

Requisitos Mínimos para Miembros de la Fuerza de Ventas

Los requisitos mínimos para la fuerza de ventas son una parte integral de cualquier compañía de ventas directas. No tener unos requisitos mínimos es como manejar por los Estados Unidos sin un mapa. Aquellas personas que trabajan consistentemente para mantener o desarrollar su negocio pueden sentirse orgullosas, a sabiendas de que ser un miembro de la fuerza de ventas de Tupperware es mucho más que simplemente comprar un Equipo.

Para unirse a Tupperware como un nuevo Consultor, una persona debe:

- tener 18 años de edad
- inscribirse con Tupperware como recluta de un miembro activo de la fuerza de ventas
- comprar el Equipo del Negocio de Tupperware
- firmar un Acuerdo de Consultor Tupperware.

Para mantener un estado activo con Tupperware

- Aquellas personas que se encuentren al nivel de Nuevo Consultor y más alto, deberán obtener un mínimo de \$250 en ventas al detal personales dentro de un período de cuatro meses (favor de buscar los Términos y Condiciones del Acuerdo de Consultor Tupperware).
- Para los nuevos reclutas, el mes siguiente a sus fechas de reclutamiento contará como su mes “1” sólo para propósito del mínimo de la fuerza de ventas.
- Después de cuatro meses consecutivos sin obtener el mínimo de \$250 en ventas al detal personales, el miembro de la fuerza de ventas será reclasificado como Consultor Inactivo y perderá a su “downline”. Este “downline” pasará a formar parte del próximo miembro en el “upline”.
Nota: Aunque el “downline” pase al próximo miembro en el “upline”, este primero no contará como reclutas personales para ese miembro del “upline”.

Un Consultor Inactivo no es elegible para:

- recibir descuentos en muestras
- participar para obtener algunos premios en concursos/retos (deberán haber logrado un estado activo al final del reto para ser elegibles para recibir los premios)
- reclutar ni inscribir a nuevos Consultores.

Para ganar nuevamente un estado activo con Tupperware

- Cualquier miembro de la fuerza de ventas, reclasificado como Consultor Inactivo, tendrá ocho meses para “reactivar” o recuperar su estado activo.
- Este período de ocho meses abarca desde el comienzo del mes, en el cual el miembro de la fuerza de ventas es reclasificado como Consultor Inactivo, hasta el último día del octavo mes de ventas, a partir de la fecha inicial.

Nota: Debido al horario de procesamiento, el cargo de \$10 puede que no se refleje en la cuenta del Consultor inactivo hasta varios días después del cierre del mes.

Ejemplo: El Consultor pasa a un estado inactivo al final del Mes de Ventas de diciembre. Su período de ocho meses comienza el primer día del mes de ventas de enero y termina el último día del mes de ventas de agosto. (En la siguiente tabla, A = Activo; I = Inactivo.)

Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	Mayo	Jun	Jul	Ago
A	A	A	Pasa a Inactivo al final del Mes de Ventas.	I	I	I	I	I	I	I	Termina al final del Mes de Ventas.

<-- 4 meses consecutivos --> <----- período de 8 meses ----->

Para ganar nuevamente un estado activo con Tupperware (continuación)

- Para reactivarse, el Consultor Inactivo deberá pagar un cargo de activación de \$10 y obtener \$350 o más en ventas al detal personales antes de que finalice el período de ocho meses.
- Los Consultores que sean reactivados no serán considerados como nuevos reclutas para propósito de ninguno de los programas, promociones o compensaciones.
- El Consultor reactivado no recuperará a los miembros originales del equipo de su “downline”.
- El Consultor reactivado ahora estará sujeto a los requisitos Mínimos para la Fuerza de Ventas. Deberán obtener \$250 en ventas al detal personales durante un período consecutivo de 4 meses.

Ejemplo: El Consultor pasa a un estado inactivo desde enero hasta mayo. En junio, completa su requisito de \$350 y es reactivado. En julio, Tupperware le da un vistazo al total de su período de 4 meses consecutivos para asegurarse de que éste ha mantenido su estado activo. El total de ventas al detal personales de este Consultor es menos de \$250 por lo que pasará a un estado inactivo a fines del mes de ventas de julio.

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
\$0.00	\$200.00 <small>*pagó \$10</small>	\$50.00	\$0.00	\$50.00	\$50.00	\$50.00	\$ 0.00
Inactivo	Inactivo	Inactivo	Inactivo	Inactivo	Ha sido reactivado. (Título no cambia hasta fin de mes.)	Vendió \$150.00 (abril-julio) por lo que pasa a estado inactivo a fines del mes de ventas.	Inactivo y deberá pagar \$10 otra vez. Comienza nuevo período de 8 meses.

- La cuenta de cualquier miembro de la fuerza de ventas que no se reactive para fines del período de ocho meses será cerrada.

Ejemplo: El Consultor pasa a un estado inactivo a fines del mes de ventas de diciembre. Su período de ocho meses comienza el primer día del mes de ventas de enero y termina el último día del mes de ventas de agosto.

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
\$0.00	\$50.00 *pagó \$10	\$50.00	\$0.00	\$200.00	\$10.00	\$10.00	\$ 10.00
Inactivo	Inactivo	Inactivo	Inactivo	Inactivo	Inactivo	Inactivo	Cuenta cerró a fines del Mes de Ventas.

←----- período de 8 meses ----->

Para volver a formar parte de Tupperware

Una vez que una cuenta se cierre, la persona podrá volver a formar parte de Tupperware como Nuevo Consultor al:

- inscribirse con Tupperware como un nuevo recluta de cualquier miembro activo de la fuerza de ventas
- comprar un Equipo del Negocio de Tupperware
- firmar un Acuerdo de Consultor Tupperware.

Este Consultor será considerado como un nuevo recluta para propósito de todos los programas, promociones compensaciones.

Nota: Debido al horario de procesamiento, la cuenta cerrada del miembro de la fuerza de ventas no estará disponible para volver a ser reclutada hasta varios días después del cierre del mes.

Transferencias, Traslados y Reclassificaciones

De acuerdo con las normas señaladas anteriormente, a los miembros de la fuerza de ventas no se les permite transferirse o trasladarse con otro reclutador, Managers, Director u Organización hasta que sus cuentas hayan sido cerradas.