

2022
2023

Amway

PLAN DE VENTAS Y MARKETING



Contenido

Trabaja con Amway

Para las Negocios Emprendedoras.



Compensaciones Amway

Confirma algunas nuevas ideas,
(¡con ganancias aumentadas!)



Reconocimiento de Calificaciones Distintas

Reservar un liderazgo rentable y sostenible.



**Gana
con Amway**

Amway



Gana con Amway

Ocaso por vender y controlar negocios
informados en intensidad y profundidad.

Rob Dutton, Colaborador de Amway



EN UN VOLTAZO

Construye un negocio viable y maximiza tus ganancias con el Plan de Ventas y Marketing y otros incentivos y recompensas.

1	Plan de Ventas y Marketing	
2	Compensación de Desempeño	Hasta un 20% del INI
3	Margen de Venta	Hasta un 50%

Por favor, consulta el Manual de Referencia del Negocio de tu mercado para conocer más detalles.

TRES FORMAS DE GANAR CON LA VENTA DE PRODUCTOS

A través de tu negocio Amway®, puedes ofrecer un amplia variedad de productos de alta calidad. Al vender estos productos a tus clientes puedes ganar dinero y recompensas maravillosas.

1. Margen de Venta

Al vender productos Amway® a tus clientes por el precio de venta sugerido, te puedes quedar con la diferencia entre el precio de venta y el de costo del Empleado.

PRECIO DE VENTA SUGERIDO
- **COSTO DEL EMPLEADO**
= **MARGEN DE VENTA**

¡Gana más con cada venta!



2. Compensaciones del Plan de Ventas

Gana puntos sobre todos los productos que vendes. Esos puntos se suman para determinar las compensaciones mensuales del Plan de Ventas y Marketing. El desafío consistió en equipar y ampliar a otros Emprendedores, puedes ganar puntos sobre las ventas que otros hagan también.

TUS PUNTOS

- PUNTOS DE LAS LÍNEAS DESCENDIENTES
- COMPENSACIONES

(Por empresas mensuales)

3. Comienza a vender con los Inevitables

Cada venta de productos puede ayudarte a ganar más con el Plan de Ventas y Marketing. Los Productos Inevitables son productos con los que es más fácil empezar. Estos productos comparten de venta y que son también de cada categoría de Amazon[®] ofrecen una gran variedad de variedades de los clientes. Cada producto de los Inevitables ha sido diseñado para que sea sencillo venderlo por tener una de estas tres importantes ventajas: permite dejar muestras, son sencillos para demostrarlos y permiten recibir otros pedidos.

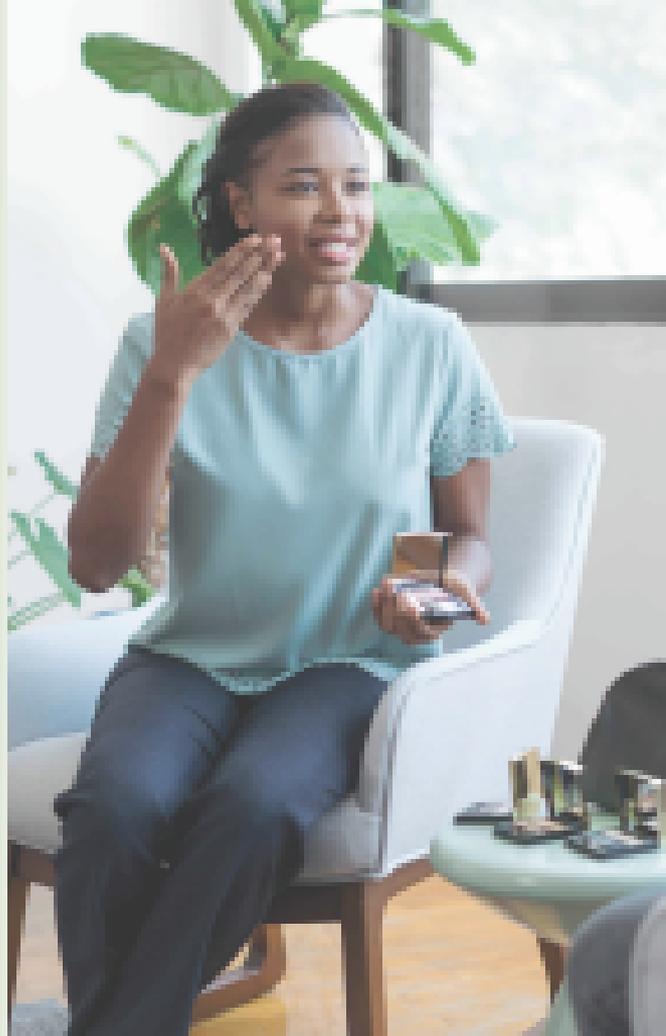
Puedes enfocarte en una o más marcas de calidad, justo depende de ti

VP Y VN

Todos los productos tienen un VP (valor en puntos) y un VN (valor de muestra) asignados que ganas al vender los productos. Esos números se usan para calcular las compensaciones e ingresos, tal como lo Compensación de Desempeño.

COMPENSACIONES MENSUALES SOBRE TU VOLUMEN

Te ayudará te puede ayudar a ganar compensaciones todos los meses. Amazon[®] calcula las compensaciones mensuales para ti con base en el VP y el VN que ti y tu equipo ganan al vender productos a los clientes y también al comprarlos para sus pedidos.



Compensación de Desempeño Personal

La gran ventaja al volumen personal que genera al vender productos a clientes y miembros al comprarlos para uso personal.

Para determinar tu Compensación de Desempeño, suma tu VP personal al VP transferido desde arriba por tus líneas frontales y consulta la tabla correspondiente.

¿Cómo se calcula?

- **VP PERSONAL MENSUAL**
- **PORCENTAJE DE LA COMPENSACIÓN DE DESEMPEÑO**
- **COMPENSACIÓN DE DESEMPEÑO PERSONAL**

El tu VP mensual es:	Tu Compensación de Desempeño Personal es:
\$1,000 o más	20% de tu VP
750	18% de tu VP
500	16% de tu VP
250	12% de tu VP
100	8% de tu VP
50	3% de tu VP

Compensación de Diferencial

Te paga con base en la diferencia entre el porcentaje de tu Compensación de Desempeño y el porcentaje de la Compensación de Desempeño de un Representante de tu línea frontal. Esta compensación se calcula separadamente por cada frontal.

¿Cómo se calcula?

- **(TU PORCENTAJE DE COMPENSACIÓN - EL PORCENTAJE DE COMPENSACIÓN DE TU REPRESENTANTE DE TU FRONTAL)**

- **VP DE OBRERO DE TU FRONTAL**
- **COMPENSACIÓN DIFERENCIAL**



CREA TU GRUPO

Tus clientes y otras personas que conozcas pueden interesarse por comprar un negocio **Amway™**. Si puedes ayudarlos a ganar compensaciones o incentivos adicionales cuando ellos también compran productos **Amway™** y los compran para sus personal.

El negocio de **Mi** está compuesto o creará **Mi** que utilizan los productos **Amway™** y también los vende a sus amigos y familiares para atender a sus necesidades. **Mi** es una persona que gana un **Mi** para poder pagar sus cuentas y además tener algo de dinero extra. Así que debería ayudar a algunas amigas para que compren sus propios negocios **Amway™** y también vendan productos.

1.200 VP DE GRUPO

Compensación de Desempeño Personal	9%
150 VP personales aplicadas a	150.000 VP
Compensación Desempeño Personal	135.000 (90.000 + 45%)

Los 150 VP Personales se componen de la siguiente manera:

- 50 VP Cliente 1
 - 50 VP Cliente 2
 - 50 VP Compra personal de **Mi**
-
- 150 VP

El margen de venta aproximado de 150 VP es de \$ 1.125

El margen de venta de los 150 VP es de \$ 2.250

(TU PORCENTAJE DE COMPENSACIÓN - EL PORCENTAJE DE COMPENSACIÓN DE TU FRONTERA)

- 1% DE GRUPO DE TU FRONTERA
- COMPENSACIÓN DE FRONTERA

- 1% PERSONAL MENSUAL
- 1% PORCENTAJE DE LA COMPENSACIÓN DE DESEMPEÑO
- COMPENSACIÓN DE DESEMPEÑO PERSONAL



DESARROLLA UN NEGOCIO EQUILIBRADO PARA TENER MÁS GANANCIAS Y RECONOCIMIENTO

El éxito tanto en la estructura como en la profundidad puede equivarle a ganar más. No espere más: seguir ampliando o creando miembros en su equipo mientras continúa expandiendo a los clientes o creando sus negocios.

