

USANA.

PLAN DE COMPENSACIÓN
COLOMBIA

PLAN DE COMPENSACIÓN

USANA está dedicada a ayudarlo a aprovechar al máximo la vida, y eso incluye la oportunidad de crear su propio negocio USANA, interesante, sustentable y en última instancia, financieramente exitoso. Nuestro plan de compensación refleja esta dedicación, pues ofrece a todos los Distribuidores Independientes USANA la oportunidad de lograr el éxito a través de las ventas directas.

El Plan de Compensación de USANA elimina muchos de los inconvenientes que presentan los planes de venta directa tradicionales. Éstos son algunos de los beneficios del exclusivo Plan de Compensación de USANA:

- Mediante la construcción de un equipo de Distribuidores y el desarrollo de una sólida base de clientes, usted puede comenzar a hacer realidad el éxito financiero.
- No hay límite en cuanto a la profundidad a partir de la cual usted puede obtener bonificaciones.
- Las bonificaciones se pagan semanalmente.
- Se motiva a los miembros del equipo para que le ayuden a construir un equipo exitoso.
- El éxito se difunde entre los Distribuidores y se distribuye equitativamente; el plan es justo para todos los involucrados.

ÁREAS DE INGRESOS

Con el Plan de Compensación de USANA hay seis formas de obtener ingresos:

- Ventas al menudeo
- Bonificaciones semanales
- Bono Igualable Vitalicio
- Incentivos
- Bono de Liderazgo
- Bono Élite

VENTAS AL MENUDEO

Los Distribuidores se encargan de distribuir los productos USANA. Esto significa que usted puede adquirir los productos a nuestro Precio Preferencial especial, y cuando los vende a sus clientes a precio de menudeo, obtiene una ganancia inmediata. La diferencia entre lo que usted paga por el producto y el precio al que lo vende es su utilidad de minorista. Nunca es exagerado el énfasis en la importancia de vender, es la mejor forma de que usted y los nuevos miembros de su equipo generen ingresos de inmediato, al mismo tiempo que construyen

para su negocio una base duradera de clientes satisfechos. De hecho, muchos de sus mejores Distribuidores probablemente provengan de sus clientes al por menor.

BONIFICACIONES SEMANALES

Con el Plan de Compensación de USANA, usted construirá su negocio colocando a los miembros de su equipo en los lados izquierdo y derecho de su organización. Cada producto tiene un valor en puntos y los puntos de la compra de productos empezarán a fluir a su negocio cuando usted y los miembros de su equipo compren productos para uso personal y para revenderlos a los clientes. Los puntos acumulados por su equipo se conocen como Volumen de Compras de Grupo y usted recibe bonificaciones semanales con base en el punto en que se iguala el Volumen de Compras de Grupo del lado izquierdo de su negocio con el del lado derecho. A diferencia de otros planes de compensación, el volumen extra se trasladará al siguiente periodo de bonificación siempre que se encuentre al día en el pago del pedido automático.

BONO IGUALABLE VITALICIO

Los Distribuidores pueden recibir un Bono Igualable Vitalicio correspondiente a hasta 15% del volumen de bonificaciones de otros Distribuidores que inscriban y que se conviertan en Motivadores Platino Premier o en Motivadores Premier*. (Para recibir más información sobre el programa de Motivadores, vaya a The Hub, seleccione la opción de “Entrenamiento” del menú y haga clic en “Programa de Motivadores”.)

El porcentaje del Bono Igualable Vitalicio ganado se determina con base en los siguientes criterios:

- Si el Distribuidor patrocinador es Motivador Platino, el patrocinador ganará un Bono Igualable Vitalicio de hasta el 15%.
- Si el Distribuidor patrocinador es Motivador, el patrocinador ganará un Bono Igualable Vitalicio de hasta el 10%.
- Si el Distribuidor patrocinador no es ni Motivador ni Motivador Platino, el patrocinador ganará un Bono Igualable Vitalicio de hasta el 5%.

**Siempre y cuando usted sea elegible para recibir bonificaciones y cumpla con las disposiciones de su Contrato de Distribución. Consulte las reglas oficiales es The Hub.*

INCENTIVOS

Sin importar su rango, usted puede ser recompensado con lujosos viajes, premios y hasta

efectivo extra cuando participa en los generosos programas de incentivos de USANA.

BONO DE LIDERAZGO

Semanalmente una porción del total del Volumen de Compras de Grupo de USANA se distribuye entre los Distribuidores que califiquen. Este increíble bono suele pagarse a los líderes que han alcanzado cierto rango y que siguen patrocinando a nuevos Distribuidores y han construido negocios estables.

