

# MÉXICO

## RESUMEN DEL PLAN DE COMPENSACIÓN

Efectivo a partir del 1 de febrero de 2019



**La Oportunidad Flash Servicios se diseñó para ayudarte a construir un negocio exitoso**

**Los Brand Leaders de Flash Servicios obtienen ingresos de dos maneras:**

1. Comisiones residuales mensuales, por consumo de servicio móvil y de seguridad ADT, propio o de clientes en sus líneas descendientes
2. Bonos semanales y mensuales en función de la **adquisición de clientes**

*Se recibe una compensación solamente cuando se adquieren clientes con servicio.*

Ingresa a su Back Office para obtener más información sobre los bonos de promoción diseñados para ayudar a los nuevos Brand Leaders a tener un arranque rápido.





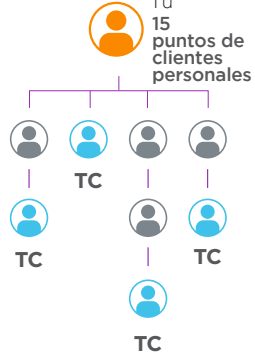
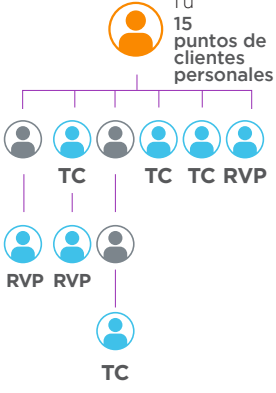


## POSICIONES Y CALIFICACIONES

POSICIÓN DE INICIO: TODOS COMIENZAN COMO BRAND LEADERS (BL)

### POSICIONES GANADAS

A partir del 1 de octubre, todos los clientes Flash Mobile deben ser **números portados** para contar para las calificaciones. **Los clientes activos no portados con fecha de inicio previo al 1 de octubre seguirán contando para las calificaciones.**

QBL	ETT	ETL	TC	RVP	SVP
<p><b>Qualified Brand Leader</b></p> <p></p> <p>Para convertirse en un <b>Brand Leader Calificado (QBL)</b> usted debe tener al menos.</p> <p><b>8 Puntos de Clientes con 4 o más Clientes Preferidos</b></p> <p><b>Clientes Preferidos:</b> clientes portados de Flash Mobile con puntos y Clientes activos ADT</p>	<p><b>Executive Team Trainer</b></p> <p>Tú 10 puntos de clientes personales</p> <p></p> <p>Para ser ETT, necesitas tener 10 puntos de clientes personales y una estructura de 2 QBL en líneas separadas en cualquier nivel.</p>	<p><b>Executive Team Leader</b></p> <p>Tú 15 puntos de clientes personales</p> <p></p> <p>Para ser ETL, necesitas tener 15 puntos de clientes personales y una estructura de 3 ETT en líneas separadas en cualquier nivel.</p>	<p><b>Team Coordinator</b></p> <p>Tú 15 puntos de clientes personales</p> <p></p> <p>600 o más puntos de clientes totales, hasta 200 puntos por línea cuentan para calificar.</p>	<p><b>Regional Vice President</b></p> <p>Tú 15 puntos de clientes personales</p> <p></p> <p>1 TC en 4 líneas separadas en cualquier nivel.</p> <p><b>3,000 o más puntos totales</b> (Hasta 1,000 puntos por línea cuentan para calificar)</p>	<p><b>Senior Vice President</b></p> <p>Tú 15 puntos de clientes personales</p> <p></p> <p>1 TC o superior en 6 líneas separadas, incluyendo al menos 3 líneas de RVP.</p> <p><b>20,000 o más puntos totales</b> (Hasta 7,000 puntos por línea cuentan para calificar)</p>
<p>LOS ETTs Y SUPERIORES DEBEN MANTENER UN MÍNIMO DE PUNTOS DE CLIENTES PERSONALES Y CALIFICACIÓN MÍNIMA DE QBL PARA RECIBIR LA COMPENSACIÓN DE LA POSICIÓN GANADA</p>					

Sólo los puntos de clientes preferidos cuentan para generar puntos personales.

Las ganancias como Brand Leader de Flash Servicios se basan únicamente en la venta exitosa de productos a los clientes y su uso de esos productos. Las personas tendrán gasto al operar su negocio de Flash Servicios, incluyendo la cuota de inscripción y la cuota de renovación, así como otros gastos operativos. Como con cualquier negocio, las ganancias y el éxito en Flash Servicios no se pueden garantizar, pero están principalmente influenciados por el compromiso, la persistencia y los esfuerzos específicos de cada individuo. Es posible que las personas no perciban ganancias e incluso pudieran perder dinero al ser Brand Leaders. **Los Brand Leaders de Flash Servicios no deben afirmar ninguna clase de ingresos ni garantizar el éxito a ningún prospecto de Brand Leaders de Flash Servicios.**

## COMISIONES MENSUALES RESIDUALES

Con el tiempo, la mayor parte de tu compensación vendrá del ingreso residual de la facturación mensual de tus clientes. La adquisición de clientes es el combustible para tu negocio, creando un ingreso duradero y a largo plazo, y por enseñar a otras personas a cómo hacer lo mismo, podrás construir un ingreso residual para ti mismo.