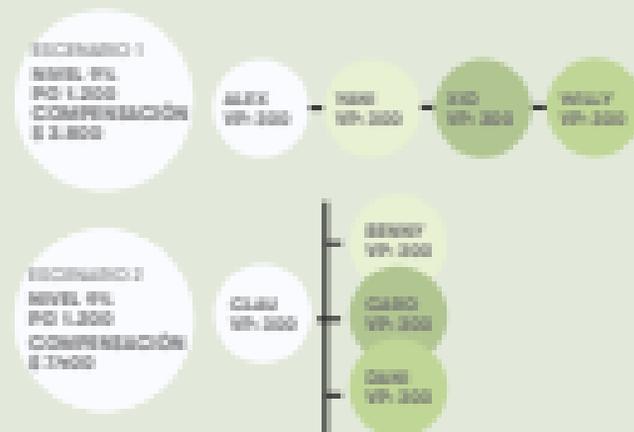
Las Empresas Amway pueden mantener sus ganancias al alza de ventas y Marketing al construir estructuras en tandem con estructura y profundidad. Entre más estructura tenga el Empresario en su organización, más rentable es a ser su negocio. Las Nuevas Empresas pueden enfocarse en una línea fuerte y tener más peso a medida de estructura en su negocio y así se le impacta su ingreso.

Tenga un sistema realista de líneas para que un nuevo Empresario maneje su negocio desde el inicio de importante que se entienda que con el mismo negocio, las Empresas pueden construir más estructura y establecer la calidad de la estructura de su negocio e incrementar su negocio. Añadir profundidad al agregar volumen y Empresarios a una línea equiva a mejorar la rentabilidad de sus líneas.

Las datos sugieren que los negocios con el menor 3 líneas equiva a mejorar un Planeta más productiva, rentable y sustentable.

Gana Construyendo

Con el mismo nivel no siempre se obtienen las mismas ganancias.



¡IMPORTANTE!

Los negocios con al menos 3 líneas entre el 9% y 10% requieren mayor profundidad de reclutamiento.

¡Espere un flujo representativo, los meses pueden variar de acuerdo a los VP y PD asociados.

¡Certifique voluntariamente para flujo ilustrativo.

CÓNOCE LOS CONCEPTOS CLAVE

Por favor, consulta tu Manual de Referencia del Negocio y/o lista de asistencia para conocer más detalles. Usa este artículo como una guía preliminar.

Valor del Punto (VP)

El **Valor del Punto** es el valor unitario que se asigna a cada producto. El VP total asociado al volumen mensual de tu grupo se usa para determinar tu rango en la **Compensación de Desempeño**. Mientras mayor sea tu VP, mayor será tu porcentaje (hasta un 25%) usado para calcular tu compensación.

Volumen de Negocio (VN)

El **volumen de negocio** es un valor en dólares asignado a cada producto. El VN total asociado a tu volumen mensual se multiplica por el porcentaje de tu rango en la **Compensación de Desempeño** para determinar tu **Compensación de Desempeño** bruta.

Línea

Cuando una **Empresaria** registra nuevas ganancias y le ayuda a construir un equipo, se forma una **línea** en la **Línea de Asistencia (CLA)**, véase en inglés.

Año Fiscal del Empresario (AF)

Es el año de operaciones de las **Empresas** Avang que comienza el 1 de septiembre y termina el 31 de agosto del año calendario siguiente.

Negocio Equilibrado

Las **Empresarias** pueden construir un **negocio equilibrado** vendiendo productos a los clientes y ayudando a sus **Empresarias** aspirantes a hacer lo mismo.

Incentivos Discrecionales

Incentivos o **recompensas discrecionales** las **Empresarias**, a criterio de Avang, y que pueden variar a lo largo del tiempo.

Estos **incentivos** y **recompensas** son separados y complementarios al **Plan de Ventas y Marketing**. También considerados como **recompensas discrecionales**.

Plan de Ventas y Marketing

Por favor, consulta tu **Guía de Referencia del Negocio** para conocer más detalles.

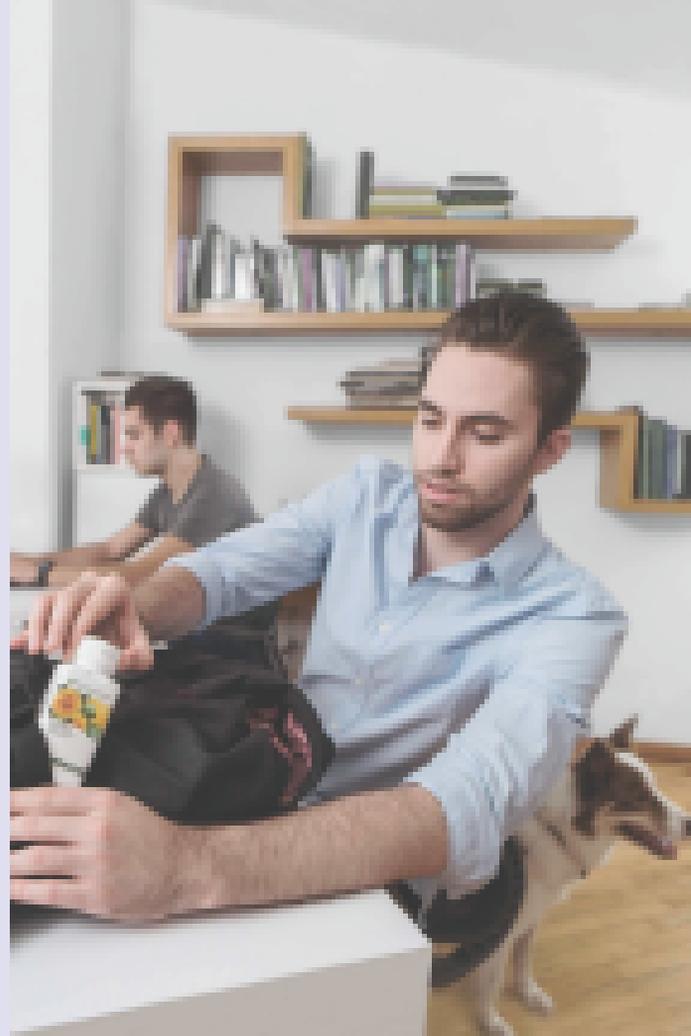
El **Salario** es fijo y no varía por el

[salario base](#), [contrato de Avang](#).



Compensaciones Amway

Amway



Compensaciones Amway

AMWAY es orgulloso de sus Empresarios Amway Independientes.

Conforme avanzamos nuestro estudio de recomendación, los ganadores también aumentarán.

El Plan de Ventas y Marketing de Amway tiene como objetivo recompensar a los empresarios Amway en proporción al volumen que devienen de la venta de los productos que le respaldan de sus nuevos Empresarios Amway, a quienes ayudan para cada negocio.

No debes esperar cantidades excesivas de Productos Amway con el fin de lograr calificar para Premios y Recompensas más altas. AMWAY puede limitar todos los premios recibidos por cualquier Empresario Amway y todos los de los Empresarios Amway de su Línea Descendiente. Las políticas irregulares de compra limitan los Principios Comerciales.

En caso de que AMWAY tenga alguna duda sobre la calificación de un Empresario Amway, AMWAY puede suspender temporalmente o proponer al Secretario de dicho calificación, hasta que la situación se haya esclarecido satisfactoriamente a juicio de AMWAY.

VOLUMEN DE GRUPO

El Volumen de Grupo es el total de todos los puntos personales de un Empresario Amway y los Puntos de todos los Empresarios Amway que se están al 25% en su grupo.

El total del total de Puntos de Grupo se incluye:

- Los Puntos de todos los Empresarios Amway Descendientes calificados al 25% (sin importar el nivel de venta).
- Los Puntos de todos los Empresarios Amway activos II y cualquier Línea Descendiente Inactiva (Punto) al Nivel de Liberación del 25% en el mismo mes.



VOLUMEN DE EQUIVALENCIA

El valor a más de los grupos beneficiarios reflejados en el Nivel de Desempeño del 25% durante 10 o 11 meses y generar al menos 40.000 Puntos de equivalencia de grupo en la Base de equivalencia del mismo período, este grupo se considera reflejando Puntos Fundador por los 10 meses en virtud del Volumen de Equivalencia.

