




Plan de Éxito

Diciembre de 2012

ESTABLECIDO EN SUIZA 
DESDE 1975



Índice

Plan de Éxito Arbonne | EE.UU.

Beneficios	5
Programas de Calificación	6
Requisitos de Mantenimiento	8
Resumen	9
Definiciones	10
Enmiendas	11

El Plan de Éxito Arbonne | EE.UU.

Un Armonioso Equilibrio Basado en Esfuerzo y Recompensa

El plan de compensación Arbonne, que Arbonne denomina el “Plan de Éxito”, es uno de los planes de compensación más dinámicos y generosos de la industria de la comercialización en red. Con tu negocio independiente Arbonne, puedes comenzar a obtener ingresos desde el primer día. Cualquiera sea tu objetivo —usar y compartir los productos, desarrollar una base de Clientes minoristas o Clientes Preferentes, construir y capacitar a una amplia organización en red de Consultores Independientes, o una combinación de todo lo anterior—, el Plan de Éxito Arbonne ofrece generosas recompensas, incluyendo potencial de ganancias al menudeo, comisiones en los pedidos de Clientes Preferentes, bonos en efectivo, comisiones adicionales por ventas, comisiones adicionales por generaciones, el Programa de Bonos en Efectivo Mercedes-Benz, viajes y beneficios de seguro de vida.

Usa el Plan de Éxito para Estructurar tus Objetivos

El Plan de Éxito Arbonne no sólo recompensa tus triunfos sino también la estructura que te ayuda a lograr el éxito y cumplir con tus objetivos. El Plan de Éxito se diseñó para mostrarte que cuentas con un extenso panorama en metas determinadas, concretas y posibles de alcanzar en cada etapa de tu carrera en Arbonne.

Toma el Control de tu Futuro

En el mundo corporativo, alguien más decide el aumento de los bonos que obtienes. El Plan de Éxito Arbonne tiene como función primordial recompensar tu esfuerzo al incrementar tus ventas y desarrollar tu negocio. ¡Permite que Arbonne te ayude a obtener todos los bonos que mereces!

Aplica los términos utilizados a lo largo del Plan de Éxito de acuerdo con las definiciones de la página 10.



ESTAS POLÍTICAS CONTIENEN DECLARACIONES RELATIVAS AL PLAN DE COMPENSACIONES DE ARBONNE. NO HAY GARANTÍAS RESPECTO A LOS INGRESOS, Y EL ÉXITO O FRACASO DE CADA CONSULTOR INDEPENDIENTE ARBONNE, COMO EN CUALQUIER OTRO NEGOCIO INDEPENDIENTE, DEPENDE DE LAS HABILIDADES Y EL ESFUERZO PERSONAL DE CADA CONSULTOR INDEPENDIENTE ARBONNE.

Beneficios

Consultor Independiente

- Hasta el 35% de comisiones al menudeo de la reventa de productos Arbonne comprados de Arbonne con el 35% de descuento del Precio Sugerido al Menudeo (SRP), sin incluir Materiales de Apoyo, paquetes de muestras y Paquetes de Inicio.
- El 15% de comisión en los pedidos hechos por Clientes Preferentes inscriptos personalmente. Esta comisión se paga sobre el Precio Sugerido al Menudeo (SRP) y no es válida para promociones de productos con descuento, tales como el Paquete de Máximo Valor para Clientes Preferentes, Recompensas para Anfitriones, la oferta \$125 por \$25, Compra con Compra (PwP) y demás promociones determinadas.
- Comisión adicional del 4% sobre el Volumen Adicional (OV) de todos los Consultores Independientes personalmente patrocinados.
- Acceso a productos especiales, incentivos Arbonne y otras promociones mensuales.

Gerente de Distrito

Los mismos beneficios que un Consultor Independiente, excepto el 4% de comisiones adicionales, más:

- El 8% de comisión adicional sobre el OV del Distrito Central.
- Bono en Efectivo por \$200 del Gerente de Distrito con ventas en el Distrito Central por 5,000 de Volumen al Menudeo (RV) y un mínimo de cinco nuevos Consultores Independientes o Clientes Preferentes con al menos 150 en Volumen de Ventas Personales (PRV) cada uno en su Mes de Inicio.
- Servicio de depósito directo por cheques de comisiones adicionales y bonos.