Su porción de dicho bono depende de su rango, del tamaño de su negocio y del volumen que genere su negocio en un periodo específico.

BONO ÉLITE

Cada tres meses, más de un millón de dólares se distribuye entre los 40 Distribuidores con mayores ingresos.* El Bono Élite es un porcentaje del total del Volumen de Compras de Grupo de USANA durante el trimestre, el cual se distribuye entre cinco diferentes niveles de Distribuidores que califican; es una poderosa herramienta para incrementar su potencial de ganancias.

**La cantidad que efectivamente se paga varía cada trimestre.*

ANTES DE EMPEZAR

Antes de empezar a construir un negocio, usted debe llenar todos los documentos correspondientes. Primero llene y firme el Contrato de Distribución. Después, entregue el original a la oficina de servicio al cliente de USANA junto con la fotocopia de su cedula, RUT y carta con la certificación bancaria y adquiera el Kit de inicio, aunque también puede enviar esta información de forma electrónica, a través de la Inscripción en Línea o telefónica. Una vez que hayamos recibido y procesado su solicitud, usted puede empezar a construir su negocio USANA patrocinando a otras personas como Distribuidores o Clientes Preferenciales. Los Distribuidores USANA pueden empezar de inmediato a adquirir productos a Precio Preferencial para su consumo personal, con el beneficio adicional de estar autorizados para revender los productos con una utilidad como minorista.

CÓMO EMPEZAR

Al comprar productos —ya sea para uso personal o para revender a sus clientes al menudeo—usted empezará a acumular puntos por cada producto. Usted necesita generar cierto número de puntos cada mes para ser elegible, este es su Volumen Personal de Compras

Pero no se preocupe, no está solo. El Plan de Compensación de USANA se creó para ayudarle a tener éxito y gira en torno al trabajo en equipo. Los puntos que acumulan individualmente los miembros de su equipo se combinan en el Volumen de Compras de Grupo. Lo que determina el monto de sus bonificaciones es su Volumen de Compras de Grupo, o sea, la cantidad de puntos que acumula su equipo

PASO 1: ABRA SU CENTRO O CENTROS DE NEGOCIO

El Plan de Compensación gira en torno a los Centros de Negocio. Un Centro de Negocio es el núcleo de sus actividades para la construcción de su negocio; ahí se acumulan sus compras, volumen y ventas de productos; es como abrir una tienda para su negocio. Para empezar, usted puede optar por construir su equipo con uno o tres Centros de Negocio, según quiera empezar un negocio de baja inversión o de alta inversión, depende de usted.

Cómo abrir un Centro de Negocio

Para abrir un Centro de Negocio y empezar a recibir bonificaciones, usted necesitará generar 200 puntos por Volumen Personal de Compras. Usted puede generar el volumen requerido con un pedido único para uso personal y/o para sus clientes, o puede acumularlo en varios pedidos, sólo recuerde, su Centro de Negocio no abrirá hasta que usted genere el Volumen Personal de Compras suficiente. El nombre de su primer Centro de Negocio es CN1.

Cómo abrir tres Centros de Negocio

Para abrir tres Centros de Negocio (CN1, CN2 y CN3), usted debe generar 400 puntos de Volumen Personal de Compras durante sus primeros seis viernes como nuevo Distribuidor, de lo contrario, perderá su segundo y tercer Centro de Negocio (CN2 y CN3). Si su compra inicial de productos es igual o superior a 400 puntos, su pedido se distribuirá automáticamente entre los tres Centros de Negocio, con 200 puntos de su Volumen Personal de Compras en el CN1, 100 en el CN 2 y 100 en el CN 3. Esto significa que usted empezará inmediatamente con 100 puntos en los lados izquierdo y derecho de su CN 1, así que estará mucho más cerca de su primer cheque de bonificación. Ésta

PASO 2: ACTIVE SU PEDIDO AUTOMÁTICO

Antes de comenzar a vender los productos USANA calificados como los mejores, debe usarlos usted mismo, y aunque este paso no es un requisito, es importante convertirse en producto del producto, y no hay manera más fácil que con el Pedido automático