Compensación de Liderazgo

El propósito de la Compensación de Liderazgo es incentivar a las Empresas que demuestran habilidades de Liderazgo al desarrollar Grupos que reflejen el 25% en Línea Desempeño de una Base de Equivalencia que es igual al 25% del Valor de Negocio de las Grupos Calificados al Nivel de Desempeño del 25%.

El Volumen usado para calcular esta Compensación considera la Compensación de Desempeño, Compensación Puntos, Compensación Internacional. Esto incluye Volumen Personalizado al Volumen de todos los Empresarios que no están al Nivel de Desempeño del 25%.

Estos pagos solo se pagan que reflejen:

1. Para obtener cualquier Compensación de Liderazgo se debe cumplir personalmente a una Línea que haga referencia al Nivel de Desempeño del 25% y generar al menos 4.000 Puntos de Grupo Intermedios durante el mismo mes, o tener dos Líneas personalmente beneficiarias que hagan referencia al Nivel de Desempeño del 25% durante el mismo mes. Deben generar al menos 100 Puntos Personales para recibir esta Compensación.

2. Las 10 empresas líderes que reflejen para la Compensación de Liderazgo le podrán recibir un bono a las siguientes reglas:

a) Obtendrá todo la Compensación de Liderazgo generado en cualquier mes, al menos los Puntos de Grupo (Incluyendo sus Puntos Personales) de 10.000 o más y tener una o más Líneas personalmente beneficiarias que hagan referencia al Nivel de Desempeño del 25% en un mes y haber generado al menos 100 Puntos Personales.

b) Obtendrá parte de la Compensación de Liderazgo generado en cualquier mes, si el total de sus Puntos y los del Grupo está entre 4.000 y 9.999 Puntos y tener una o más Líneas o más personalmente beneficiarias que hagan referencia al Nivel de Desempeño del 25%, o el mismo mes de 4.000 Puntos de Grupo (Incluyendo el pago) y sus beneficiarios personalmente o más



a más Líneas que hagan referencia al Nivel de Desempeño del 2PS en un mes y haber generado al menos 100 Puntos Personales.

c) No recibiría nada de la Compensación de Desempeño al año tras cumplirlo o una Línea que haga referencia al Nivel de Desempeño del 2PS en un mes y los Puntos de Grupo (dependiendo del rango) en un mes de 4.000.

Se aplicará todo dentro al criterio que se considere para recibir la Compensación de Desempeño:

Nivel de Desempeño	Líneas Cumplidas	El Empleado Amalgamólas
0.000	1 o más	Todo
Entre 4.000 y 8.000	1 o más	Parte
Menos de 4.000	2 o más	Parte
Menos de 4.000	1	Nada

Compensación Foster

Es una recompensa monetaria como la Compensación de Desempeño que proviene de una Línea de Análisis Foster que al generar la Compensación de Desempeño le otorga un 5% para la Línea Local y 2% para la Línea Internacional.

Debe generar al menos 100 Puntos Personales para recibir esta Compensación.

Se aplicará todo dentro al criterio que se considere para recibir la Compensación Foster:

Nivel de Desempeño	Líneas Cumplidas	El Empleado Amalgamólas
0PS	1 o más	Todo
<0PS	2 o más	Parte
<0PS	1	Nada



Compensación de Liderazgo Internacional

Es una recompensa monetaria como la Compensación de Liderazgo que proviene de una Osea de Sueldo Internacional que al generar la Compensación de Liderazgo le otorga un 4% para la Osea Base y 2% para la Osea Internacional.

Se debe cumplir con el requisito mínimo de Puntos Personales para recibir esta Compensación de Liderazgo Internacional en el momento receptor.

La siguiente tabla ilustra el nivel que se requiere para recibir la Compensación Internacional (en el momento receptor):

Nivel de Liderazgo	Línea de Calificación	El Empleado debe recibir
25%	1 o más	Toda
>25%	2 o más	Parte
>>25%	1	Nada

Compensación Bóni

Esta compensación del 2% se otorga a los Empleados Amway por generar 25,000 Puntos Bóni o más. Los Puntos Bóni incluyen los Puntos Personales y los puntos transferibles que los Grupos descentralizados que se encuentran por debajo del 20% y excluyen los puntos de los Grupos descentralizados que se encuentran al 20% y los puntos de Planes Calificados de los Grupos descentralizados sin importar su nivel. Deben generar al menos 500 Puntos Personales para recibir esta Compensación.

- Incluye el Volumen Personal del Empleado Amway.
- Incluye el Volumen del Grupo Descentralizado que no se encuentra calificado al Nivel de Desempeño del 20%.
- Incluye el Volumen de los Grupos Regionales Internacionalmente.
- Incluye el Volumen de los Planes.

Compensación Mensual de Profundidad

Es igual al 1% del Volumen de Negocio (VN) de los Empleados calificados en Grupos Descentralizados al Nivel de Desempeño del 20% en segundo generación e incluyendo el Volumen del siguiente Empleado que sea receptor de esta Compensación y sus herederos.



Deben generar al menos 100 Puntos Personales para recibir esta Compensación y tener tres Ureas Cálificadas al Nivel de Desempeño del 20%.

Criterios de Calificación

Resgatar al menos 3 frentistas calificadas al 20% y al menos un desarrollo calificado al 20% en segunda generación (solo se cuentan Ureas locales).

El Volumen/Calificación incluye los volúmenes de:

Calificación al 20% en segunda generación (no se incluye el volumen de los frentistas);
Frentistas calificados al 20% hasta el siguiente BEO calificado en la Compensación de Profundidad
Manual (BEO = Mining Depth Qualified) de una Urea.

Compensaciones Anuales

Como parte del Plan de Ventas y Marketing, cada año, AMREP establece un monto para el pago de tres Compensaciones Anuales las cuales son: Esmeralda, Diamante y Diamante Plus. Existe un fondo para el pago de cada una de estas tres Compensaciones, las cuales reciben una cantidad igual a Ph de Ph de Ph (USD) del Valor de Negocio (VN) total generado por AMREP USQUAD en el Año Fiscal.

Las Compensaciones Anuales son pagadas a todas aquellas Empresas las que cumplen con las regulativas de elegibilidad y son pagadas en proporción al número de Ureas y al número de meses calificados. Adicionalmente, los frentes de Compensación Anual Esmeralda y Compensación Anual Diamante incluyen Ph de Ph (USD) del Volumen Internacional/Calificado. Adicionalmente una descripción de cómo cada una de las frentes de Compensaciones Anuales son calculadas.

Compensación Anual Esmeralda

Las Empresas Esmeralda y Nivel Superior Calificadas que cumplen personalmente o mediante (Punto) en tres Ureas recibe una calificación al Nivel de Desempeño del 20% durante seis meses del Año Fiscal, podrán recibir la Compensación Esmeralda sobre el Volumen generado personalmente en nombre del Volumen Internacional de los grupos calificados al Nivel del año calendario.



Al final del Mes Fiscal, JPMF® distribuirá todo el Volumen Internacional calificado y lo asignará al Accionista Internacional correspondiente y pagará la Compensación Anual Diamante a ambos, al Accionista Internacional y al Accionista Local (Países). El fondo total de la Compensación Anual Diamante se distribuirá entre los participantes elegibles de acuerdo con la fórmula mostrada en la tabla "Reporte de Ganancias, Bonos, Tabla de Compensaciones Bonos y Diamante" al final de este artículo.

Compensación Anual Diamante

Las Empresas Diamante y Socios Externos/Colaboradores que despiden personalmente a los empleados (Países) a más de una vez cada una calificados al Nivel de Desempeño del 25% durante seis meses del Mes Fiscal, podrán recibir la Compensación Diamante sobre el Volumen generado personalmente en el curso del Volumen Internacional de los grupos calificados. El fondo total de la Compensación Anual Diamante se distribuirá entre los participantes elegibles de acuerdo con la fórmula mostrada en la tabla "Reporte de Ganancias, Bonos, Tabla de Compensaciones Bonos y Diamante".

Compensación Anual Diamante Plus

Las Empresas Diamante y Socios Externos/Colaboradores que despiden personalmente a los empleados (Países) a más de una vez cada una calificados al Nivel de Desempeño del 25% durante seis meses del Mes Fiscal, podrán recibir la Compensación Anual Diamante Plus al final del Mes Fiscal. La distribución de los fondos para la Compensación Anual Diamante Plus se calculará de acuerdo con la tabla que se muestra al final de este artículo.

En caso de que ciertos fondos bonos en la tabla muestran un resultado en el monto total, se asignará el monto total disponible, entonces todas las pagas aumentarán y disminuirán en forma proporcional hasta que el monto distribuido sea igual a los fondos disponibles.



