

# COLOMBIA

## RESUMEN DEL PLAN DE COMPENSACIÓN



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

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

1. Comisiones residuales mensuales basadas en el uso del servicio Flash Mobile de tus clientes directos y de tu línea descendiente
2. Bonos semanales y mensuales basados en la **adquisición de clientes**

---

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




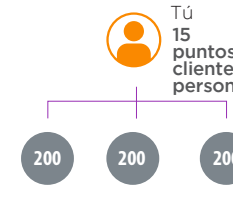
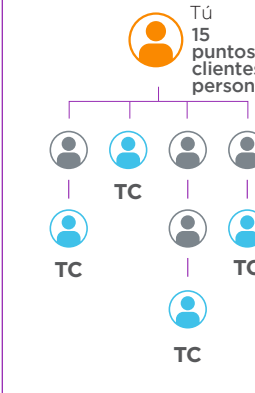
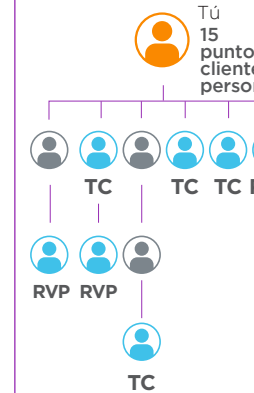
---



## POSICIONES Y CALIFICACIONES

POSICIÓN INICIAL: TODOS COMIENZAN COMO BRAND LEADERS (BL)

### POSICIONES GANADAS

<b>QBL</b> Qualified Brand Leader	<b>ETT</b> Executive Team Trainer	<b>ETL</b> Executive Team Leader	<b>TC</b> Team Coordinator	<b>RVP</b> Regional Vice President	<b>SVP</b> Senior Vice President
<p>Para ser <b>Brand Leader Calificado (QBL)</b>, debes tener un mínimo de</p> <div style="text-align: center;">  <p><b>8 puntos de clientes con 4 o más clientes portados</b></p> </div> <p><b>Cientes Portados:</b> cualquier cliente portado de Flash Mobile con consumo</p>	<p>Tú 10 puntos de clientes personales</p>  <p>Para ser ETT, necesitas tener una estructura de 3 QBL en líneas separadas en cualquier nivel.</p>	<p>Tú 15 puntos de clientes personales</p>  <p>Para ser ETL, necesitas tener una estructura de 3 ETT en líneas separadas en cualquier nivel.</p>	<p>Tú 15 puntos de clientes personales</p>  <p>600 o más puntos de clientes totales, hasta 200 puntos por línea cuentan para calificar.</p>	<p>Tú 15 puntos de clientes personales</p>  <p>1 TC en 4 líneas separadas en cualquier nivel.</p> <p><b>3.000 o más puntos totales, hasta 1.000 puntos por línea cuentan para calificar.</b></p>	<p>Tú 15 puntos de clientes personales</p>  <p>1 TC en 6 líneas separadas, incluyendo al menos 3 líneas de RVP.</p> <p><b>20.000 o más puntos totales, hasta 7.000 puntos por línea cuentan para calificar.</b></p>
<p><b>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</b></p>					

Las ganancias se basan sólo en que los clientes usen el servicio y que paguen el servicio. Los Brand Leaders de Flash Mobile incurrirán en gastos al operar sus negocios, incluyendo la cuota de inscripción y la cuota de renovación, así como otros gastos operativos. Como en cualquier negocio, las personas pueden no generar ingresos y pueden perder dinero. El éxito no está garantizado, depende principalmente del compromiso, la persistencia y el esfuerzo de cada persona. **Los Brand Leaders de Flash Mobile no deben afirmar ninguna clase de ingresos ni garantizar el éxito a ningún prospecto de Brand Leaders de Flash Mobile.**

## COMISIONES MENSUALES RESIDUALES

Con el tiempo, debes construir tu negocio para que la mayor parte de tu compensación provenga del ingreso residual de las facturas de tus clientes. La adquisición y la retención de clientes son el combustible de tu negocio, al generar ingreso a largo plazo y al enseñar a otras personas a hacer lo mismo, obtendrás ingreso residual para ti mismo.

### COMISIONES PERSONALES

Corforme vayas adquiriendo clientes personales, calificas para ganar entre el 1 % y el 10 % de sus facturas mensuales. Este porcentaje se basa en tu número total de 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 %		
7	6 %		
Línea Abierta TC	1 ½ %	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.	
Línea Abierta RVP	1 ½ %	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.	
1 <sup>er</sup> Generación RVP	1 %	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).	
2 <sup>a</sup> Generación RVP	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).	
Línea Abierta SVP	1 ½ %	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.	
1 <sup>er</sup> Generación SVP	1 %	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.	