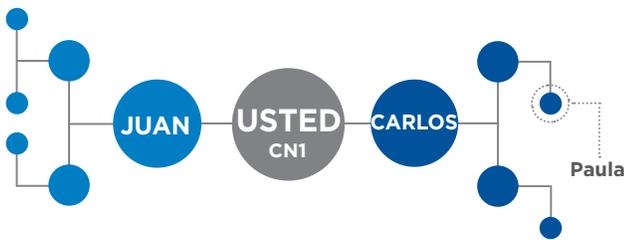
El Pedido automático disponible para Distribuidores y Clientes Preferenciales, es un pedido recurrente que le llega directa y regularmente. Los productos que pide y la frecuencia con que se envían dependen de usted; es la forma perfecta de tener siempre su provisión de productos, además favorece la constancia en su propio régimen diario y puede ayudarle a incrementar sus ingresos potenciales porque se asegura de contar con un inventario mínimo para revender a sus clientes minoristas. Lo mejor de todo es que recibirá un descuento adicional del 10 por ciento sobre el Precio Preferencial, ya reducido, de ciertos productos que usted adquiere a través del Pedido automático

pangando puntualmente. Para participar en este programa, simplemente llene un formulario de Pedido automático o bien, haga un pedido en The Hub. Para esto, seleccione la opción de “Compras y Pedidos” en el menú y haga clic en “Mi Pedido automático” para especificar los productos y herramientas de venta que le gustaría recibir automáticamente cada cuatro semanas. Nos aseguraremos de que se atienda su pedido y se le envíe directamente a su casa u oficina. ¡Haga su Pedido automático hoy!

PASO 3: EMPIECE A CONSTRUIR

Ya sea que decida abrir un Centro de Negocio o tres, el paso más importante es empezar

Figura A



construir con un Centro de Negocio Usted puede empezar a construir su negocio buscando nuevos clientes; además, tendrá que patrocinar a dos nuevos Distribuidores que se unan a su organización (por ejemplo, Juan y Carlos, en la Figura A). Estos nuevos miembros del equipo formarán el lado izquierdo y el derecho de su Centro de Negocio, y a medida que ustedes tres encuentren nuevos clientes y patrocinen a nuevos miembros del equipo, su Centro de Negocio empezará a crecer.

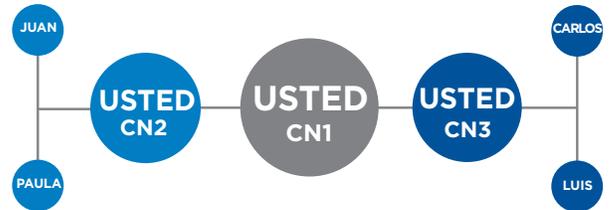
Por ejemplo, supongamos que usted patrocina a un tercer Distribuidor nuevo, de nombre Paula. Como usted debe colocar a Paula en una posición abierta de su organización, la coloca en el lado derecho de su Centro de Negocio, debajo de Carlos. No solamente usted se beneficia con el volumen generado por Paula a medida que ella construye su negocio, también Carlos. La estructura de cooperación del Plan de Compensación exclusivo de USANA le permite a usted y a los miembros de su equipo construir un negocio exitoso trabajando juntos.

¿Cómo agrego un nuevo miembro a mi organización?

La ubicación debe estar identificada en el Contrato de Distribución, por lo que usted deberá trabajar con el nuevo miembro de su equipo para que llene ese formulario. Si usted es el patrocinador, asegúrese de registrar su propio número de Distribuidor en la sección “Información sobre su Patrocinador”. Junto a esta sección aparece el campo que dice “Información de ubicación”,

donde usted indicará el número de Distribuidor de la persona bajo la cual se colocará directamente el nuevo miembro del equipo. También tendrá que indicar el Centro de Negocio y el lado en que colocará a su nuevo Distribuidor. Por ejemplo, si usted patrocina a Paula Smith —su nuevo Distribuidor— y la coloca directamente bajo usted, del lado derecho de su CN1, entonces en donde dice “Información de ubicación” usted escribirá su número de Distribuidor, CN1 (o 001) en el campo

Figura B



para Centro de Negocio y marcará la casilla que dice “Lado derecho”.

Nota: Asegúrese de llenar correctamente la información sobre la ubicación. La Oficina Corporativa no puede cambiar la colocación de los nuevos miembros de un equipo una vez que ésta se ingresa en el sistema en caso de error, por favor remitirse a lo indicado en el numeral 3.22.2 del manual de políticas y procedimientos

Cómo construir con tres Centros de Negocio En esencia, empezar un negocio USANA con tres Centros de Negocio es igual a empezar con uno, solo que en este caso, usted tiene dos Centros de Negocio para colocar a los nuevos miembros de su equipo (ver Figura B).