Reporte de Ganancias Removibles, Tabla de Compensaciones Removibles y Diamante¹

Volúmenes de Reporte		Puntos Disponibles por Nivel ²	Puntos Acumulables
De 0 a 10,000	1 punto por cada 1,000,000	100	100
De 10,001 a 50,000	2 puntos por cada 1,000,000	100	200
De 50,001 a 100,000	3 puntos por cada 1,000,000	100	300
De 100,001 a 500,000	5 puntos por cada 1,000,000	100	500
De 500,001 a 1,000,000	7 puntos por cada 1,000,000	100	700
Más de 1,000,000	7 puntos por cada 1,000,000,000	Excedido en volúmenes	Excedido en volúmenes

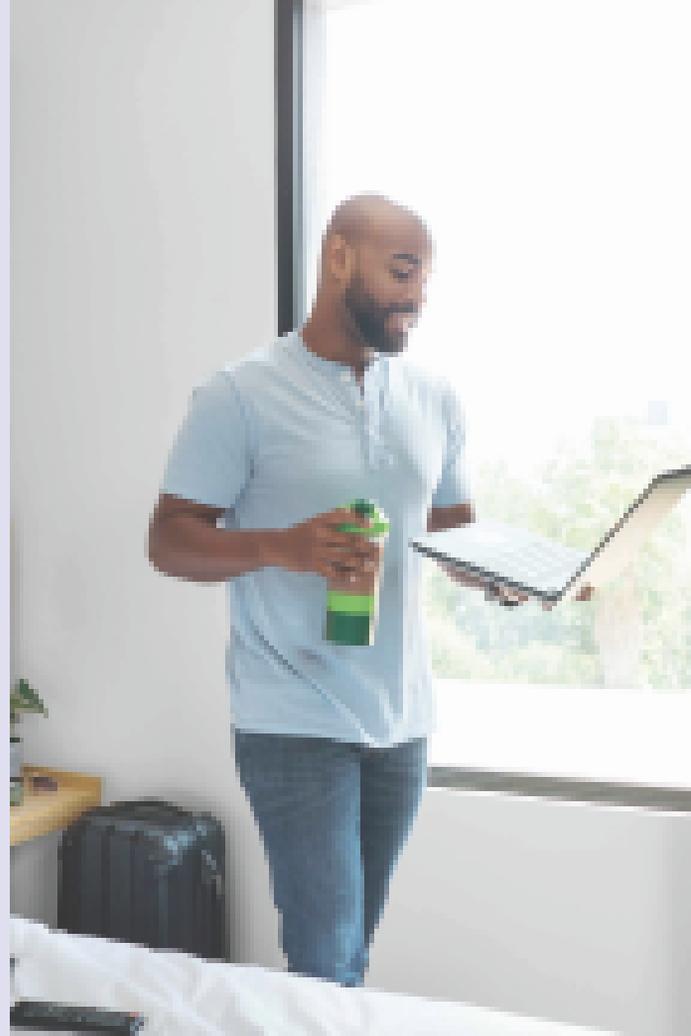
Tabla de Compensación Anual Diamante Plus

Número de Líneas/Colifloras al Nivel de Desempeño del 20% (Cada línea alcanzando el 20% por 1 o más meses) ³	Puntos por Línea/Colifloras
De 7 a 10	100
De 10 a 14	200
De 14 a 17	300
De 18 a 19	400
20	500

1. Únicamente los miembros internacionales no participan para el pago de la Compensación Anual Diamante Plus.

2. El pago otorgado por línea por cada mes coliflorado y los Compensación Total⁴ pueden variar (aumentar o disminuir en función al progreso) basado en las líneas disponibles.

3. Las colifloras de las Compensaciones Anuales Removibles y Diamante incluyen Volúmenes Internacionales de los Miembros Internacionales calificadas. Los Puntos del Reporte de Ganancias Removibles de Compensaciones Removibles y Diamante sólo calculadas sólo en Volumen Local.



Reconocimiento de Calificaciones Globales

Amway



Reconocimiento de calificaciones globales

tu futuro está en el corazón de todo lo que hacemos.

Los negocios más exitosos mantienen un ritmo fijo, mientras que los estrategias y prácticas se adaptan continuamente a un mundo cambiante. Los Fundadores de los Fundadores y líderes son líderes de línea para construir nuestras estrategias de crecimiento y garantizar nuestros resultados. El mundo de los negocios de hoy premia la agilidad y la visión. Reconocemos la habilidad para detectar una posibilidad de cambio y actuar en consecuencia. Hoy tenemos una posibilidad. Tomar un futuro de crecimiento (y la oportunidad) un futuro que forma nuestros valores mientras otros miran hacia atrás a dónde están.

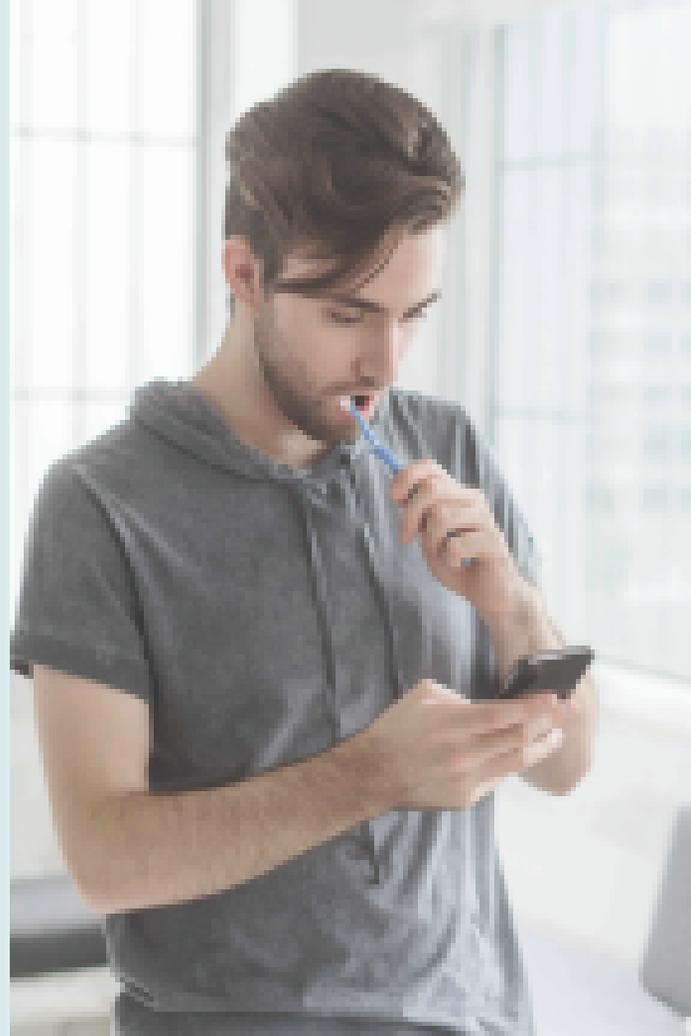
Calificación Rediseñada

Un nuevo enfoque para la calificación

Reconocimiento de Calificaciones Globales



Reconocer otros valores al hacer negocios significa reconocer a los Emprendedores de hoy que construyen negocios que priorizan los ingresos a largo plazo, no solo el reconocimiento a corto plazo. El Reconocimiento de Calificaciones Globales proporciona al mundo un futuro más justo porque premia los negocios rentables y sostenibles mientras se desarrollan los futuros líderes.



Premios que debemos saber sobre el reconocimiento de los valores globales

Eligibilidad: Diamante Fundador

- Los empresarios deben haber calificado a Diamante Fundador como Beneficiario de Compensación Ejecutiva (BEE) con el o más Status QI, incluidos los Status Internacionales, en al menos una de sus regiones #1 o #2.
- Calificaciones Globales de acuerdo con el desempeño combinado de los Negocios Múltiples #1 y #2.
- Diamante (previsto en el punto de entrada para el Reconocimiento de Calificaciones Globales) (3 Status #1 y 3 CC).

Ámbito: Línea Platino Fundador

- La estructura se mide en Status Platino Fundador (PF), que no incluye los Status Internacionales, un negocio internacional calificado con Status QI o un Platino Fundador.
- Los Status Platino Fundador deben ser Status descendentes de un Negocio múltiple #1 y/o #2.

