

Aumente sus Ganancias

¡Cuatro maneras de Libertad Financiera!

El Plan de Compensación Multi-Pure está diseñado con Niveles de Realización como se muestra en el cuadro de las páginas 10-11. Sus ganancias se calcularán basado en la calificación de su Volumen de Nivel Acumulativo, Volumen de Nivel Acumulativo Mensual, y Recompensa de Actividad Personal. Usted ganará comisiones de:



1. Ventas realizadas por usted mismo, y cuando califique para Recompensa de Actividad Personal (PAR):
2. Ventas realizadas por distribuidores activos que usted patrocinó (su 2do nivel).
3. ¡Ventas realizadas por distribuidores activos de hasta ocho niveles de su red!
4. Ventas de filtros de reemplazo por distribuidores activos de 10 niveles (desde Nivel Senior).

Como cliente y distribuidor, puede ayudar a otros que desean beneficiarse con agua saludable y refrescante, a comprar un Sistema Multi-Pure, usted gana comisión por ese esfuerzo.

Puede ayudar a sus amistades ofreciéndoles la oportunidad de ser Distribuidores. Patrocinando a otros, usted será recompensado no sólo por su esfuerzo, sino por el de muchos. De hecho, Multi-Pure paga hasta diez distribuidores en cada venta.

Recompensa de Actividad Personal (PAR): es un requisito trimestral que le permite al distribuidor recibir comisiones de las ventas y filtros de reemplazo de su red de distribuidores. Se requiere a los distribuidores realizar una venta personal o comprar un sistema de agua con un valor de por lo menos \$165 cada cuatro meses para poder calificar para recibir comisiones en ventas y filtros de reemplazo en su red de diez niveles de distribuidores. Los distribuidores que no están calificados con PAR solamente recibirán comisiones en ventas personales y comisiones en filtros de reemplazo personales. (A partir del nivel Senior hacia arriba)

Volumen de Nivel Acumulativo (ALV): Se puede obtener en cualquier período de tiempo, y determina su nivel de Realización. El ALV es el neto comisionable (precio de venta menos el incentivo del distribuidor) de:

- 100% de sus ventas personales
- + 50% de ventas personales de su 2do nivel
- + 25% de ventas personales de su 3er nivel
- = **Total de ALV**

Volumen de Nivel Acumulativo Mensual (MALV): es calculado cada mes basado en los valores de:

- 100% de sus ventas personales
- + 50% de ventas personales de distribuidores **activos** 2do nivel
- + 25% de ventas personales de distribuidores **activos** 3er nivel
- = **Total de MALV**

Los distribuidores calificarán para bonos basado en su volumen acumulativo **mensual** (MALV), siendo el máximo monto basado en su Nivel de Realización. Por ejemplo, si está en el Nivel Senior y su MALV es menos de \$600 pero igual o mayor que \$300, recibirá bonos del Nivel Ejecutivo. Si su MALV es igual o mayor que \$1,200, recibirá bonos de su nivel, Senior Builder.

Bono de Actividad: Usted puede ganar bonos de actividad desde 0.5% hasta 6% del neto comisionable, dependiendo de su nivel de realización y MALV que usted logre durante el mes, en ventas hechas por usted y distribuidores activos de su red. Su Volumen de Nivel Acumulativo Mensual determinará la cantidad de su Bono de Actividad con el pago máximo basado en su nivel de realización.

Bono Acumulativo: Usted puede recibir bonos Acumulativos en ventas hechas por distribuidores de su organización en 10 niveles si ellos están en un nivel de realización más bajo que el suyo. Usted recibe la porción de la comisión no pagada, si no se le pagó a otro distribuidor activo en su red, más cercano a la venta. Por ejemplo: Usted es un Master Builder y recibe 35% de comisión. Si la persona que hace la venta es Junior y recibe el 20% de comisión, el 15% de diferencia entre su nivel y el de ese distribuidor puede "pasar a usted" a menos que ese 15%, ó una porción de él, sea pagado a otro distribuidor que esté más cercano a la venta.