Una vez que usted haya abierto los tres Centros de Negocio, podrá empezar a construir el CN2 y el CN3 de la misma forma en la que construiría el CN1 si hubiera empezado solamente con un Centro de Negocio; puede colocar a cuatro nuevos miembros de su equipo en las posiciones abiertas directamente bajo sus Centros de Negocio 2 y 3, y además continuar generando volumen a través de ventas personales. La ventaja de tener tres Centros de Negocio es que usted construirá su equipo bajo dos Centros de Negocio, pero se le pagará por tres. En otras palabras, usted construirá su negocio agregando nuevos miembros a su equipo en el CN2 y el CN3, pero recibirá bonificaciones con base en sus tres Centros de Negocio, ya que el Volumen de Compras de Grupo del CN2 y CN3 se acumulan en el CN1.

CÓMO OBTENER BONIFICACIONES A TRAVÉS DE SU(S) CENTRO(S) DE NEGOCIO

A medida que su organización empiece a crecer, el Volumen de Compras de Grupo se acumulará. El Volumen de Compras de Grupo es la suma de

los puntos por Volumen Personal de Compras que usted y los miembros de su equipo ganan individualmente en un Centro de Negocio. (Nota: el Volumen de Compras de Grupo no incluye el Volumen Personal de Compras de su CN1. Estos puntos son un requisito mensual para mantener elegibles todos sus Centros de Negocio, y aunque cuentan para el Volumen de Compras de Grupo de su patrocinador, no cuentan para usted. Sin embargo, en el caso de tres Centros de Negocio, los puntos por Volumen Personal de Compras de su CN2 y CN3 se acumulan con los del CN1 y cuentan para el Volumen de Compras de Grupo de su CN1). Una vez que todos los puntos del Volumen Personal de Compras se hayan juntado para formar el Volumen de Compras de Grupo, usted empezará a obtener bonificaciones.

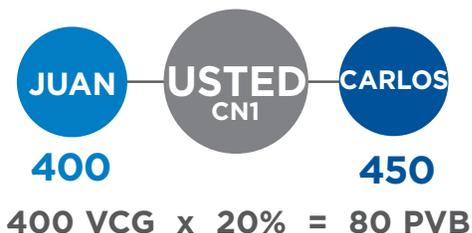
Nota: Para recibir bonificaciones derivadas del Volumen de Compras de Grupo, usted debe ser Distribuidor USANA activo y generar compras que asciendan a 100 puntos de Volumen Personal de Compras en su CN1 cada ciclo rotativo de cuatro semanas (o 200 puntos para recibir bonificaciones de múltiples Centros de Negocio), y cada uno de los lados de su(s) Centro(s) de Negocio debe generar un mínimo acumulado de puntos por Volumen de Compras de Grupo. Usted además debe cumplir con los requisitos de compra estipulados en su Contrato de Distribución.

El Plan de Compensación de USANA tiene que ver con simetría y trabajo en equipo, es decir, es importante que el volumen del lado izquierdo de su Centro de Negocio sea lo más parecido posible al del lado derecho. Al lado de su Centro de Negocio que genere menos puntos para el Volumen de Compras de Grupo se le llama lado corto, o sea que es el lado de su negocio en el que necesita trabajar para ayudar a que ambos lados sean equivalentes. Cualquiera de los lados de un Centro de Negocio puede ser su lado corto, y puede cambiar de uno a otro a medida que construye su negocio.

CÓMO CALCULAR LAS BONIFICACIONES

Las bonificaciones se otorgan en forma de **Puntos por Volumen para Bonificación**, que posteriormente se convierten a su moneda local. Para calcular sus bonificaciones solo tiene que ubicar el punto en que el Volumen de Compras de Grupo de su lado

Figura C



izquierdo coincide con el Volumen de Compras de Grupo de su lado derecho y multiplicarlo por 20

por ciento (o 0.2). O dicho de otra manera, tome el Volumen de Compras de Grupo de su lado corto y multiplíquelo por 20 por ciento. Para recibir un cheque de bonificación, cada lado de su Centro de Negocio debe llegar a un mínimo de 125 puntos de Volumen de Compras de Grupo. Una vez que lo logre, obtendrá 25 Puntos por Volumen para Bonificación, que se convertirán a su moneda local y se le pagarán. Consulte en la lista de percios vigente la tasa de conversión para lo puntos de bonificación.

