Plan de Compensación de ese mes.

Ventas comisionables: Es el volumen del cálculo tus ganancias comisionables. Esto es las ventas minoristas menos los ahorros del pasaporte de belleza, impuestos, gastos de envío y otros descuentos aplicados. Los kits de inicio y las herramientas de ventas tienen volumen comisionable equivalente a cero. Ejemplos de herramientas de ventas son los productos muestras y el cargo anual de \$25 por pasaporte de belleza.

Volumen comisionable: La cantidad asignada de un producto en particular que se utiliza en el cálculo de comisiones por Bonos Uninivel y de Generación. El volumen comisionable se enumera en cada hoja de Conoce el Producto.

Director: Un título otorgado a un socio independiente que calificó en base a su desempeño personal mensual como se describe en el Plan de Compensación de BELLAME.

Debajo de la línea: La línea descendente de un socio comienza con ellos mismos y consta de todos los miembros del equipo que el socio ha inscrito personalmente y los socio que han inscrito, y así sucesivamente.

Equipo de ventas debajo de la línea (DTS): Todo el volumen en la organización incluyendo las herramientas de ventas y kit de inicio.

Bonos Ventas Elite: El 5%, 10% o 15% adicional que puede ganarse si el volumen de ventas personales es de 1,000-1,999, 2,000-2,999 o 3,000+ respectivamene.

Bonos Proeza: Bonificaciones otorgadas a los nuevos socios por la actividad desempeñada durante su primer mes más los tres meses calendarizados siguientes, por un total de \$ 375.

Volumen exterior: El volumen total de cada socio de la marca en tu equipo, incluyéndote a ti mismo hasta la última extensión.

GLOSARIO

Pago por Título: En un mes determinado para recibir el pago de un título determinado, debes cumplir con todas las calificaciones de ese bloque. Independientemente del título del mes anterior, se te pagará de acuerdo al nivel en el que te encuentres siempre que hayas cumplido con todas las calificaciones en un mes determinado.

Generación Personal: Usted y todos en su equipo, hasta pero sin incluir al primer Director Ejecutivo que promueve en su equipo. Cuando su primer Director Ejecutivo en su equipo promueve, ellos y toda su Generación Personal se convierten en su 1ª Generación.

Título de pago: Este es el rango en el que se le paga, basado en las calificaciones de ese título.

Volumen de ventas personales (PSV): Este es el valor minorista de los artículos vendidos a sus clientes, así como sus compras personales, menos los impuestos y el envío. Los kits de inicio de aquellos que usted inscriba personalmente, así como las herramientas de ventas, no cuentan como ventas personales para sus calificaciones.

Inscriptor: El término utilizado para describir el proceso por el cual un socio de marca introduce a una nueva persona en el negocio de BELLAME. Ese Socio de Marca se conoce como el "Inscriptor" del nuevo Socio de Marca. El proceso se conoce como "Inscribir" a un nuevo Socio de Marca en el negocio y como miembro de la línea descendente del Inscriptor. La persona que el nuevo socio de marca enumera en su solicitud de inscripción es el inscriptor oficial de ese socio de marca.

Ventas de equipo en línea descendente: este es el valor minorista de los artículos vendidos por todo su equipo, incluidas las compras personales, menos los impuestos y el envío. Los kits de inicio y las herramientas de ventas cuentan para el volumen de ventas de su equipo para las calificaciones. Sin embargo, las comisiones y bonificaciones nunca se ganan en kits de inicio y herramientas de ventas.

Bono uninivel: Bonos basados en el volumen comisionable de sus niveles 1-4 y aquellos que se mueven a esos niveles debido a la compresión.

Línea de arriba: La línea de arriba de un socio de marca es la persona que inscribió a ese socio y la persona que lo inscribió a el y así sucesivamente.

PREGUNTAS FRECUENTES

Si dejo el negocio y luego me reincorpo en una fecha posterior, ¿consigo que las personas que inscribí y sus inscriptores vuelvan a mi estructura descendente?

Sí, si se reincorpora al negocio dentro de los 90 días posteriores a la salida o pérdida del estado activo debido a la inactividad. No, si permanece fuera del negocio e inactivo durante más de 90 días.

¿Cuál es la diferencia entre mi título de por vida y mi título "Pagado como"?

Un título de por vida indica que en algún mes anterior un socio de marca ha logrado una determinada calificación de título y calificado para un título en ese momento. El título "pagado como" se refiere al título para el cual califican para ser pagados por el mes en curso.

Como Director Ejecutivo + calificado con un Director Ejecutivo de primera generación de línea descendente, ¿qué sucede si mi Director Ejecutivo de primera generación no califica durante un mes?

La regla llamada enrolar se aplica en esta situación para ayudar al Director Ejecutivo calificado de línea superior a no verse afectado demasiado negativamente cuando uno de sus Directores Ejecutivos de primera generación no califica para el mes. Cuando esto ocurre, el volumen de ventas del Director Ejecutivo de primera generación no calificado y su Generación personal se "enrola" en la Generación Personal del Director Ejecutivo de línea superior calificado+ y ese Director Ejecutivo recibe el bono de Generación Personal en ese volumen. Si hay un Director Ejecutivo calificado o un título superior más abajo en la misma ramificación que el Director Ejecutivo no calificado, entonces ese Director Ejecutivo de la generación inferior se "comprimiría" en el espacio de primera generación para que el Director Ejecutivo de línea superior calificado pueda recibir un bono de liderazgo de primera generación en la Generación Personal de ese Director Ejecutivo.

¿Qué sucede si la persona que inscribo alcanza un rango más alto en el negocio que yo? ¿Seguiré recibiendo bonificaciones?

El Plan de Compensación de Bellame no incluye ninguna "multa por calificación". Siempre que califique para recibir el pago en el título, recibirá todos los pagos de bonificación que se adjuntan a ese título para el que califica en ese mes.

Soy Director Ejecutivo. ¿Qué sucede si no califico para ese título durante varios meses y vuelvo a calificar para el estado de Socio de Marca Senior? ¿Pierdo permanentemente mi oportunidad de que me paguen en la línea descendente que contruí?

No. El Plan de Compensación de Bellame establece que cualquier título anterior puede recalificarse en su título anterior en cualquier momento y todos los bonos sobre el rendimiento de la línea descendente que son beneficios de esos títulos se le pagarán una vez más. Mientras siga siendo un socio de marca activo, nunca perderá la oportunidad de beneficiarse de la línea descendente que ha construido.