Gerente Ejecutivo de Distrito

Los mismos beneficios que un Gerente de Distrito, más:

- Comisión adicional del 8% sobre el OV de los Gerentes de Distrito de 1ra Generación.
- Comisión adicional del 2% sobre el OV de los Gerentes de Distrito de 2da Generación con dos Distritos de 1ra Generación.
- Comisión adicional del 1% sobre el OV de los Gerentes de Distrito de 3ra Generación con tres Distritos de 1ra Generación.

Gerente de Área

Los mismos beneficios que el nivel de Gerente Ejecutivo de Distrito, más:

- Comisión del 6% sobre el OV del Área Central.
- Bono en Efectivo por \$400 para el Gerente de Área con ventas en Área Central por 20,000 RV y un mínimo de 10 nuevos Consultores Independientes o Clientes Preferentes con al menos 150 PRV cada uno en su Mes de Inicio; recibe el Bono en Efectivo que sea mayor, ya sea de Distrito o de Área.

Gerente Ejecutivo de Área

Los mismos beneficios que un Gerente de Área, más:

- Comisión adicional del 6% sobre el OV de los Gerentes de Área en 1ra Generación.
- Comisión adicional del 1% sobre el OV de los Gerentes de Área en 2da Generación con dos Áreas en 1ra Generación.
- Comisión adicional del 1% sobre el OV de los Gerentes de Área en 3ra Generación con tres Áreas en 1ra Generación.

Vicepresidente Regional

Los mismos beneficios que el nivel de Gerente Ejecutivo de Área, más:

- Comisión adicional del 3% sobre el OV de la Región Central.
- Bonos en Efectivo por \$600 para el Vicepresidente con ventas en Región Central por 60,000 RV y un mínimo de 30 Consultores Independientes o Clientes Preferentes nuevos con al menos 150 PRV cada uno, en su Mes de Inicio; recibe el Bono en Efectivo que sea mayor por Región, Área o Distrito.
- Bono en Efectivo Mercedes-Benz de \$800 con 40,000 RV por Ventas en la Región Central; bono de \$600 con 35,000 RV; bono de \$400 con 30,000 RV; y bono de \$200 con 25,000 RV, incluyendo los Créditos por Ascenso. Por cada mes "Pagado Como" un RVP o como un NVP en Mantenimiento del Título, el RVP es elegible para el Programa de Bonos en Efectivo Mercedes-Benz cuando el RVP provee la documentación que comprueba que califica para comprar o arrendar un automóvil Mercedes-Benz color blanco y que hasta ahora el RVP continúa siendo dueño o arrendatario de un automóvil Mercedes-Benz color blanco. Si un RVP es reasignado a nivel de Consultor Independiente bajo la Sección 3.8 estipulada en las Políticas y Procedimientos, el RVP no podrá ser elegible nuevamente para los Bonos en Efectivo del Mercedes-Benz.

Vicepresidente Ejecutivo Regional

Los mismos beneficios que un Vicepresidente Regional, más:

- Comisiones adicionales del 3% sobre el OV de los Vicepresidentes Regionales en 1ra Generación.
- Comisiones adicionales del 2% sobre el OV de los Vicepresidentes Regionales en 2da Generación con dos Regiones en 1ra Generación.
- Comisiones adicionales del 2% sobre el OV de los Vicepresidentes Regionales en 3ra Generación con tres Regiones en 1ra Generación.
- Plan de seguro de vida para Consultores Independientes Arbonne.

NIVEL DE CALIFICACIÓN

A FIN DE PARTICIPAR EN LOS PROGRAMAS GERENCIALES DE CALIFICACIÓN Y EN LOS DIVERSOS BONOS Y PROGRAMAS PARA OBTENER COMISIONES ADICIONALES, LOS CONSULTORES INDEPENDIENTES ARBONNE DEBERÁN ACUMULAR UN VOLUMEN DE VENTAS PERSONALES (PRV) MÍNIMO DE 150 CADA MES Y ESTAR EN CUMPLIMIENTO DEL CONVENIO (COMO SE DEFINE EN LA PÁGINA 10). EL PRV INCLUYE EL VOLUMEN AL MENUDEO DE LAS VENTAS A LOS CLIENTES Y CLIENTES PREFERENTES INSCRIPTOS DE UN CONSULTOR INDEPENDIENTE ARBONNE, Y DE LAS VENTAS Y COMPRAS CON EL N.º ID ARBONNE PROPIO DE UN CONSULTOR INDEPENDIENTE ARBONNE.