### COMISIONES PERSONALES

Conforme vayas adquiriendo clientes personales, podrás calificar para ganar del 1% al 10% de la facturación mensual. Este porcentaje se basa en el número total de los Puntos de Clientes Personales.

1-19 Puntos de Clientes Personales = 1%
20-29 Puntos de Clientes Personales = 3%
30-39 Puntos de Clientes Personales = 5%
40+ Puntos de Clientes Personales = 10%

### INGRESO RESIDUAL ADICIONAL

El programa de comisiones a ganar por la adquisición de clientes en tu organización más los Puntos de Clientes Personales requieren:

Niveles	Telefonía móvil	CALIFICACIONES PARA CADA NIVEL DE COMISIÓN	
			Puntos de Clientes Personales
Personal	1-10 %	Ver recuadro abajo	
1	¼ %	10	
2	¼ %	20	
3	¼ %	30	
4	½ %	40	
5	2 %	40 puntos	
6	3 %	Las comisiones de Línea Abierta TC son pagadas con base en la facturación de clientes debajo de tu 7 <sup>mo</sup> nivel hasta el 7 <sup>mo</sup> nivel del primer TC o superior en su línea descendiente.	
7	6 %	Las comisiones de Línea Abierta RVP son pagadas con base en la facturación de clientes debajo de tu 7 <sup>mo</sup> nivel y hasta el siguiente 7 <sup>mo</sup> nivel del primer RVP (o SVP) de tu línea descendiente.	
Línea Abierta TC	1 ½ %	Las comisiones de 1 <sup>er</sup> Generación RVP son pagadas con base en la facturación de clientes a partir del 8 <sup>vo</sup> nivel de la primera línea descendiente de RVP (o SVP) hasta el siguiente 7 <sup>mo</sup> nivel de la segunda línea descendiente de RVP (o SVP).	
Línea Abierta RVP	1 ½ %	Las comisiones de 2 <sup>a</sup> Generación RVP son pagadas con base en la facturación de clientes a partir del 8 <sup>vo</sup> nivel de la segunda línea descendiente de RVP (o SVP) hasta el siguiente 7 <sup>mo</sup> nivel de la tercera línea descendiente de RVP (o SVP).	
1 <sup>er</sup> Generación RVP	1 %	Las comisiones de Línea Abierta SVP son pagadas con base en la facturación de clientes debajo de tu 7 <sup>mo</sup> nivel hasta el siguiente 7 <sup>mo</sup> nivel del siguiente primer SVP de tu línea descendiente.	
2 <sup>a</sup> Generación RVP	½ %	Las comisiones de 1 <sup>er</sup> Generación SVP son pagadas con base en la facturación de clientes a partir del 8 <sup>vo</sup> nivel de la primera línea descendiente de un SVP hasta llegar al 7 <sup>mo</sup> nivel de la segunda línea descendiente de un SVP.	
Línea Abierta SVP	1 ½ %		
1 <sup>er</sup> Generación SVP	1 %		

Los clientes completos deben ser recibidos antes de las 2:00pm (CT) el primer viernes del mes para que los Brand Leaders puedan calificar para los niveles de comisiones. Las comisiones serán publicadas en el primer día hábil siguiente al tercer viernes de cada mes. Las comisiones son pagadas al tercer mes después del cierre de mes de la facturación del cliente.

# BONOS SEMANALES POR ADQUISICIÓN DE CLIENTES

## Bonos de adquisición de clientes - CABs\*

Los Bonos por adquisición de clientes (CABs) se pagan cuando los nuevos Team Trainers que patrocinas califican dentro de sus primeros 30 días a partir de su fecha de inicio. Para contar para las calificaciones a QBL, todos los nuevos clientes de ADT deben estar activos y los clientes de Flash Mobile, activos y portados en menos de 30 días desde el inicio del Brand Leader

## BONOS DE ADQUISICIÓN DE CLIENTES CON BASE EN LA POSICIÓN ALCANZADA

ETT Executive Team Trainer	ETL Executive Team Leader	TC Team Coordinator	RVP Regional Vice President	SVP Senior Vice President
Línea abierta <b>\$300</b>	Línea abierta <b>\$500</b> 1ª Generación <b>\$300</b>	Línea abierta <b>\$1,500</b> 1ª Generación <b>\$600</b> 2ª Generación <b>\$300</b>	Línea abierta <b>\$600</b> 1ª Generación <b>\$400</b>	Línea abierta <b>\$300</b> 1ª Generación <b>\$200</b>