Comisión Neta

La Comisión es calculada del valor de la Comisión Neta de la venta de unidades. La Comisión neta es:

$$\text{Precio a la Venta} - \text{Incentivo de Distribuidor} = \text{Comisión Neta}$$

Incentivo de Distribuidor

Los precios a la venta de los Sistemas de Agua Multi-Pure se publican en los folletos y lista de precios. En el precio a la venta está incluido el "Incentivo de Distribuidor" como se muestra aquí (vea ganancias de distribuidor para la lista completa):

Modelo	Precio	Incentivo	Neto comisionable
MPAD	\$259.95	\$59.95	\$200.00
MP750SB	\$429.95	\$59.95	\$370.00
MP880SB	\$549.95	\$79.95	\$470.00

Si el distribuidor desea, puede ofrecer su incentivo de distribuidor como descuento para el cliente, o como incentivo para un nuevo distribuidor. Los distribuidores pueden compartir todo, parte o nada de su Incentivo de Distribuidor con clientes o nuevos distribuidores, **es decisión suya**. En ventas personales, a los distribuidores se les pagará la diferencia del Incentivo de Distribuidor, si hubiera alguna, con su comisión. Por ejemplo:

Ejemplo I:

Un Distribuidor Senior ofrece a un cliente, quien al mismo tiempo se inscribe como nuevo distribuidor el descuento de \$59.95 por la compra de la unidad MP750SB. El distribuidor recibirá la comisión basada en:

Saldo del Incentivo del Distribuidor=	\$ 0.00
30% of \$370 (neto comisionable)	= \$111.00
Comisión Total	= \$111.00

Ejemplo II:

A Senior Builder offers a customer a discount of \$25.00 on their purchase of the MP750SB unit. Distributor will receive commission based on:

Saldo del Incentivo del Distribuidor =	\$ 34.95
30% of \$370 (neto comisionable)	= \$111.00
Comisión Total	= \$145.95

Tres Tipos de Distribuidores

Recompensa de Actividad Personal (PAR) es un requisito trimestral que el permite a los distribuidores recibir las comisiones y los bonos de las ventas de su red de distribuidores activos y de los filtros de reemplazo, cuando realizan una venta/compra de un Sistema de Agua con valor de \$165 cada cuatro meses. Recibirá comisiones y bonos de su línea en el mes que califica y en los siguientes 3 meses.

Distribuidores Activos: Son aquellos que califican con PAR. Los Bonos y Comisiones se pagan en los 10 primeros niveles activos (elegibles con PAR) de distribuidores en la red.

Distribuidores Inactivos: No están elegibles con PAR; sin embargo las comisiones se pagan en las ventas personales, incluyendo filtros de reemplazo de ventas personales (A partir del Nivel Senior en adelante). No pierden su nivel de realización y pueden convertirse en distribuidores activos al cumplir con el requisito de PAR.

Distribuidor Inoperante: Es aquel no ha calificado con PAR por 36 meses consecutivos y son permanentemente removidos de nuestra base de datos; sin embargo, continuarán en nuestro archivo como clientes. Si usted es un distribuidor "Inoperante" y le gustaría ser un distribuidor "Activo", usted puede: a) Registrarse como nuevo distribuidor (Junior Builder) pagando la cuota del Distribuidor o b) Restablecer su nivel de Realización anterior pagando la cuota del distribuidor y realizando una venta/compra de un Sistema de Agua con valor de \$165 al momento de registrarse de nuevo.

Red de Distribuidores Activos

Serán pagados comisiones y bonos de hasta diez niveles activos (elegibles para PAR) de una red, basado en la calificación del Volumen de Nivel de Acumulación (ALV) de cada distribuidor y, Volumen de Nivel de Acumulación Mensual (MALV).



Junior Builders reciben comisiones de 3 niveles activos.

Executive Builders reciben comisiones de 5 niveles activos y bonos de 2 niveles activos.

Senior Builders reciben comisiones de 8 niveles activos y bonos de 7 niveles activos.

Master Builders reciben comisiones de 10 niveles activos y bonos de 9 niveles activos.