Beneficios (continuación)

Vicepresidente Nacional

Los mismos beneficios que los del nivel de Vicepresidente Ejecutivo Regional, más:

- Comisión adicional del 1% sobre el OV de la Nación Central.
- Bono en Efectivo Mercedes-Benz por \$1,000 con 160,000 RV de Ventas en la Nación Central; bono por \$800 con 140,000 RV; bono por \$600 con 120,000 RV; y bono por \$400 con 100,000 RV, incluyendo los Créditos por Ascenso. Por cada mes "Pagado Como" un NVP o como un NVP en Mantenimiento de Título, el NVP será elegible para el Programa de Bonos en Efectivo Mercedes-Benz cuando el NVP proporcione la documentación como prueba de que ha comprado o arrendado un automóvil Mercedes-Benz en color blanco y que hasta ahora el NVP continúa siendo dueño o arrendatario de un automóvil Mercedes-Benz color blanco. Si un NVP es reasignado al nivel de Consultor Independiente bajo la Sección 3.8 estipulada en las Políticas y Procedimientos, ese NVP no volverá a ser elegible para los Bonos en Efectivo Mercedes-Benz.

Vicepresidente Ejecutivo Nacional

Los mismos beneficios que un Vicepresidente Nacional, más:

- Comisión adicional del 1% sobre el OV de los Vicepresidentes Nacionales en 1ra Generación.
- Comisión adicional del 1% sobre el OV de los Vicepresidentes Nacionales en 2da Generación con dos Naciones en 1ra Generación.
- Comisión adicional del 1% sobre el OV de los Vicepresidentes Nacionales en 3ra Generación con tres Naciones en 1ra Generación.
- Comisión adicional del 1% sobre el OV de los Vicepresidentes Nacionales en 4ta Generación con cuatro Naciones en 1ra Generación.
- Comisión adicional del 1% sobre el OV de los Vicepresidentes Nacionales en 5ta Generación con cinco Naciones en 1ra Generación.
- Comisión adicional del 1% sobre el OV de los Vicepresidentes Nacionales en 6ta Generación con seis Naciones en 1ra Generación.

TU LÍNEA DE ÉXITO =
TODOS LOS CONSULTORES INDEPENDIENTES ARBONNE
PATROCINADOS "EN ORDEN DESCENDENTE", SIN IMPORTAR
LA PROFUNDIDAD O SI FUERON PERSONALMENTE
PATROCINADOS POR TI O POR CONSULTORES
INDEPENDIENTES ARBONNE EN NIVELES INFERIORES A
OTROS CONSULTORES INDEPENDIENTES ARBONNE.

Programas de Calificación

Nivel de Calificación

Para poder participar en los programas de calificación gerencial y recibir comisiones adicionales, bonos y otros incentivos, los Consultores Independientes Arbonne deben acumular un mínimo de 150 PRV cada mes y desempeñarse de conformidad con el Convenio. El PRV incluye el Volumen al Menudeo (RV) de las ventas a los Clientes y Clientes Preferentes inscriptos de un Consultor Independiente Arbonne, y de las ventas y compras con el N.º ID Arbonne propio de un Consultor Independiente Arbonne. Si un Consultor Independiente Arbonne cumple con los requisitos de calificación para avanzar al siguiente nivel, el proceso de reasignación tiene lugar automáticamente al final del mes en que lo logró y será efectivo el primer día del siguiente mes. Los niveles alcanzados son determinados únicamente mediante la actividad de cada Consultor Independiente Arbonne y su grupo.

Consultor Independiente

Cada Consultor Independiente Arbonne califica para comenzar un negocio Arbonne al nivel de Consultor Independiente comprando un Paquete de Inicio para Consultores Independientes Arbonne y completando la Solicitud y el Convenio del Consultor Independiente Arbonne.

Los Clientes Preferentes y Clientes pueden ascender al nivel de Consultores Independientes comprando el Paquete de Inicio para Consultores Independientes Arbonne (disponible a un precio especial reducido para Clientes Preferentes) y completando la Solicitud y el Convenio del Consultor Independiente Arbonne. De este modo, el Cliente Preferente o Cliente ascenderá al nivel de Consultor Independiente a partir de la fecha del pago.