## PROGRAMA DE BONOS DE ADQUISICIÓN DE CLIENTES

	ETT Executive Team Trainer	ETL Executive Team Leader	TC Team Coordinator	RVP Regional Vice President	SVP Senior Vice President
Línea abierta	<b>\$300</b>	<b>\$800</b>	<b>\$2,300</b>	<b>\$2,900</b>	<b>\$3,200</b>
Debajo de ETT		<b>\$500</b>	<b>\$2,000</b>	<b>\$2,600</b>	<b>\$2,900</b>
Debajo de ETL		<b>\$300</b>	<b>\$1,800</b>	<b>\$2,400</b>	<b>\$2,700</b>
Debajo del 2do ETL			<b>\$1,500</b>	<b>\$2,100</b>	<b>\$2,400</b>
Debajo de TC			<b>\$600</b>	<b>\$1,200</b>	<b>\$1,500</b>
Debajo del 2do TC			<b>\$300</b>	<b>\$900</b>	<b>\$1,200</b>
Debajo del 3er TC				<b>\$600</b>	<b>\$900</b>
Debajo de RVP				<b>\$400</b>	<b>\$700</b>
Debajo del 2do RVP					<b>\$300</b>
Debajo de SVP					<b>\$200</b>

**Los CABs de línea abierta** son bonos que se ganan cuando los Brand Leaders de tu organización, que no están debajo de un Brand Leader que tenga la misma posición o una posición mayor, adquieren clientes para calificar dentro sus primeros 30 días a partir de su fecha de inicio.

**Los CABs generacionales** son bonos que puedes ganar cuando los Brand Leaders de tu organización y quienes están bajo otro Brand Leader que tiene la misma posición (o mayor), adquieren clientes para ser calificados dentro de sus primeros 30 días a partir de su fecha de inicio.

\*Los bonos de adquisición de clientes (CABs) se pagarán dentro de 10 días después de que el nuevo Brand Leader adquiera sus clientes calificados. Si el nuevo Brand Leader califica dentro de sus primeros 14 días, entonces los bonos (CABs) de la línea ascendente se pagarán a la semana siguiente (después del periodo de 14 días).

**Importante:** las compensaciones se ganan solamente cuando se adquieren clientes con servicio activo. Flash Servicios se reserva el derecho de retirar el pago de cualquier bono o comisión si se encuentra que un cliente que sirvió para calificar para un bono o cierto nivel de comisión no era un cliente con facturación válida o si se determina que el servicio no está activo y que se adquirió sólo para calificar.

# FLASH SERVICIOS

## SISTEMA DE PUNTOS Y DE INGRESO COMISIONABLE

Las comisiones se pagarán sobre todos los clientes preferidos con base en la tabla de comisiones residuales mensuales en la página 3. Las calificaciones para las comisiones de clientes personales de hasta un 10 % y las comisiones hasta el séptimo nivel se basan únicamente en la adquisición de clientes y el sistema de puntos derivado del mismo y descrito a continuación.

### CÁLCULO DE PUNTOS: SÓLO LAS SIM CARDS CON NÚMEROS PORTADOS Y USO SE CONSIDERAN PARA PUNTOS

Las SIM Cards no portadas cuentan sólo para comisiones. No generan puntos para calificar.

Flash Servicios	Uso mensual**	Puntos de clientes	Ingresos comisionables mensuales	Duración de puntos y comisiones	Cliente preferido
Flash Mobile	\$100 - \$199	1	100 %	Vida del cliente	Cliente portado con puntos
	\$200 - \$299	2			
	\$300 - \$399	3			
	\$400+	4			
ADT*	Alert Retail	1	100 %	24 meses	Todos los clientes ADT con puntos
	Alert Comodato	3			
	Kit Sobreponer	4			
	Kit GPRS	4			
	Kit IP	4			
	Kit Dual	4			
	Smart Security Imagen	4			
	Total Seguridad	4			
Total Video	4				

\*Los clientes de ADT adquiridos antes del 1 de octubre se regirán por el Plan de compensación anterior.

\*\*Uso mensual de Flash Mobile: se refiere a la suma de Planes, Paquetes y Consumo de Recarga del cliente en los últimos 30 días. Los puntos por compra de un plan contarán durante la vigencia del mismo.

Cientes Preferidos: clientes portados de Flash Mobile con puntos y Clientes activos ADT

La ganancia comisionable equivale al total de la facturación de los planes más la facturación en tarifas estándar o preferencial en un mes calendario. Todo esto menos impuestos, recargos y provisión para deudas incobrables.

Nota: los puntos se calculan con base en el consumo, no en las recargas.

El Brand Leader cuya posición o la de su línea descendiente esté en retención (hold) no podrá recibir los pagos de bonos/comisiones sino hasta completar todo el proceso de inscripción y proporcionar toda la información requerida al Brand Leader. Si tú o tu línea descendiente no proporcionan información fiscal, puedes poner en riesgo tu negocio y no podrías disfrutar los beneficios de los bonos actuales ni del Plan de compensación.

**Flash Servicios otorga puntos y bonos por la adquisición de clientes que regularmente usan el servicio. Cualquier cliente con una SIM sin un uso considerado propio de un consumidor habitual no podrá ser utilizado para calificar a posiciones, CAB y/o bonos de clientes. Si se descubre que los clientes utilizados para calificar para un bono o para una posición no alcanzan los niveles de calidad estándar, entonces los bonos serán retractados y la promoción correspondiente, reversada.**