Profundidad: Créditos de Calificación

- La profundidad se mide en Créditos de Calificación (CC), que se ganan en función del desarrollo en tres descendentes de acuerdo con la tabla correspondiente.
- Los Negocios Múltiples #1 y/o #2 deben ser un Platino Fundador para que una línea contribuya hacia un CC. Para que una línea Platino Fundador contribuya más que un CC, el negocio múltiple debe ser un BEE en el mercado local.
- CC de Platino Fundador incluye en 3 por línea.

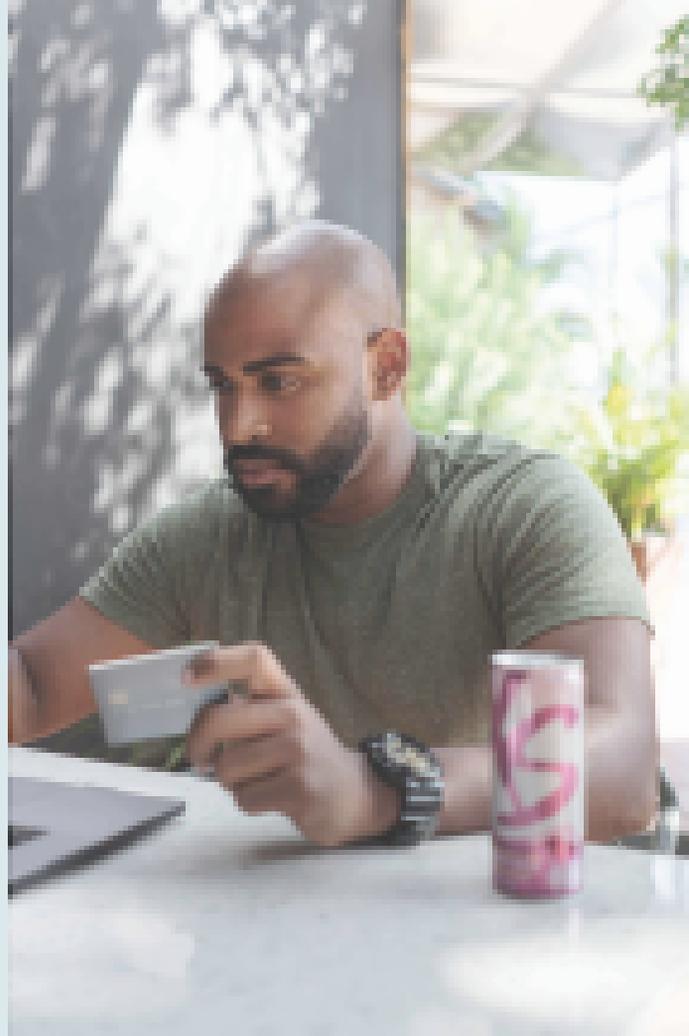


Tabla de Recompensamiento de Calificaciones Obituales

	Modal de Calificación	Lineas (L)	CC	
COMBUSTO DE FUNDADOR	Entregador Corona Fundador	10r	100	Punto 10CC por línea
	Entregador Corona	10r	80	
	Corona Fundador	10r	70	
	Corona	10r	60	
LÍNEA DE FUNDADOR	Triple Diamante Fundador	10r	50	Punto 4CC por línea
	Triple Diamante	10r	40	
	Doble Diamante Fundador	10r	30	
	Doble Diamante	10r	20	
Doble Corona	Diamante Esportivo Fundador	10r	10	Punto 2CC por línea
	Diamante Esportivo	10r	0	

Coberturas de calificación

Calificación con Línea Diamante	CC
Platina Fundador (PF) Punto 3 CC por línea	10
Receptor de Compensación Emergente (RE)	10
Receptor de Compensación Diamante (RD)	10
REO Fundador (REOF)	10

NOTA: Receptor de Compensación Emergente (RE), Receptor de Compensación Diamante (RD) y Receptor de Compensación Diamante Fundador (REOF) también deben ser Platino Fundador para que sean contabilizados.

Es notable que las líneas aparecen en su mayoría de Recompensamiento de Calificaciones Obituales, progresan por niveles de Monje que habilitan la elegibilidad de Coberturas de Calificación (CC) adicionales por línea.

Una línea de corona

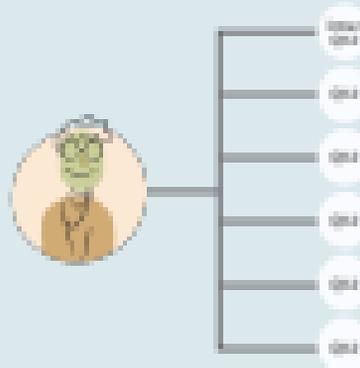
Ejemplos de negocios

Elegibilidad Diamante Fundador

Todos los Diamantes Esportivos y niveles superiores, deben ser Diamante Fundador en el menos un momento.

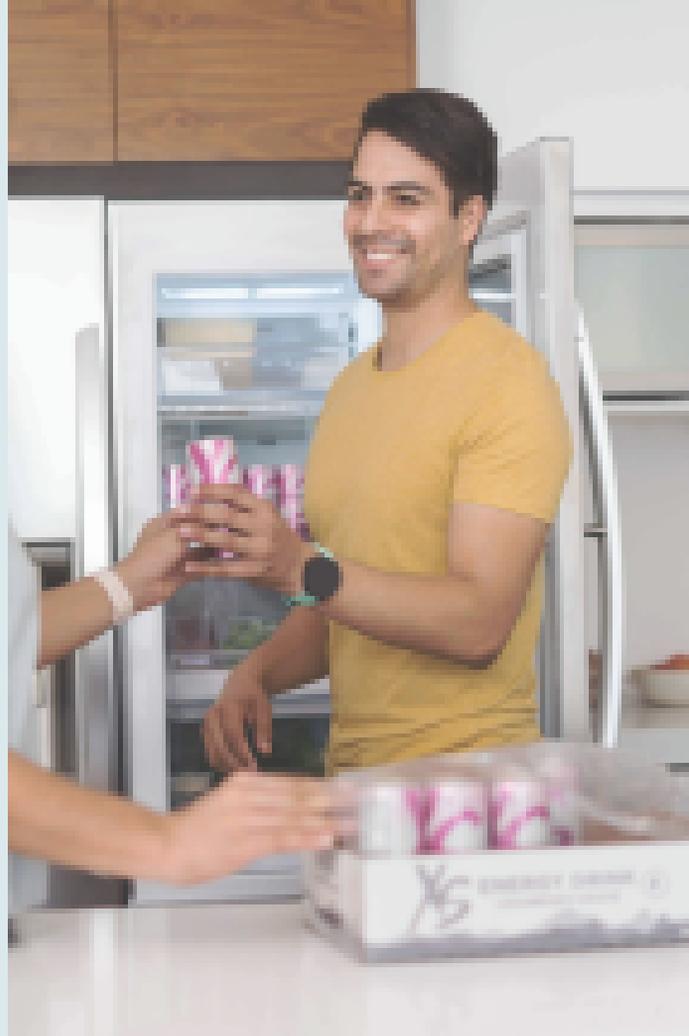
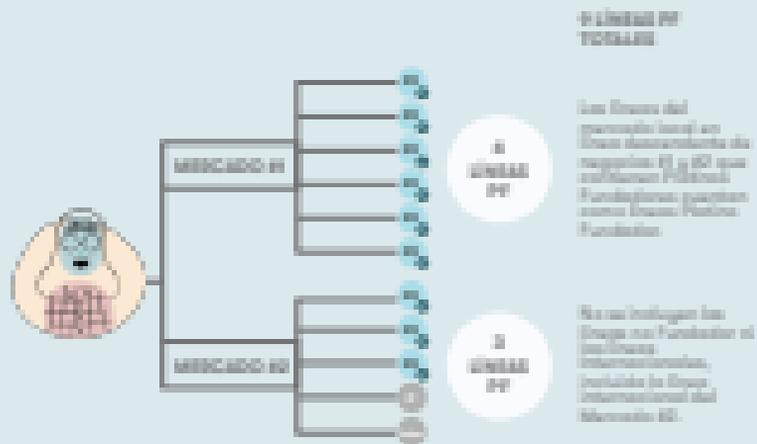
-Debe ser un Receptor de Compensación Emergente (RE) que significa tener 3 Líneas Q1 calificación en su Monje de Nivel.

-Los Diamantes Fundadores deben calificar a través de Nivel de Ventas (N1 + N2).



Anchura Líneas Píctico Fundador

Cada Nivel de Calidad Global requiere un número mínimo de Líneas Píctico Fundador.