Para mantener el nivel de Consultor Independiente y recibir los beneficios relacionados con dicho nivel, los Consultores Independientes deben satisfacer los requisitos de actividad continuos descritos en la página 8. Los Consultores Independientes que no satisfagan estos requisitos de mantenimiento serán asignados al nivel de Clientes Preferentes siempre que hayan pagado la tarifa de renovación anual dentro de los 12 meses precedentes, o al nivel de Cliente, si no hubieran renovado. Los Consultores Independientes patrocinados el 31 de enero de 2009 o antes, califican para el nivel de Consultor Independiente y lo mantendrán, siempre que renueven su Convenio mediante el pago de la tarifa de renovación anual.

Programas de Calificación (continuación)

Gerente de Distrito

Opciones de calificación en uno, dos o tres meses

- Al acumular 1,000 PRV —tus ventas personales— o 2,500 RV en un mes, automáticamente ingresas a la calificación de Gerente de Distrito.

y para completar la calificación:

- La cantidad de 6,000 RV en un mes, 6,000 RV en dos meses consecutivos, o 7,500 RV en tres meses consecutivos.
- El RV es acumulable durante todo el período de calificación.
- Un mínimo de 2,500 RV durante el último mes del período de calificación.
- Un mínimo de 1,000 PRV acumulado en el período de calificación.
- Si corresponde, la disponibilidad de Crédito Permanente (Pick-up) de 650 RV por uno o más patrocinios personales, ascensos, pagado mensualmente como Gerente de Distrito o niveles superiores en 1ra Generación cada mes.

Gerente Ejecutivo de Distrito

Un Gerente de Distrito que asciende a un nuevo Distrito desde el Distrito Central.

Gerente de Área

Opciones de calificación de dos o tres meses

- La cantidad de 24,000 RV en dos meses, o 30,000 RV en tres meses.
- Un mínimo de 10,000 RV en el primero y último mes del período de calificación, y
- Un mínimo de 2,500 RV en el Distrito Central cada mes del período de calificación.
- El RV se acumulará durante todo el período de calificación.
- Si corresponde, un Crédito Permanente (Pick-up) de 2,500 RV por uno o más ascensos, "Pagado Como" Gerente de Área o niveles superiores en 1ra Generación de Distrito, cada mes.
- Un máximo de 10,000 RV por cada 1ra Generación "Pagado Como" Gerente de Distrito de la Línea de Éxito, excluyendo el volumen sobre los Distritos de la 1ra Generación impulsados para ascender a Gerentes de Área durante el período de calificación. Si tu Gerente de Distrito de la 1ra Generación asciende a Gerente de Área durante el período de calificación, los 2,500 RV de Créditos Permanentes (Pick-up) están incluidos en el máximo de 10,000 RV que contarían en el período de calificación.

Gerente Ejecutivo de Área

Un Gerente de Área que asciende en Área desde su Área Central.

Vicepresidente Regional

Opciones de calificación de dos o tres meses

- La cantidad de 96,000 RV en dos meses, o 120,000 RV en tres meses.
- Mínimo de 40,000 RV durante el primero y último mes del período de calificación.
- El RV es acumulable durante todo el período de calificación.
- Si corresponde, un Crédito Permanente (Pick-up) de 10,000 RV por uno o más ascensos, "Pagado Como" Vicepresidente Regional o niveles superiores, 1ra Generación de Área cada mes.
- Un máximo de 40,000 RV por cada 1ra Generación "Pagado Como" Gerente de Área de la Línea de Éxito, excluyendo volumen de la 1ra Generación de Áreas impulsando el ascenso a Vicepresidente Regional, durante el período de calificación. Si tu 1ra Generación de Gerente de Área asciende a Vicepresidente Regional durante tu período de calificación, los 10,000 RV en Créditos Permanentes (Pick-up) están incluidos en el máximo de 40,000 RV que contarían sobre el período de calificación.

Vicepresidente Ejecutivo Regional

Un Vicepresidente Regional calificará para Vicepresidente Ejecutivo Regional cuando asciende a Región desde su Región Central.