Ejemplo: supongamos que usted opta por construir un negocio con un Centro de Negocio (ver Figura C). En una sola semana, las compras acumuladas del lado izquierdo de su Centro de Negocio son por un total de 400 puntos por Volumen de Compras de Grupo y las del lado derecho, por 450. Primero debemos asegurarnos de que usted llegó a un mínimo de 125 puntos por Volumen de Compras de Grupo de cada lado. De ser así, podemos calcular sus bonificaciones multiplicando el Volumen de Compras de Grupo de su lado corto por 20 por ciento. En este caso, su lado corto es el izquierdo. 400 puntos por Volumen de Compras de Grupo x 20% (0.2) = 80 puntos de Volumen para Bonificación. Esto se convertirá a su moneda local y se le pagará.

Recuerde, al calcular las bonificaciones, no contamos los niveles, únicamente contamos el volumen de puntos. Por ejemplo, si Juan y todas las personas que están bajo ella generaron 2,100 puntos por Volumen de Compras de Grupo (lado izquierdo) y Carlos y todas las personas que están bajo él generaron 2,100 puntos por Volumen de Compras de Grupo (lado derecho) en una sola semana, usted obtendría 420 Puntos por Volumen para Bonificación, sin importar el nivel de su organización en que se logró dicho volumen. Si su meta es obtener 1,000 Puntos por Volumen para Bonificación a la semana, usted debe construir un Centro de Negocio en el que ambos lados generen 5,000 puntos por semana de Volumen de Compras de Grupo.

En USANA, las bonificaciones se calculan y pagan semanalmente, así que usted ve recompensado su éxito inmediatamente. En la mayoría de los planes de ventas directas, las bonificaciones se calculan mensualmente y en general no se pagan sino hasta la última parte del mes siguiente. Esto significa que a menudo las personas suelen esperar casi dos meses para recibir su pago por el volumen generado al principio de un mes. Tan solo esta característica del Plan de Compensación de USANA hará maravillas para mantener a los miembros de su equipo motivados y trabajando en pos del éxito continuo.

COMPARACIÓN DE INGRESOS: UN CENTRO DE NEGOCIO VS TRES CENTROS DE NEGOCIO

Suponga que cada Centro de Negocio (incluido

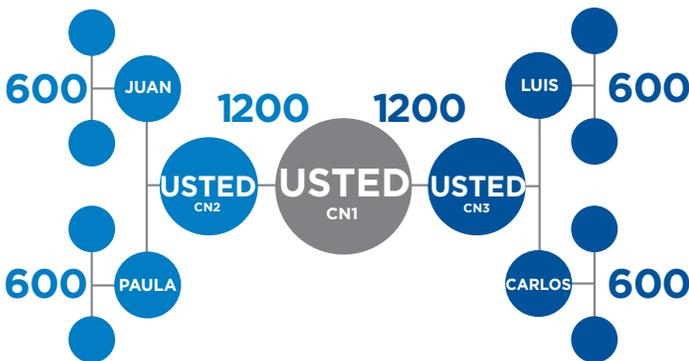
Figura D

1 CENTRO DE NEGOCIO



$$1200 \text{ VCG} \times 20\% = 240 \text{ PVB}$$

3 CENTROS DE NEGOCIO



CN1	1200	
CN2	600	2400 VCG x 20% = 480 PVB
CN3	600	
<hr/>		
	2400	

el suyo) de la Figura D está activo y califica para bonificación para la semana en curso. En el primer ejemplo de la Figura D, usted tiene un Centro de Negocio. Usted y los miembros de su equipo han trabajado juntos y han generado 1,200 puntos en Volumen de Compras de Grupo, tanto en el lado izquierdo como en el derecho de su Centro de Negocio. Ya que ambos lados coinciden, las bonificaciones se calcularán multiplicando 1,200 puntos por 20 por ciento: esto equivale a 240 puntos por Volumen para Bonificación, que se convertirán a la moneda de su país y se le pagará.