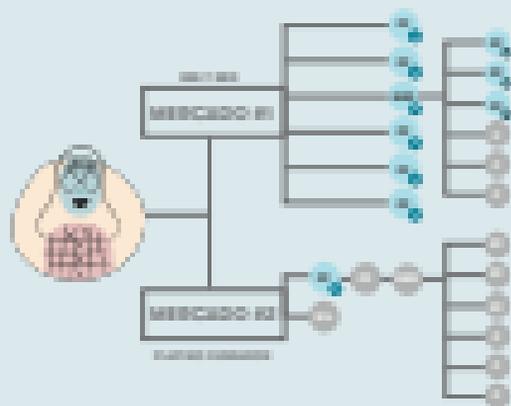


Comprender la Profundidad: Negocios múltiples

LEONARDO 1

- El Mercado #1 es BSE, por lo tanto, se puede evaluar la profundidad completa de las Bases.
- El Mercado #2 no es BSE sino solo Plataforma Fundadora así que solo genera 1 CC.
- El Negocio Múltiple #2 sí debe ser también un Plataforma Fundadora para que una Base contribuya CC.

11-CALCULO DE CALIFICACIÓN TOTAL

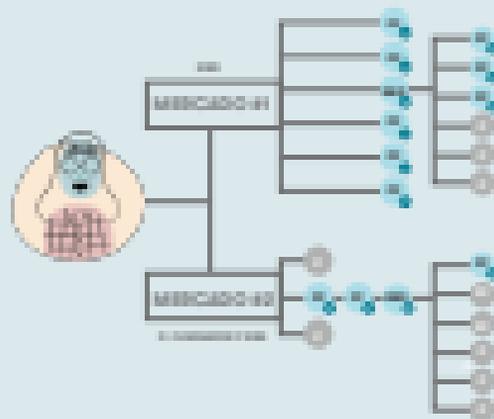


Comprender la Profundidad: Negocios múltiples

LEONARDO 2

- El Mercado #1 es BSE y Plataforma Fundadora por lo tanto puede sumar todas las Oportunidades de Calificación.
- El Mercado #2 contribuye con 3 CC.

11-CALCULO DE CALIFICACIÓN TOTAL



Diamante Ejecutivo

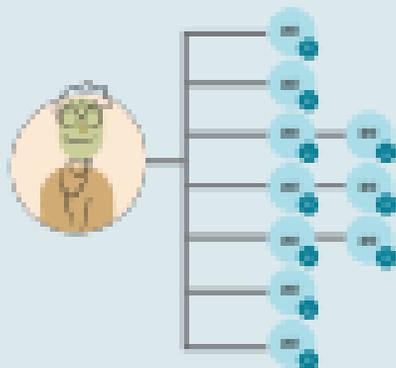
EMPRESA

Puedes trabajar como Diamante Ejecutivo integrando tres Planos Fundador o desarrollando ideas.

1. Construir con Amplitud

3 Ideas Planos Fundador

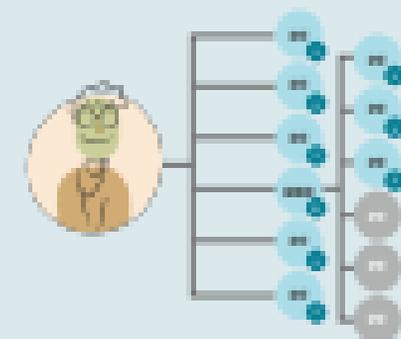
10 Cálculos de Calificación Total



2. Construir con Profundidad

6 Ideas Planos Fundador

10 Cálculos de Calificación Total



Doble Diamante

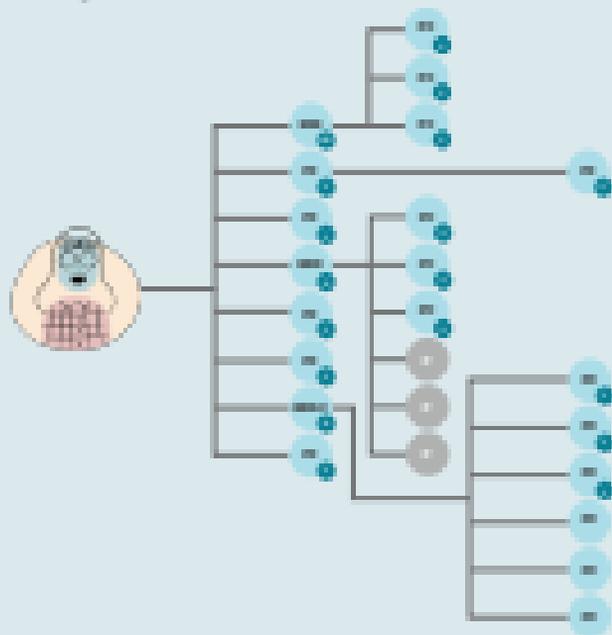
LUMINO

Colorea a rinhas superiores com tingimento regular/intermediário com Elixirs tanto em superfície como em profundidade.

8 Doses/Pacotes Fundador

26.8 Unidades de Cológeno Tipo 1.

(15 unidades de Proteína Fundador, 10 unidades de BSC, 2 unidades de BSC, 4 unidades de BSC Fundador).



Reconocimientos, Incentivos y Distintivos Amway

AMWAY es orgullosa de sus Empresas Amway triunfadoras. Conforma algunos nuevos niveles de reconocimientos, los generados mediante reconocimientos.

El Plan de Ventas y Marketing de Amway tiene como objetivo recompensar a las Empresas Amway en proporción al esfuerzo que dedican a la venta de los productos y a las oportunidades de nuevas Empresas Amway, a quienes reconocemos por este esfuerzo.

No todos los países cuentan con niveles de Productos Amway con el fin de lograr méritos y recompensas más altas. AMWAY puede variar sobre las empresas reconocidas por cualquier Empresa Amway y sobre las de las Empresas Amway de un Otro Reconocimiento. Las políticas financieras de compra incluyen los Principios Comerciales, los niveles de venta que el Contrato de Empresa Amway que compare con el mismo como referencia. En caso de que AMWAY tenga alguna duda sobre la calificación de un Empresa Amway, puede suspender temporalmente o pausar el Reconocimiento de dicho mérito, hasta que los méritos se haya establecido satisfactoriamente a juicio de AMWAY.

Las Empresas Amway son elegibles para recibir los incentivos que se detallan a continuación, únicamente la primera vez que las Empresas Amway obtienen un nuevo Distintivo.



BRONCE

Presentamos el reconocimiento Bronce. Las Empresas AmwaySM que tengan méritos pueden ganar el Distintivo Casa Plan Bronce cuando un un reconocimiento anterior en su rango hasta Plata, Oro, Platino y más. Al reconocer los esfuerzos comerciales que equilibran el éxito y la profesionalidad, el Plan Bronce ayuda a alentar a las Empresas Amway que están investigando las formas para tener empresas generativas y sostenibles.

El nuevo Plan Bronce es una recompensa directa a los líderes del negocio que lo han pasado a AmwaySM un reconocimiento anterior como un problema reconocido.



PLATA

Requisitos de elegibilidad

En un mes:

- Ganar 10,000 Puntos de Grupo, o
- Ser Asesorador Personal o Poner de una Casa que haga al menos el Nivel de Liderazgo del 25% y mantener 1,000 Puntos Grupales (Internos), o
- Ser Asesorador Personal o Poner de dos a más Casas que hagan al menos el Nivel de Liderazgo del 25% en el mismo mes.

Incentivos

- Distintivo Plata
- Diploma Plata
- Carta de Felicitación de Amway (Orgullo)
- Acceso a Club de Reconocimientos



ORO

Requisitos de elegibilidad

- Empleados Army que cumplan el Nivel Plata durante tres meses, no necesitan ser nominados, dentro de un período de cinco meses.
- Para recibir como Oro en el siguiente año, debes cumplir durante tres meses el Nivel Plata, no necesitas ser nominado, pero sí dentro del mismo Año Fiscal (1 de septiembre al 31 de agosto).

Incentivo

- Diploma Oro.
- Diploma Oro.
- Carta de felicitación de Army Group.
- Acceso a Carta de Reconocimiento.



PLATINO

Requisitos de elegibilidad

- Empleados Army que cumplan el Nivel Plata durante seis meses dentro de un período de cinco meses, tras de los cuales deben ser nominados.
- Para seguir manteniendo esta cualificación recibir como Platino en el siguiente Año Fiscal, debes cumplir al menos seis meses al Nivel Plata, no necesitas ser nominado, pero sí dentro del mismo Año Fiscal.