Vicepresidente Nacional

Opciones de calificación de dos o tres meses

- La cantidad de 384,000 RV en dos meses, o 480,000 RV en tres meses.
- Un mínimo de 160,000 RV en el primer y último mes del período de calificación.
- El RV será acumulado durante todo el período de calificación.
- Si corresponde, un Crédito Permanente (Pick-up) de 40,000 RV por uno o más ascensos, "Pagado Como" Vicepresidente Nacional, 1ra Generación en Región, cada mes.
- Un máximo de 160,000 RV por cada 1ra Generación "Pagado Como" Vicepresidente Regional en Línea de Éxito, excluyendo el volumen de 1ra Generación en Región, impulsando el ascenso de Vicepresidentes Nacionales durante el período de calificación, los 40,000 RV en Crédito Permanente (Pick-up) están incluidos en el máximo de 160,000 RV que contarían sobre el período de calificación.

Vicepresidente Ejecutivo Nacional

Un Vicepresidente Nacional que asciende una Nación desde su Nación Central.

Requisitos de Mantenimiento

Consultor Independiente

El Consultor Independiente mantendrá su nivel y recibirá la totalidad de los beneficios inherentes a dicho nivel al obtener 1,200 PRV en cada período de 12 meses con Arbonne. Esto se denomina el "Requisito 12 en 12". Arbonne verificará anualmente el PRV de cada Consultor Independiente al cumplirse su Mes de Aniversario para determinar si dicho Consultor obtuvo los 1,200 PRV requeridos durante los 12 meses previos, incluido el Mes de Aniversario.

Los nuevos Consultores Independientes comenzarán a acumular un mes adicional de PRV, el cual se incluirá en el Requisito 12 en 12, porque el PRV obtenido durante el mes calendario en el que se inscribieron inicialmente en Arbonne (que se convierte en su Mes de Aniversario cada año) se agregará al volumen considerado durante su primer período de 12 meses completos que finaliza en su próximo Mes de Aniversario.

Los Gerentes de Distrito que sean reclasificados al nivel de Consultores Independientes durante el año, recibirán una revisión al final de su próximo Mes de Aniversario para determinar si obtuvieron los 1,200 PRV durante los 12 meses previos, lo cual podría incluir meses en los cuales tuvieron un nivel diferente al de Consultor Independiente.

El Requisito 12 en 12 es válido para todos los Consultores Independientes patrocinados después del 31 de enero de 2009. Si un Consultor Independiente no satisface este requisito al término de cualquier período dado de 12 meses, Arbonne le asignará el nivel de Cliente Preferente, siempre que hubiera pagado la tarifa de renovación anual antes de su Mes de Aniversario, o el nivel de Cliente, si no hubiera renovado la tarifa. El único requisito de renovación para los Consultores Independientes patrocinados a más tardar el 31 de enero de 2009, es renovar su Acuerdo y abonar la tarifa de renovación anual antes de su Mes de Aniversario.

Requisitos Mensuales para Gerentes y Vicepresidentes

Una vez ascendido a Gerente o Vicepresidente, los Requisitos de Mantenimiento para el Consultor Independiente son remplazados con:

Gerente de Distrito	\$2,500 RV en el Distrito Central
Gerente de Área	\$10,000 RV en el Área Central
Vicepresidente Regional	\$40,000 RV en la Región Central
Vicepresidente Nacional	\$160,000 RV en la Nación Central

Los Créditos por Ascenso están disponibles para Vicepresidentes Regionales y Nacionales que hayan formado Regiones y Naciones a partir de sus Regiones y Naciones Centrales, respectivamente. Los Créditos por Ascenso se agregan al volumen de la Región y Nación Central automáticamente cada mes.

- Por impulsar el ascenso de cada RVP desde tu Región Central, 10,000 RV cuentan a favor de los requisitos del mantenimiento mensual RV y del Programa de Bonos en Efectivo Mercedes-Benz.
- Por impulsar el ascenso de cada NVP desde tu Región Central, 40,000 RV cuentan a favor de los requisitos del mantenimiento mensual RV de la Nación y del Programa de Bonos en Efectivo Mercedes-Benz.