Todos los clientes presentados para tus calificaciones de comisión deben recibirse y procesarse por FLASH antes de las 2:00 pm (hora del Este) el primer viernes del mes en el que los Brand Leaders reciben su pago. Las comisiones se publicarán el primer día hábil de EEUU siguiente al tercer viernes de cada mes. Las comisiones se pagan 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 de adquisición de clientes (CABs) se pagan cuando los nuevos Brand Leaders que patrocinas califican en sus primeros 30 días desde su fecha de inicio.

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

Los CAB se pagan según tu posición alcanzada a la fecha de inicio del nuevo Brand Leader patrocinado que calificó en sus primeros 30 días.

Para la calificación del Brand Leader (QBL), los clientes deben tener su línea activa en 30 días y portada antes de 45 días del inicio del Brand Leader.

ETT Executive Team Trainer	ETL Executive Team Leader	TC Team Coordinator	RVP Regional Vice President	SVP Senior Vice President
Línea abierta <b>\$45.000</b>	Línea abierta <b>\$75.000</b> 1ª generación <b>\$40.000</b>	Línea abierta <b>\$200.000</b> 1ª generación <b>\$90.000</b> 2ª generación <b>\$50.000</b>	Línea abierta <b>\$90.000</b> 1ª generación <b>\$60.000</b>	Línea abierta <b>\$45.000</b> 1ª generación <b>\$30.000</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>\$45.000</b>	<b>\$120.000</b>	<b>\$320.000</b>	<b>\$410.000</b>	<b>\$455.000</b>
Debajo de ETT		<b>\$75.000</b>	<b>\$275.000</b>	<b>\$365.000</b>	<b>\$410.000</b>
Debajo de ETL		<b>\$40.000</b>	<b>\$240.000</b>	<b>\$330.000</b>	<b>\$375.000</b>
Debajo del 2º ETL			<b>\$200.000</b>	<b>\$290.000</b>	<b>\$335.000</b>
Debajo de TC			<b>\$90.000</b>	<b>\$180.000</b>	<b>\$225.000</b>
Debajo del 2º TC			<b>\$50.000</b>	<b>\$140.000</b>	<b>\$185.000</b>
Debajo del 3º TC				<b>\$90.000</b>	<b>\$135.000</b>
Debajo de RVP				<b>\$60.000</b>	<b>\$105.000</b>
Debajo del 2º RVP					<b>\$45.000</b>
Debajo de SVP					<b>\$30.000</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 Mobile 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 MOBILE

## SISTEMA DE PUNTOS Y DE INGRESO COMISIONABLE

Las comisiones se pagarán sobre todos los clientes de servicio celular con base en la tabla de las Comisiones residuales mensuales en la página 3. Las calificaciones para las comisiones de clientes personales de hasta un 10 % y las comisiones hasta el 7mo nivel se basan únicamente en la adquisición de clientes y el sistema de puntos derivado del mismo y descrito a continuación.

El ingreso comisionable equivale a la suma de las compras de Planes, Paquetes y uso de Prepago menos impuestos, recargos y una provisión por deudas incobrables.

### Cálculo de puntos-Sólo las SIM Cards con números portados pueden usarse para generar puntos

Los Brand Leaders ganarán 1 punto por cada \$20.000 de volumen móvil para todas las SIM Cards portadas de sus clientes personales.

El volumen móvil se calcula como la compra total de Planes, Paquetes y uso de Prepago en los últimos 30 días; se calcula y actualiza dos veces por semana.

### Ejemplos: sólo están incluidos los clientes portados

Clientes personales	Volumen móvil por cliente	
	Brand Leader A	Brand Leader B
Ciente 1	\$7.000	\$40.000
Ciente 2	\$12.000	\$10.000
Ciente 3	\$10.000	\$18.000
Ciente 4	\$7.000	\$20.000
Ciente 5	\$30.000	\$30.000
Ciente 6		\$25.000
Ciente 7		\$42.000
Ciente 8		\$20.000
Ciente 9		\$20.000
Ciente 10		\$6.000
Total	\$66.000	\$231.000
	3 puntos 5 servicios	11 puntos 10 servicios

**SIM Cards con nuevos números (no portados)** - No se calcula ningún volumen móvil y, por lo tanto, no se generan puntos por estas ventas. Las comisiones se pagan por la compra y el uso de los servicios por parte de los clientes conforme a la tabla de comisión en la página 3.

**Flash Mobile 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.**