Para determinar su bonificación semanal total con tres Centros de Negocio (último ejemplo de la Figura D), solo tiene que sumar el Volumen de Compras de Grupo de cada Centro de Negocio y multiplicar el total por 20 por ciento. En este ejemplo, sus Centros de Negocio 2 y 3 (CN2 y CN3) tienen cada uno 600 puntos en Volumen de Compras de Grupo en el lado izquierdo y el derecho. Ya que los puntos en ambos lados del CN2 coinciden, realmente no hay un lado corto, así que tomamos 600 puntos y los sumamos a nuestra columna de la derecha. Seguiremos los mismos

Figura E

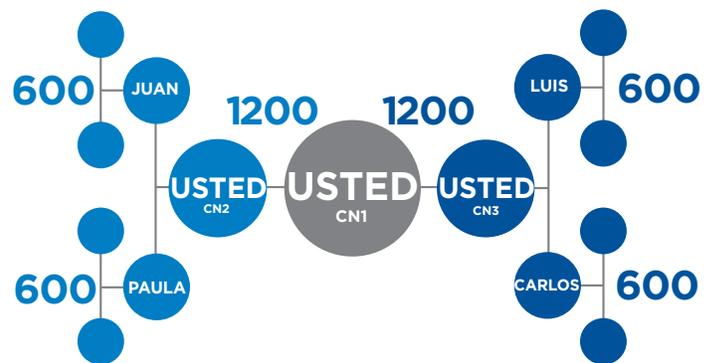
1 CENTRO DE NEGOCIO



$$1400 \text{ VCG} \times 20\% = 280 \text{ PVB}$$

Traspaso del lado izquierdo: 0 VCG
Traspaso del lado derecho: 100 VCG

3 CENTROS DE NEGOCIO



CN1	1400	
CN2	700	2850 VCG x 20% = 570 PVB
CN3	750	
<hr/>		
	2850	

Traspaso del lado izquierdo: 0 VCG
Traspaso del lado derecho: 100 VCG

pasos para el CN3, es decir que sumaremos otros 600 puntos en Volumen de Compras de Grupo a la columna de la derecha. Pero eso no es todo, ahora necesitamos incluir también el volumen de su primer Centro de Negocio. Como el CN2 y el CN3 están localizados bajo su CN1, el volumen grupal total de su segundo y tercer Centro de Negocio se acumulan con el primero. Por eso construir su negocio con tres Centros de Negocio es tan poderoso, porque, en esencia, usted recibe doble pago.

Recuerde, el total del Volumen de Compras de Grupo del lado izquierdo de su primer Centro de Negocio incluye todo el volumen grupal del CN2 (un total de 1,200 puntos). El volumen grupal del lado derecho (que fluye por el CN3) tiene también 1,200 puntos. Como ambos lados del CN1 coinciden, basta con que tomemos 1,200 puntos y los sumemos también a la columna de la derecha.

Ahora sumamos los puntos de Volumen de Compras de Grupo de cada Centro de Negocio y

multiplicamos la cifra total por 20 por ciento, lo cual resulta en un total de 480 Puntos por Volumen para Bonificación para esa semana. Compárelo con los 240 PVB que obtendría por tener el mismo volumen grupal con un solo Centro de Negocio, no es difícil percatarse de la diferencia.

TRASPASO DE VOLUMEN

El Volumen de Compras de Grupo del lado izquierdo y del derecho de sus Centros de Negocio no siempre va a coincidir, pero no importa. Cualquier Volumen de Compras de Grupo extra se traspasará al siguiente periodo de bonificación.

Supongamos que cada Centro de Negocio (incluido el suyo) de la Figura E está activo y califica para bonificación en la semana actual. En el primer ejemplo de la Figura E, usted tiene un Centro de Negocio. Usted y su equipo generaron un total de 1,400 puntos de Volumen de Compras de Grupo en el lado izquierdo y 1,500 en el derecho. El lado izquierdo es actualmente su lado corto y recibirá bonificaciones por el volumen de ese lado. Esto significa que a usted se le pagarán 1,400 puntos por cada lado, el equivalente a 280 puntos por Volumen para Bonificación ($1,400 \times 20\% = 280$). Como usted recibió bonificaciones por todos los puntos de su lado izquierdo, no se traspasará ningún punto de ese lado para el siguiente periodo de bonificación. Pero aún hay cien puntos en el lado derecho de su Centro de Negocio, los cuales se traspasarán al siguiente periodo (y así en cada periodo de bonificación subsecuente, hasta que esos puntos coincidan con al menos 125 del lado izquierdo).

En el último ejemplo de la figura E, los lados izquierdo y derecho del CN2 coinciden en 700 puntos de Volumen de Compras de Grupo, y ambos lados del CN3, en 750. El volumen grupal de ambos Centros de Negocio sube al CN1, pero el volumen de cada lado de ese Centro de Negocio no coincide. El lado corto del CN1 está a la izquierda, con 1,400 puntos, entonces es esa cifra la que agregaremos a nuestra columna de Volumen de Compras de Grupo. Ahora podemos sumar todo el volumen grupal y multiplicar el total por 20 por ciento, que es igual a 570 Puntos por Volumen para Bonificación. En este caso, el lado izquierdo del CN1 tendría cero puntos a traspasar para el siguiente periodo de bonificación, mientras que del lado derecho se traspasarían 100 puntos.