Actividad de la Cuenta (PA) los balances se determinan en base al siguiente criterio:

1. Tras el ascenso o reasignación de un nivel al siguiente, tu PA existente es cero y comienza un período de desarrollo de dos meses, durante el cual todo el RV Central se deposita en tu PA sin deducción alguna por mantenimiento.
2. Cuando asciendes a alguien desde tu Central para el mismo nivel, entra en vigor un período de desarrollo de dos meses.
3. De manera continua, los saldos de la Cuenta PA se mantendrán de la siguiente forma:

Central RV Mensual	–	Requisitos de RV Mensual	=	Contribución al balance PA
-----------------------	---	-----------------------------	---	-------------------------------

Si no se satisface el requisito mensual de RV, y el saldo de la cuenta PA es negativo, el Gerente o Vicepresidente calificará para todos los beneficios relacionados con su nivel esos meses; sin embargo, la reasignación al siguiente nivel inferior tendrá lugar el primer día del mes siguiente. Las Cuentas de Desempeño no están disponibles por debajo del nivel de Gerente de Distrito.

Mantenimiento del Título y Reasignación

Para obtener las recompensas, incentivos y otros beneficios asociados con un determinado nivel, el Consultor Independiente Arbonne deberá recibir pago a ese nivel y estar en cumplimiento del Convenio. El nivel de "Pagado Como" se basa en el desempeño del Consultor Independiente Arbonne para satisfacer los requisitos de calificación y mantenimiento, y podría ser diferente del nivel de reconocimiento que tiene en la actualidad, de acuerdo con el programa de mantenimiento de nivel y reasignación que se muestra a continuación.

En caso de reasignación de un nivel de pago al siguiente, el nivel anterior de reconocimiento se mantendrá por un período de tiempo de acuerdo con el siguiente detalle:

- Niveles de Gerente de Distrito por 6 meses después de la reasignación
- Niveles de Gerente de Área por 9 meses después de la reasignación
- Niveles de Vicepresidente por 12 meses después de la reasignación

El proceso de reasignación a un nivel anterior se realiza automáticamente al final de cada mes de acuerdo con lo mencionado anteriormente y es efectivo a partir del primer día del mes siguiente. Sin embargo, los Consultores Independientes Arbonne podrían reasignarse con efecto inmediato mediante un aviso de Arbonne dirigido al Consultor Independiente Arbonne de acuerdo con las Secciones 3.8 y 9.3 de las Políticas y Procedimientos.

Renovación Anual del Consultor Independiente Arbonne

Los Consultores Independientes Arbonne deben renovar su Convenio con Arbonne cada año antes del fin del mes de su aniversario enviando la tarifa de renovación anual a Arbonne. Los Consultores Independientes Arbonne que obtengan 150 PRV en su mes de renovación y paguen la tarifa de renovación anual recibirán un producto de cortesía seleccionado por Arbonne además de continuar recibiendo sus beneficios habituales.

Resumen

	Consultor Independiente	Distrito	Área	Región	Nación
Comisión de Cliente Preferente	15%	15%	15%	15%	15%
Com. adic. de Grupo Central	4%*	8%	6%	3%	1%
Com. adic. de 1 ^{ra} Generación	*El nivel de Consultor Independiente es el único nivel sin profundidad y no paga comisiones adicionales sobre el PRV. La comisión adicional del 4% sólo se paga por Consultores Independientes patrocinados personalmente. Una vez que se llega a Distrito, el 4% se sustituye con el 8%.	8%	6%	3%	1%
Com. adic. de 2 ^{da} Generación		2%	1%	2%	1%
Com. adic. de 3 ^{ra} Generación		1%	1%	2%	1%
Com. adic. de 4 ^{ta} Generación					1%
Com. adic. de 5 ^{ta} Generación					1%
Com. adic. de 6 ^{ta} Generación					1%

Piensa en cada una de estas secciones como un “centro de ganancia individual” para tu negocio. Como Consultor Independiente, obtienes una comisión del 15% sobre los pedidos de Clientes Preferentes inscriptos personalmente (en base al SRP; no incluye ciertas promociones de productos), y el 4% de comisiones adicionales sobre el OV por las ventas de los Consultores Independientes que patrocinas personalmente.

Una vez que seas Gerente de Distrito, ese 4% “desaparece” y es reemplazado por el 8%, pagado sobre todo tu Distrito. Recuerda que también formas parte de tu Distrito, ¡por lo que la comisión del 8% también se paga ahora sobre el OV de tus ventas y compras personales con tu N.º ID Arbonne, así como de las ventas a tus Clientes minoristas y Clientes Preferentes inscriptos!