Incentivo

- Diploma Platino.
- Diploma Platino.
- Carta de felicitación de Army Group.
- Incentivo al reconocimiento en el laboratorio personal o virtual para Nivel Platino, exclusivo para empleados Army cumpliendo a esta cual por primera vez.
- Acceso a Carta de Reconocimiento.
- Acceso a M&M.
- Carta de agradecimiento y felicitación.



RUBI

Requisitos de elegibilidad

-Empresas Amway Platino calificadas por generar 20.000 Puntos Rubí o más.
 Los Puntos Rubí incluyen los Puntos Personales y los puntos transferidos por los Grupos descendientes que se encuentran por debajo del 25% y incluyen los puntos de los Grupos descendientes que se encuentran al 25% y los puntos de Platino.
 Calificadas de los Grupos descendientes sin importar su nivel.

Incentivo

- Las Incentivos descritos aquí serán otorgados una vez que hayas alcanzado el nivel de Platino
- Diploma Rubí.
- Diploma Rubí.
- Carta de Felicitación de Amway Grouping.
- Carta de comprensión y liderazgo.
- Acceso a Club de Beneficiarios.
- Acceso a MyBC.



PLATINO FUNDADOR

Requisitos de elegibilidad

- Empresas Amway Platino que han alcanzado el Nivel Platino durante los 12 meses del Año Focal, o más.
- Tener \$2+ 8 meses (Plato) y generar un total de 700.000 UF de volumen de capitalización en un año Focal, o más.
- Tener \$2+ 8 meses (Plato) y generar un total de 100.000 UF de grupo en un año Focal**.

**Este requisito de volumen será vigente durante los años fiscales 2021-2022 y 2022-2023, antes aplica a niveles por los años fiscales anteriores.

Incentivo

- Diploma Platino Fundador.
- Diploma Platino Fundador.
- Carta de Felicitación de Amway Grouping.
- Carta de comprensión y liderazgo.
- Acceso a Club de Beneficiarios.
- Acceso a MyBC.



RUBÍ FUNDADOR

Requisitos de elegibilidad

-Empresas Amway Plcitas que mantengan la calificación Gold durante los dos meses del Año Placido.

Incentivo

- Distintivo Rubí Fundador.
- Diploma Rubí Fundador.
- Carta de felicitación de Amway Grouping.
- Carta conmemorativa y aniversario.
- Acceso a Clubes de Socioactivistas.
- Acceso a MyBiz.



ZAFIRO

Requisitos de elegibilidad

-Empresas Amway Plcitas que logren solo meses el Nivel Zafiro dentro del Año Placido.

Hay dos maneras de lograr un mes Zafiro:

- Tener dos Ovejas Locales, que logren solamente el Nivel de Liderazgo del 20% y 5.000 Puntos de Ovejas (Indagando en Volumen Personal) dentro del mismo mes**.
- Tres Ovejas Locales que logren solamente el Nivel de Liderazgo del 20% dentro del mismo mes**.

**Las Ovejas no necesariamente tienen que ser las mismas.

Incentivo

- Distintivo Zafiro.
- Diploma Zafiro.
- Carta de felicitación de Amway Grouping.
- Carta conmemorativa y aniversario.
- Acceso a Clubes de Socioactivistas.
- Acceso a MyBiz.



ZAFIRO FUNDADOR

Requisitos de elegibilidad

- Empresas Amway/Platina que mantengan la calificación de Zafiro durante los cinco meses del Año Floral, o más,
- Tener 10 o más Zafiro y generar un total de 250,000 VP de volumen de repórtaje en un año floral.

Incentivo

- Distintivo Zafiro Fundador
- Diploma Zafiro Fundador
- Carta de felicitación de Amway Group
- Carta conmemorativa y librería
- Acceso a Club de Beneficiarios
- Acceso a MyBC



ESMERALDA

Requisitos de elegibilidad

- Empresas Amway/Platina que hayan cumplido personalmente, localmente o internacionalmente a tres líneas que hayan alcanzado el Nivel Máximo de Desempeño, entre una calificación como tal al menos seis meses del Año Floral.
- En sus calificaciones las tres líneas tienen que cumplir los criterios calificación, siempre es necesario que sean meses consecutivos. Si alguno de las tres líneas es Internacional las recompensas son diferentes.

Incentivo

- Distintivo Esmeralda
- Diploma Esmeralda
- Carta de felicitación de Amway Group
- Acceso al Nivel Esmeralda
- Placa Regional
- Acceso al FBI
- Acceso a oferta exclusiva de RL
- Carta conmemorativa y librería
- Acceso a Club de Beneficiarios
- Acceso a MyBC
- Beneficiarios especial en viaje de librería



ESMERALDA FUNDADOR

Requisitos de elegibilidad

- Emprendedor Amesty Platino que mantenga por lo menos tres (3) años, calificando al Nivel Mínimo de Desempeño durante todo uno de los años bases del Año Pleno.

Incentivo

- Distintivo Esmeralda Fundador
- Diploma Esmeralda Fundador
- Carta de felicitación de Amesty Group
- Acuerdo de Reconocimiento
- Placa Regional
- Acceso al P&G
- Acceso a oferta educativa de P&G
- Carta compromiso y liderazgo
- Acceso a Club de Beneficiarios
- Acceso a MyBE
- Reconocimiento especial en Seminarios de Negocios Virtuales o Presenciales



DIAMANTE

Requisitos de elegibilidad

- El emprendedor Amesty Platino que tenga desempeño personalmente, fundamental o instrumentalmente, a este Nivel o más que tenga alcanzado el Nivel Mínimo de Desempeño, todo uno calificando como tal al menos seis meses del Año Pleno. El mismo uno de los años calificando deberá ser final.

Incentivo

- Distintivo Diamante
- Placa Diamante
- Carta de felicitación de Amesty Group
- Acuerdo de Reconocimiento y niveles superiores
- Placa Regional para nuevos niveles [new]
- Placa Regional
- Carta Regional
- Diploma Global
- Distintivo de Reconocimiento en caso múltiple
- Carta compromiso y liderazgo
- Acceso al Club de Beneficiarios
- Acceso a MyBE
- Reconocimiento especial en Seminarios de Negocios Virtuales o Presenciales
- Reconocimiento especial en todos niveles Regionales



DIAMANTE FUNDADOR

Requisitos de elegibilidad

- Empresas Access Platinas que mantengan por lo menos seis meses calificación al Nivel Máximo de Desarrollo dentro cualquiera de los diez meses del Año Fiscal. El número uno de los tres calificación debería ser la única.

Incentivo

- Distintivo Diamante Fundador.
- Placa Diamante Fundador.
- Carta de felicitación de Access Uruguay.
- Invitación de Nueva Emergentes y eventos especiales.
- Boletín Regional para nuevos clientes (news).
- Placas Regionales.
- Carta Regional.
- Diploma Ciudad.
- Café de Reconocimiento en casa matriz.
- Carta compromiso y liderazgo.
- Acceso a Café de Reconocimiento.
- Acceso a M&M.
- Reconocimiento especial en Seminarios de Negocios virtuales o presenciales.
- Reconocimiento especial en redes sociales.



DIAMANTE EJECUTIVO

Requisitos de elegibilidad

- En el nuevo modelo CRM esta calificación alcanzada al lugar por lo menos seis meses Platinas Fundador y 10 Clientes de Calificación.¹¹

Incentivo

- Distintivo Diamante Ejecutivo.
- Placa Diamante Ejecutivo.
- Carta de felicitación de Access Uruguay.
- Invitación de Nueva Emergentes y eventos especiales.
- Boletín Regional para nuevos clientes (news).
- Placas Regionales.
- Carta Regional.
- Diploma Ciudad.
- Café de Reconocimiento en casa matriz.
- Carta compromiso y liderazgo.
- Acceso a Café de Reconocimiento.
- Acceso a M&M.
- Reconocimiento especial en Seminarios de Negocios virtuales o presenciales.
- Reconocimiento especial en redes sociales.