CÓMO MANTENER ELEGIBLE(S) SU(S) CENTRO(S) DE NEGOCIO PARA RECIBIR BONIFICACIONES

Para recibir bonificaciones conforme al Plan de Compensación de USANA, usted debe mantener elegible(s) su(s) Centro(s) de Negocio cumpliendo con el Volumen Personal de Compras mínimo requerido. Para mantener elegible un Centro de Negocio, usted debe llegar a cuando menos 100

puntos de Volumen Personal de Compras en cada periodo rotante de cuatro semanas. Para mantener elegibles dos o más Centros de Negocio, usted debe tener cuando menos 200 puntos de Volumen Personal de Compras en cada periodo rotante de cuatro semanas.

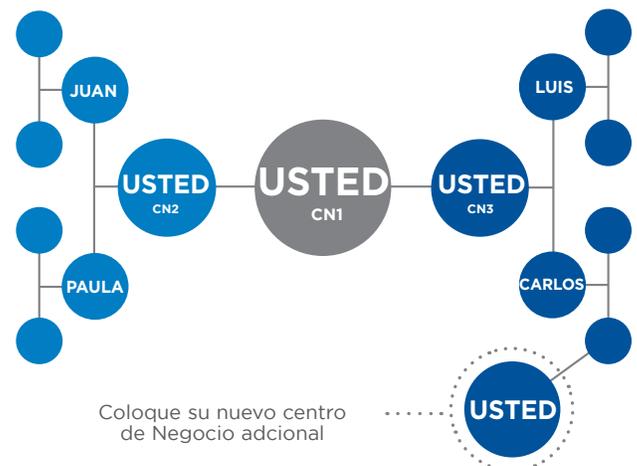
IMPORTANTE: Si usted empieza su negocio con tres Centros de Negocio, no se le exigen 200 puntos de Volumen Personal de Compras desde el principio. Aunque tenga tres Centros de Negocio, al empezar puede optar por concentrarse en construir primero el CN1, así puede calificar para recibir bonificaciones de ese Centro de Negocio con 100 puntos de Volumen Personal de Compras. Tan pronto como desee empezar a calificar para bonificaciones en su segundo y tercer Centro de Negocio, puede hacerlo incrementando su Volumen Personal de Compras a 200 puntos por periodo rotante de cuatro semanas. Sin embargo el volumen de su segundo y tercer Centro de Negocio no empezará a acumularse hasta que no haya calificado para recibir bonificaciones en tres centros con 200 puntos de Volumen Personal de Compras.

También es importante entender que sus primeros 200 puntos de Volumen Personal de Compras durante determinado periodo rotante de cuatro semanas se colocarán en su primer Centro de Negocio (CN1). Si en algún momento permite que su(s) Centro(s) de Negocio se torne(n) no elegible(s), se borrará todo el volumen de cada uno de sus Centros de Negocio, y empezará en 0 puntos cuando se reactiven. Recuerde que debe cumplir con sus requisitos de compra todo el tiempo para calificar para recibir bonificaciones.

PERIODO ROTANTE DE CUATRO SEMANAS

Un periodo rotativo de cuatro semanas equivale a cuatro periodos de pago (cuatro viernes) después de que usted haga un pedido de productos de 100 puntos o más.

Figura F



PEDIDOS AUTOMÁTICOS: AHORRE DINERO, AHORRE TIEMPO

Sea práctico y siéntase tranquilo adquiriendo productos mediante Pedidos Automáticos. Además, el pago oportuno de los Pedidos Automáticos califican para 10 por ciento de descuento sobre el Precio Preferencial, de modo que usted ahorra dinero y podría incrementar sus utilidades en la venta al menudeo. Para lograr el ahorro, usted necesita hacer su Pedido automático por anticipado y permitir que se procese de forma automática como pedido procesado en fin de semana. Por otra parte, sólo los productos que generan puntos califican para el descuento; los artículos con logotipo o las herramientas de mercadeo generan valores en puntos (o volumen) cero, es decir, no califican para ahorros por Pedido automático.