Por ejemplo:

Para obtener pagos sobre la 2da o 3ra Generación (en el caso de un Distrito), necesitas tener la misma “amplitud” que “profundidad”. De modo que, si tienes un Gerente de Distrito en 2da Generación (es decir, dos niveles verticales), necesitas tener dos Gerentes de Distrito en el nivel de 1ra Generación (dos niveles horizontales). Para recibir pagos sobre la 3ra Generación (tres niveles verticales), debes tener tres Gerentes de Distrito en el nivel de la 1ra Generación (tres niveles horizontales).

Definiciones

Las siguientes definiciones aparecen en mayúscula en el Plan de Éxito:

Área Central: Tu Área Central consiste en tu Distrito Central y todos los Distritos en forma descendente que aún no hayan alcanzado el nivel de Área. Cuando uno de tus Consultores Independientes Arbonne alcanza el nivel de Gerente de Área, ese Consultor Independiente Arbonne (nuevo AM) y todos los Consultores Independientes Arbonne y Distritos debajo de él/ella ascienden de tu Área Central para formar la suya propia. Entonces se les considera Área de 1ra Generación ascendida.

Bonos, Comisiones Adicionales y Premios en Efectivo: Todos los bonos, las comisiones adicionales y los premios en efectivo, se calcularán al final del mes en que se obtuvieron y se pagarán al mes siguiente a todos los Consultores Independientes Arbonne que califiquen para recibir dichos bonos, comisiones adicionales y premios en efectivo.

Cliente Preferente: Los Clientes Preferentes se inscriben en Arbonne para comprar productos a un excelente valor y participar en las promociones de productos disponibles para esta base especial de clientes mediante el Programa para Clientes Preferentes. Los Clientes Preferentes no son Consultores Independientes Arbonne, y no tienen derecho a recibir comisiones o comisiones adicionales, ni a patrocinar a otros en el Plan de Éxito Arbonne. El RV generado por las ventas a Clientes Preferentes se incluye en el PRV del Consultor Independiente Arbonne de la línea ascendente.

Comisión del Cliente Preferente: La comisión pagada sobre los pedidos hechos por los Clientes Preferentes, calculada al 15% del Precio Sugerido al Menudeo de los pedidos (no incluye promociones de productos tales como el Paquete de Máximo Valor, Recompensas para Anfitriones, la oferta \$125 por \$25, PwP, o demás promociones determinadas). Esta comisión se paga mensualmente al primer Consultor Independiente Arbonne superior en línea al comprador al momento de completarse el pedido.

Consultor Independiente Arbonne: Todo individuo que ha firmado y enviado una Solicitud y Convenio del Consultor Independiente Arbonne, la cual fue aceptada por Arbonne. De acuerdo con esta definición, "Consultor Independiente Arbonne" se refiere e incluye a todos los Consultores Independientes, Gerentes y Vicepresidentes.

Convenio: El contrato entre Arbonne y cada Consultor Independiente Arbonne, incluyendo la Solicitud y Convenio del Consultor Independiente (como las renovaciones del mismo), las Políticas y Procedimientos, el Plan de Éxito Arbonne, el Código de Ética del Consultor Independiente Arbonne, los Términos y Condiciones Legales en línea (para aquellos que se afiliaron en línea) y la Política de Privacidad del sitio web de Arbonne, todos con las enmiendas ocasionales que Arbonne pudiera efectuar, en virtud de lo estipulado en las Políticas y Procedimientos.

Descuento: El porcentaje deducido del Precio de Venta Sugerido al Menudeo (SRP) en productos Arbonne, para obtener el costo del producto para Consultores Independientes Arbonne (no se incluyen Materiales de Apoyo ni ofertas especiales de productos).

Distrito Central: Tu Distrito Central te incluye a ti, a tus Consultores Independientes patrocinados personalmente, y a todos los demás Consultores Independientes patrocinados por ellos, y así sucesivamente. Cuando uno de tus Consultores Independientes alcanza el nivel de Gerente de Distrito, ese Consultor Independiente Arbonne (nuevo DM) y todos los Consultores Independientes Arbonne debajo suyo ascienden de tu Distrito Central para formar el suyo propio. Entonces se los considera Distrito de 1ra Generación ascendida.

Generaciones: Cuando un Consultor Independiente Arbonne en tu Línea de Éxito alcanza el nivel de Gerente de Distrito o superior, asciende para formar su propio Grupo Central (Distrito, Área, Región o Nación, según el nivel alcanzado) y se convierte en parte de tu 1ra Generación. En este momento, ese Consultor Independiente Arbonne ascendido, toda la Línea de Éxito y todo el Volumen de Ventas Grupal (GRV) ya no se consideran parte de tu Grupo Central. Ya no podrás incluir su GRV en el cálculo de comisiones adicionales por ventas de tu Grupo Central o en tu Cuenta de Desempeño, pero dispondrás de la comisión adicional del GRV de 1ra Generación.

