

Tabla Compensación Fuerza de Ventas 2014

Comenzando en abril del 2014 (29 de marzo del 2014)

Título	Calificaciones				Ganancias											
	Para lograr título	Para ser pagada			Para mantener título	Ventas personales al detal		Regalías en Volumen de Equipo ²	Elegible para Programa de Auto	Regalías en Equipos de Directoras Promovidas ²						
		Min. Ventas Personales al Detal (VPD)	Min. Ventas del Equipo al Detal (VED)	Min. Reclutas Personales con Estado Activo		Ganancia Retenida	Bono por Volumen	Regalías con base en Reclutas Calificadas ³		Bono por Desarrollo de Directoras	Directoras Nivel 1	Directoras Nivel 2	Directoras Nivel 3	Directoras Nivel 4	Bono Infinito	
Directora Presidencial	Promovió un total de 12 Directoras Nivel 1, 8 de las cuales son Directoras Estrella ⁶		\$10,000		Personal: Después de 4 meses de ventas consecutivos sin \$250 en VPD, se renuncia a reclutas, "downline" completo, y título. Equipo: Después de incumplir las calificaciones por 4 meses de ventas dentro de un año calendario, posicionada en nivel logrado. Se renuncia a Equipo de Directora Promovida. Directora: Si los Equipos de Directoras promovidas no están activos, se retendrá el título por 12 meses.	25%	10% ¹	8, 12, 14, 16%	Ver detalles de Programa de Auto en portal de la Fuerza de Ventas.	\$2500 ⁴	7%	3%	2%	1%	0.25%	
Directora Ejecutiva Estrella	Promovió un total de 9 Directoras Nivel 1, 6 de las cuales son Directoras Estrella ⁶		\$10,000			25%	10% ¹	8, 10, 12, 16%		\$2500 ⁴	7%	3%	2%			
Directoras Ejecutivas	Promovió un total de 6 Directoras Nivel 1, 4 de las cuales son Directoras Estrella ⁶		\$10,000			25%	10% ¹	8, 10, 12, 16%		\$2500 ⁴	7%	3%	2%			
Directora 5 Estrellas	Promovió 5 Directoras Nivel 1	\$500	\$10,000			25%	10% ¹	6, 8, 12, 14%	Manejando Sueños aplica durante 2014.	\$2000 ⁴	6%	2%	1%			
Directora 3 Estrellas	Promovió 3 Directoras Nivel 1	\$500	\$10,000			25%	10% ¹	6, 8, 12, 14%		\$2000 ⁴	5%	2%				
Directora 2 Estrellas	Promovió 2 Directoras Nivel 1	\$500	\$10,000			25%	10% ¹	6, 8, 12, 14%	Directoras que se cambian a "Qué Conduces" 2015 durante el 2014 siguen esas normas.	\$2000 ⁴	5%	2%				
Directora Estrella	Promovió 1 Directora Nivel 1	\$500	\$10,000			25%	10% ¹	6, 8, 12, 14%		\$1500 ⁴	4%					
Directora	Firmó Acuerdo de Directora y completó Programa DEC	\$500	\$10,000			25%	10% ¹	6, 8, 11, 12%	\$1500 ⁴							
Manager Ejecutiva	Debe lograr requisitos de ventas durante 2 meses consecutivos y después ser pagada en el 3 ^{er} mes	\$500	\$7,000	6	25%	5 – 10% ⁵	4, 6, 9, 10% ⁸									
Manager Estrella	Cumplió los requisitos mínimos para ser pagada	\$500	\$4,000	6	25%	5 – 10% ⁵	4, 6, 8, 9% ⁸									
Manager	Cumplió los requisitos mínimos para ser pagada	\$500	\$2,000	3	25%	5 – 10% ⁵	4, 6, 7, 8% ⁸									
Consultora	Compró el Kit	\$250 dentro de 4 meses			25%	5 – 10% ⁵										

1 Garantizado si las calificaciones del título son mantenidas.

2 Volumen de comisión se basa en 75% de ventas al detal.

3 Aumentos con base en reclutas calificando durante el mes. Por ejemplo, por Managers: 4% es pagado por cero reclutas calificadas, 6% por una recluta, 7% por dos reclutas, y 8% por tres reclutas.

4 Bono por desarrollo de Directoras disponible para todas las Directoras promotoras que tengan una DEC que complete el programa DEC exitosamente por primera vez.

5 Bono por Volumen de Ventas Personales es 5% por Ventas Personales al Detal sobre \$1,200 y 10% por Ventas Personales al Detal sobre \$3,200.

6 Debe ser Directora Estrella en estructura, no sólo título.

7 Consultar detalles del Programa de Auto en el portal de la Fuerza de Ventas.

8 Compensación con base en equipo personal (ventas personales más ventas de reclutas personales). Manager Ejecutiva requiere calificar 2 meses consecutivos. Este nivel de título y regalia cambia y los bonos son efectivos al principio del tercer mes.

Tupperware®