CLIENTES PREFERENCIALES

Otra forma de acumular Volumen de Compras de Grupo es agregando Clientes Preferenciales a los lados izquierdo y derecho de sus Centros de Negocio. Los Clientes Preferenciales pueden pedir productos a nuestro Precio Preferencial (e incluso calificar para ahorros adicionales aprovechando el Pedido automático), pero no ganan bonificaciones. Si bien usted no se hace acreedor a bonificaciones por ventas al menudeo de Clientes Preferenciales, sus pedidos sí le generan puntos que se agregan al total de su Volumen de Compras de Grupo para el Centro de Negocio en que se hayan colocado.

CÓMO ABRIR CENTROS DE NEGOCIO ADICIONALES

Cuando usted maximiza un Centro de Negocio (generando 5,000 puntos en Volumen de Compras de Grupo tanto en el lado izquierdo como en el derecho del Centro de Negocio), se emite un Certificado electrónico de Centro de Negocio Adicional. Usted puede recibir hasta dos certificados para abrir Centros de Negocio Adicionales por cada Centro de Negocio existente que usted haya maximizado. Con este certificado podrá abrir un nuevo Centro de Negocio en la parte más baja de su organización, lo cual le permite ayudar a otros miembros de su equipo, involucrándose en un nivel más profundo. Una vez que establece dónde desea abrir su Centro de Negocio Adicional (ver Figura F), el siguiente paso es enviar una solicitud por escrito a Servicios al Cliente con información sobre dónde le gustaría ubicar el nuevo Centro de Negocio. Su solicitud por escrito debe anexarse a un formulario de pedido de productos. Los Certificados para Centro de Negocio Adicional no tienen caducidad. Sus dos primeros Centros de Negocio Adicionales pueden colocarse al final de cualquiera de los lados de su organización, sin embargo, los futuros Centros de Negocio Adicionales deberán quedar a cuando

menos 10 Centros de Negocio CN1 de Distribuidores activos de cualquiera de sus Centros de Negocio existentes previamente.

Para los fines de la ubicación de Centros de Negocio Adicionales, un Distribuidor activo se define como Distribuidor calificado para hacerse acreedor a bonificaciones. Así, usted puede activar el nuevo Centro de Negocio generando 200 puntos de Volumen Personal de Compras, según se indica en el Paso 1 (adicionalmente a los 100 o 200 puntos de Volumen Personal de Compras requeridos para mantener activo su Centro de Negocio durante el periodo rotante de cuatro semanas). Una vez que usted haya abierto su nuevo Centro de Negocio, puede mantener activos éste y todos los demás Centros de Negocio durante todos los periodos rotantes de cuatro semanas generando 200 puntos de Volumen Personal de Compra. Sin importar el número de Centros de Negocio que tenga, su requisito de volumen personal nunca excederá de 200 puntos. Una vez que usted abre un nuevo Centro de Negocio, puede empezar a construir un equipo bajo éste. Cuando llegue a 5,000 puntos de Volumen de Compras de Grupo en cada lado de su nuevo Centro de Negocio en un solo periodo de bonificaciones, usted recibirá un Certificado de Centro de Negocio Adicional para abrir un Centro de Negocio más. Como usted puede recibir hasta dos Certificados de Centro de Negocio Adicional por cada uno de sus Centros de Negocio originales, así como dos Certificados de Centro de Negocio Adicional por cada nuevo Centro de Negocio, realmente no hay un límite respecto al número de Centros de Negocio que puede tener en su organización. Como las ventas de cada nuevo Centro de Negocio generarán bonificaciones no sólo para el propio Centro de Negocio, sino también para todos los Centros de Negocio que pueda tener arriba de éste en su organización, el desarrollo de nuevos Centros de Negocio fortalecerá a todo su equipo.

CÓMO MOVER UN CENTRO DE NEGOCIO ADICIONAL

Una vez que se coloca un Centro de Negocio Adicional, normalmente no puede moverse, pero USANA se reserva el derecho de permitir cambios de lugar siempre que el nuevo Centro de Negocio no haya tenido actividad (ni por Volumen de Compras de Grupo ni por Volumen Personal de Compras) en los últimos seis meses y si se cumple con todas las demás reglas para la colocación de un Centro de Negocio. Cualquier solicitud de este tipo debe hacerse por escrito, y sólo puede ser aprobada por el Departamento de Ética y Educación.



USANA.com

USANA Health Sciences Colombia, S.A.S.
Centro de Experiencia USANA Gradecco
Business Plaza
Calle 127 14-54 Local 104
Bogotá, Colombia

CCR-020394 CO-es 0320