Línea de Éxito: Todos los Consultores Independientes Arbonne que han sido patrocinados por debajo de un Consultor Independiente Arbonne, independientemente de la profundidad o de si fueron patrocinados personalmente por dicho Consultor Independiente Arbonne o por Consultores Independientes Arbonne por debajo de ellos.

Mes de Inicio: El mes calendario en el cual un individuo comienza como Consultor Independiente Arbonne o Cliente Preferente.

Nación Central: Tu Nación Central consiste en tu Región Central y todas las Regiones debajo de ti que no hayan alcanzado aún el nivel de Nación. Cuando uno de tus Consultores Independientes Arbonne alcanza el nivel de Vicepresidente Nacional, ese nuevo Vicepresidente Nacional y todos los Consultores Independientes Arbonne debajo de suyo ascienden de tu Nación Central para formar la suya propia. Entonces se les considera Nación de 1^{ra} Generación ascendida.

Nivel de Calificación: Para participar en los programas de calificación gerencial y en los diversos programas de bonos y comisiones adicionales, los Consultores Independientes Arbonne deben acumular al menos 150 en Volumen de Ventas Personales (PRV) cada mes y proceder de conformidad con el Convenio.

"Pagado Como": El nivel de pago que recibes con respecto a comisiones adicionales, bonos e incentivos de acuerdo al Plan de Éxito Arbonne. Este nivel está basado en tu desempeño y podría ser diferente al título que mantienes actualmente.

Precio Sugerido al Menudeo (SRP): El precio de venta de productos a los Clientes sugerido por Arbonne. El SRP de cada producto Arbonne está incluido en los catálogos Arbonne, los sitios web y demás materiales de comercialización. Las ventas de los productos al precio SRP permite a los Consultores Independientes Arbonne ganar una comisión de ventas al menudeo.

Definiciones (continuación)

Región Central: Tu Región Central comprende tu Área Central y todas las Áreas debajo de ti que aún no han alcanzado el nivel de Región. Cuando uno de tus Consultores Independientes Arbonne alcanza el nivel de Vicepresidente Regional, ese nuevo Vicepresidente Regional y todos los Consultores Independientes Arbonne en nivel inferior, ascienden de tu Región Central para formar la suya propia. Entonces se les considera Región de 1ra Generación ascendida.

Volumen Adicional (OV): El Volumen Adicional sobre el cual se calculan las comisiones adicionales es el 65% del Volumen al Menudeo (RV).

Volumen de Ventas al Menudeo (RV): El RV es el volumen que se utiliza para calcular comisiones adicionales. Todos los productos Arbonne tienen un valor RV, el cual los Consultores Independientes Arbonne pueden ganar a través de la compra y venta de productos. Los Paquetes de Inicio, Materiales de Apoyo, paquetes de muestras y ofertas de productos no incluyen RV.

Volumen de Ventas Personales (PRV): El valor al menudeo de los productos logrado por un Consultor Independiente Arbonne en un mes calendario, incluido el Volumen al Menudeo de las ventas a sus Clientes y Clientes Preferentes inscriptos y las ventas y compras con el N.º ID Arbonne propio del Consultor Independiente Arbonne.

Todos los importes se expresan en dólares de EE.UU., excepto cuando se especifique lo contrario.

Enmiendas

Arbonne se reserva el derecho de enmendar o modificar periódicamente este Plan de Éxito, las Políticas y Procedimientos, la Política de Privacidad, y la Solicitud y Convenio del Consultor Independiente (el Convenio). Los Consultores Independientes Arbonne aceptan cumplir con el Convenio y todas sus enmiendas y modificaciones.

Ningún Consultor Independiente Arbonne, sin importar su nivel o título, puede alterar, enmendar o renunciar a ninguna de las disposiciones del Convenio, y ninguna manifestación o declaración contraria o incoherente con lo precedente resultará fiable ni vinculante para Arbonne.



9568R05 01

©2012 Arbonne International, LLC | Todos los derechos reservados.
1.800.ARBONNE | arbonne.com