¹¹ Para más información acerca del Reconocimiento de Clientes/Clientes (CRM), consulte el documento de ayuda disponible en www.access.com.uy/CRM



DIAMANTE EJECUTIVO FUNDADOR

Requisitos de elegibilidad

- En el nuevo modelo C&M solo está un elemento al lograr por la misma vez: **Bravo Platinio Fundador y 25 Créditos de Calificación.**¹¹

Incentivo

- **Distintivo Diamante Ejecutivo Fundador.**
- **Trofeo Diamante Ejecutivo Fundador.**
- **Carta de Felicitación de Amway Group.**
- **Acceso de Honor Honorables y niveles superiores.**
- **Reserva Regional para nuevos niveles (anual).**
- **Placas Regionales.**
- **Carta Regional.**
- **Diploma Global.**
- **Carta de Reconocimiento en casa matriz.**
- **Carta conmemorativa y obsequio.**
- **Acceso a Clubes de Reconocimiento.**
- **Acceso a MyC&M.**
- **Reconocimiento especial en Seminarios de Negocios virtuales o presenciales.**
- **Reconocimiento especial en redes sociales.**



DOBLE DIAMANTE

Requisitos de elegibilidad

- En el nuevo modelo C&M solo está un elemento al lograr por la misma vez: **Bravo Platinio Fundador y 25 Créditos de Calificación.**¹¹

Incentivo

- **Distintivo Doble Diamante.**
- **Trofeo Doble Diamante.**
- **Carta de Felicitación de Amway Group.**
- **Acceso de Honor Honorables y niveles superiores.**
- **Reserva Regional para nuevos niveles (anual).**
- **Placas Regionales.**
- **Trofeo Regionales.**
- **Diploma Global.**
- **Carta de Reconocimiento en casa matriz.**
- **Carta conmemorativa y obsequio.**
- **Acceso a Clubes de Reconocimiento.**
- **Acceso a MyC&M.**
- **Reconocimiento especial en Seminarios de Negocios virtuales o presenciales.**
- **Reconocimiento especial en redes sociales.**

¹¹ Para más información acerca del Reconocimiento de Calificación Global (C&M), consulte el documento de ayuda disponible en www.amway.com/eg/C&M



DOBLE DIAMANTE FUNDADOR

Requisitos de elegibilidad

-En el mismo modelo CDF con el/los siguiente/s al/los ganador/es por la misma zona Nueva Mexico Fundador y 34 Estados de California.¹¹

Incentivos

- Distintivo Doble Diamante Fundador
- Trofeo Doble Diamante Fundador
- Carta de felicitación de Amery Group
- Insulto de Nueva Remarables y otros expartidos.
- Boleto Regional para nuevos viajes (anual)
- Plumas Regionales
- Trofeo Regional
- Carta Regional
- Diploma Global
- Cafe de Reconocimiento en casa gratis
- Carta compromiso y liderazgo
- Anexo a Global de Reconocimiento
- Anexo a NGLC
- Reconocimiento especial en Seminarios de Negocio virtuales o presenciales
- Reconocimiento especial en redes sociales



TRIPLE DIAMANTE

Requisitos de elegibilidad

-En el mismo modelo CDF con el/los siguiente/s al/los ganador/es por la misma zona Nueva Mexico Fundador y 34 Estados de California.¹¹

Incentivos

- Distintivo Triple Diamante
- Trofeo Triple Diamante
- Carta de felicitación de Amery Group
- Insulto de Nueva Remarables y otros expartidos.
- Boleto Regional para nuevos viajes (anual)
- Plumas Regionales
- Trofeo Regional
- Carta Regional
- Diploma Global
- Cafe de Reconocimiento en casa gratis
- Carta compromiso y liderazgo
- Anexo a Global de Reconocimiento
- Anexo a NGLC
- Reconocimiento especial en Seminarios de Negocio virtuales o presenciales
- Reconocimiento especial en redes sociales

¹¹ Para más información acerca del Reconocimiento de California en Distintos Estados (CDE), consulte el documento de apoyo disponible en www.amerygroup.com/CDF



TRIPLE DIAMANTE FUNDADOR

Requisitos de elegibilidad

- En el nuevo estado C&B esta lista en el momento de lograr por lo menos diez Brava Points Fundador y 50 Créditos de California. ⁽¹⁾

Incentivos

- Distintivo Triple Diamante Fundador
- Tarjeta Triple Diamante Fundador
- Carta de Felicitación de Arroyo Uruguayo
- Acceso de Nueva Formación y niveles superiores
- Nivel Regional para nuevos niveles (senior)
- Placa Regional
- Carta Regional
- Diploma Global
- Certificado de Reconocimiento en casa matriz
- Carta compromiso y Mensaje
- Acceso a Crédito de Reconocimiento
- Acceso a MyBE
- Reconocimiento especial en Seminarios de Negocios virtuales o presenciales
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Carta de Chief Sales Officer and President West
- Votos personalizando de COO / SO



CORONA

Requisitos de elegibilidad

- En el nuevo estado C&B esta lista en el momento de lograr por lo menos diez Brava Points Fundador y 40 Créditos de California. ⁽¹⁾

Incentivos

- Distintivo Corona
- Tarjeta Corona
- Carta de Felicitación de Arroyo Uruguayo
- Acceso de Nueva Formación y niveles superiores
- Nivel Regional para nuevos niveles (senior)
- Placa Regional
- Carta Regional
- Diploma Global
- Certificado de Reconocimiento en casa matriz
- Carta compromiso y Mensaje
- Acceso a Crédito de Reconocimiento
- Acceso a MyBE
- Reconocimiento especial en Seminarios de Negocios virtuales o presenciales
- Reconocimiento especial en redes sociales
- Carta de Chief Sales Officer and President West
- Votos personalizando de COO / SO

⁽¹⁾ Para más información acerca del Reconocimiento de California/Globales (C&G), consulte el documento de apoyo disponible en www.arroyo.com/ug/C&G



CORONA FUNDADOR

Requisitos de elegibilidad

-En el nuevo modelo C&B este título es otorgado al lugar por la marca
Brewería Pabst Fundador y B&B Cálculos de California. ¹¹

Incentivos

- Distintivo Corona Fundador.
- Trofeo Corona Fundador.
- Carta de felicitación de Jeremy Grogan.
- Asesoría de Nueva Tecnología y niveles superiores.
- Bacheca Regional para nuevos títulos [anexo].
- Placas Regionales.
- Trofeo Regionales.
- Carta Regional.
- Diploma Global.
- Detalle de Reconocimiento en caso éxito.
- Carta compensación y ahorro.
- Asesoría Global de Reconocimiento.
- Asesoría H&M.
- Reconocimiento especial en Seminarios de Regiones
virtuales o presenciales.
- Reconocimiento especial en redes sociales.
- Carta de Chief Sales Officer and President West.
- Video personalizado de C&B / B&B.



EMBAJADOR CORONA

Requisitos de elegibilidad

-En el nuevo modelo C&B este título es otorgado al lugar por la marca
Brewería Pabst Embajador y B&B Cálculos de California. ¹¹

Incentivos

- Distintivo Embajador Corona.
- Trofeo Embajador Corona.
- Carta de felicitación de Jeremy Grogan.
- Asesoría de Nueva Tecnología y niveles superiores.
- Bacheca Regional para nuevos títulos [anexo].
- Placas Regionales.
- Trofeo Regionales.
- Carta Regional.
- Diploma Global.
- Detalle de Reconocimiento en caso éxito.
- Carta compensación y ahorro.
- Asesoría Global de Reconocimiento.
- Asesoría H&M.
- Reconocimiento especial en Seminarios de Regiones
virtuales o presenciales.
- Reconocimiento especial en redes sociales.
- Carta de Chief Sales Officer and President West.
- Video personalizado de C&B / B&B.

¹¹ Para más información acerca del Reconocimiento de California como Global (C&B), consulte el documento de ayuda disponible en www.atsung.com.es/C&B



EMBAJADOR CORONA FUNDADOR

Requisitos de elegibilidad

En el nuevo modelo C&B esta oferta se otorgará al mejor por la misma
cantidad de: Platos Fundador y 600 Créditos de Calificación. ¹⁾

Incentivos

- Distintivo Embajador Corona Fundador
- Trofeo Embajador Corona Fundador
- Carta de felicitación de Anheuser-Busch
- Acceso de Nivelos Reconocidos y niveles superiores.
- Evento Regional para nuevos socios (anual).
- Placas Regionales.
- Trofeo Regionales.
- Carta Regional.
- Diploma Global.
- Carta de Reconocimiento en caso múltiple.
- Carta conmemorativa y Mensaje.
- Acceso a Carta de Reconocimiento.
- Acceso a M&B.
- Reconocimiento especial en Reuniones de Regionales
virtuales o presenciales.
- Reconocimiento especial en redes sociales.
- Carta de Chief Sales Officer and President / West.
- Video personalizado de COO / CEO.

¹⁾ Para más información acerca del Reconocimiento de Calificación Global (C&B) consulte el documento de reglas disponible en www.anheuser-busch.com/c&b



¡Cada vez más cerca
de ser el mejor jugador!

Amway