



## Plan de Compensación / Comisiones por Ventas de MAXI CASH PRO

**MAXI CASH PRO** ofrece un emocionante plan de compensación que recompensa a las personas por sus ventas y su capacidad para construir equipos de ventas sólidos. Aquí te explicaré cómo funciona:

### 1. Comisiones por Venta Directa:

Cuando alguien realiza una venta directa, es decir, vende un producto a través de su referencia personal, pueden ganar comisiones según el monto de la venta. Las tasas de comisión son las siguientes:

- Venta menor a \$2000: Ganas el 10% del monto de la venta.
- Venta de \$2000 a menos de \$5000: Ganas el 11% del monto de la venta.
- Venta de \$5000 o más: Ganas el 12% del monto de la venta.

### 2. Calificación por Estrellas:

Cada vez que alguien realiza una venta, también puede calificar para un rango determinado por estrellas. Esto se basa en el monto de la venta y determina en qué nivel de facturación que se encuentra la persona.

Aquí están las calificaciones por estrellas:

- Venta menor a \$2000: Calificas para 1 estrella.
- Venta de \$2000 a menos de \$5000: Calificas para 2 estrellas.
- Venta de \$5000 o más: Calificas para 3 estrellas.

### 3. Niveles de Profundidad o Generaciones:

El plan de compensación de **MAXI CASH PRO** está compuesto por tres niveles de profundidad o generaciones. Cada uno de estos niveles se identifica mediante un nombre especial que representa el nivel desbloqueado o las personas en el equipo.

Los niveles son:

- **Nivel 1:** SPARTAN WHITE
- **Nivel 2:** SPARTAN BLUE
- **Nivel 3:** SPARTAN GOLDEN

Estos niveles son cruciales para identificar en qué nivel se encuentra cada distribuidor y en qué nivel se encuentran las personas en su equipo de ventas.



## Plan de Compensación / Comisiones por Ventas de MAXI CASH PRO

### **EJEMPLOS PARA DIFERENTES CRITERIOS.**

#### **Ejemplo pagos por niveles:**

- Ana logra una venta por \$1800 y califica para 1 estrella en su primer nivel. Recibirá el 7% (\$126) en la 2da semana y el 3% (\$54) en la 3era semana.
- Carlos realiza una venta por \$4500 y califica para 2 estrellas en su primer nivel. Él recibirá el 7% (\$315) en la 2da semana, el 3% (\$135) en la 3era semana y el 1% (\$45) en la 4ta semana.
- Marta logra una venta por \$6000 y califica para 3 estrellas en su primer nivel. Ella recibirá el 7% (\$420) en la 2da semana, el 3% (\$180) en la 3era semana y el 2% (\$240) en la 4ta semana.
- Juan, que está en el segundo nivel y realiza una venta por \$2500, allí Ana recibirá el 3% (\$75) en la 4ta semana de la venta de Juan.
- Elena, que está en el tercer nivel y realiza una venta por \$3500, allí Ana recibirá el 2% (\$70) en la 3era semana de la venta de Elena.

Estos ejemplos ilustran cómo se distribuirían los pagos según el rango de calificación por estrellas y el nivel de profundidad en el plan de compensación de MAXI CASH PRO.

#### **Comisión por Venta Directa y Calificación por Estrellas**

María, distribuidora de MAXI CASH PRO, realiza una venta por \$1500, ganando el 10% de la venta (\$150). María califica para 1 estrella debido al monto de la venta, indicando su rango de facturación.

#### **Comisión por Venta Directa y Niveles de Profundidad**

Juan realiza una venta por \$3500, ganando el 11% de la venta (\$385) y califica para 2 estrellas debido al monto de la venta.

Además, tiene a Carlos en su equipo, quien realiza una venta de \$2200. En el segundo nivel, Juan recibirá el 3% de la venta de Carlos (\$66).

Debido a que Juan tiene equipos activos en los tres niveles, avanza al nivel **SPARTAN GOLDEN**.

Las comisiones se distribuirían de la siguiente manera:

#### **Por su venta de \$3500:**

- 7% (\$245) se paga en la 2da semana.
- 3% (\$105) se paga en la 3era semana.
- 1% (\$35) restante se paga en la 4ta semana.

#### **Por la venta de Carlos (\$2200):**

- 3% (\$66) se paga en la 4ta semana.



## Plan de Compensación / Comisiones por Ventas de MAXI CASH PRO

### *Ejemplo aplicando todos los criterios de Comisión por Venta Directa y Avance de Niveles según Equipos Activos*

Imagina que Juan es un distribuidor en **MAXI CASH PRO** y ha estado trabajando duro para aumentar sus ventas y construir su equipo. Aquí está cómo funcionaría su compensación en un escenario, tomando en cuenta los criterios de avance de niveles según equipos activos:

1. Juan logra una venta por \$4500 a un cliente. Debido al monto de la venta, califica para 2 estrellas en su calificación por estrellas.
2. Por la venta de \$4500, Juan ganará una comisión del 11%, que es \$495.
3. Las comisiones se distribuyen de la siguiente manera debido a las 2 estrellas:
  - 7% (\$315) se paga en la 2da semana después de la venta.
  - 3% (\$135) se paga en la 3era semana después de la venta.
  - 1% (\$45) restante se paga en la 4ta semana después de la venta.
4. Ahora, Juan tiene a Carlos en su equipo, quien es su referido directo. Carlos realiza una venta por \$2200.
  - Por la venta de Carlos, Juan ganará el 3% del monto, que es \$66.
5. Juan también tiene a Marta en su equipo, quien está en su segundo nivel (SPARTAN BLUE). Marta tiene a su vez a Javier en su equipo, que está en el NIVEL 3 (SPARTAN GOLDEN). Esto significa que el equipo de Juan tiene equipos activos en los tres niveles.
6. Debido a que su equipo tiene equipos activos en los tres niveles, Juan avanza al nivel SPARTAN GOLDEN.

En resumen, Juan logra una venta de \$4500, lo que le otorga una comisión de \$495. Debido a su calificación por estrellas, recibe sus pagos en diferentes semanas, y también obtiene una comisión adicional del 3% por la venta realizada por su referido directo, Carlos. Además, debido a que su equipo tiene equipos activos en todos los niveles (NIVEL 1, NIVEL 2 y NIVEL 3), Juan avanza al nivel SPARTAN GOLDEN en el plan de compensación de MAXI CASH PRO.

# MAXI CASH PRO