

## ¿Por qué estamos haciendo esta promoción durante abril y mayo?

Nadie está preparado para una situación como la que hemos vivido en los meses anteriores, para muchos empresarios de America Latina ha significado aprender nuevos comportamientos y la utilización de nuevas herramientas para cambiar su modelo de operación (de lo presencial a lo digital) y seguir persiguiendo sus metas.

Por eso, después de los resultados de abril, en donde hubo en general indicadores positivos, decidimos extender un mes más este apoyo, operando de la misma manera que en abril: incrementando un 30% en PVs a todos los ABOs después del cierre de mes.

Este mecanismo busca ayudar a las calificaciones, que en este momento pueden ser más difíciles de alcanzar por las restricciones operativas bajo el Covid-19. Para superar en definitiva este tiempo, con miras a largo plazo es importante que transformemos nuestro negocio a uno más digital, buscando clientes y priorizando ganancias por medio de construcción sólida y con estructura en balance.

Dado que después de estos meses estaremos mejor preparados para afrontar la contingencia, por lo tanto, este apoyo no podrá extenderse para el mes de junio. Tenemos a disposición de nuestros empresarios las siguientes herramientas para enfrentar mejor los meses por venir:

- Entrenamientos virtuales para operar el negocio.
- Nuevos métodos de pago.
- Apertura limitada en algunas tiendas
- Licencias de Zoom disponibles.

## ¿Cuáles son los impactos en el negocio?

### Impactos en Nuevos Empresarios y Constructores de Negocio.

#### BENEFICIOS

- Experiencia positiva para nuevos empresarios al tener su primer bono más alcanzable (con 470 PVs pueden estar alcanzando el 9%)
- Para quienes usualmente hacen más volumen que el mínimo necesario, pueden alcanzar un nuevo nivel más fácilmente. Ej. Empresario que logre alcanzar 1,400 Puntos de Grupo alcanzaría un 12% con la promoción, en lugar de solo el 9%.
- Premios de Ruta a Plata y 300+1 se pueden lograr utilizando el puntaje adicional de apoyo.

#### CONSIDERACIONES

- Quienes hagan un mínimo de volumen y alcancen su mismo nivel podrán percibir un ingreso menor. Ej. Empresario que haga solamente 470 Puntos de Grupo y con la promoción alcance el 9%, percibirá una disminución en su bono, comparado con los meses en que hacía 600 Puntos de Grupo de forma regular.

### Impactos para Líderes y Superiores

#### BENEFICIOS

Los premios de Recompensas se pueden alcanzar con el volumen adicional:

- 2% adicional al alcance a través del Bono Rubí (11,600 Puntos de Grupo + 30% de la promoción)
- Se mantienen calificando a Nuevos Niveles.
- Lograr el incentivo de Qs Incrementales.
- Bonos Anuales (alcanzando el nivel Esmeralda, Diamante o Diamante Plus)

## CONSIDERACIONES

- Repercusión en el bono mensual si no se tiene suficiente lateralidad.
- Si se usa la promoción para alcanzar el nivel mínimo de calificación, el ingreso por Plan de Ventas será menor porque se calcula sobre la base del volumen realmente hecho.

## Recomendaciones para maximizar esta promoción:

1. Entiende el resultado de tu organización y cuáles son las necesidades específicas de tu negocio.
2. Busca alcanzar los niveles de forma natural para no percibir un menor bono. Invita a tu grupo a no conformarse con alcanzar el requisito mínimo de puntos.
3. Trabaja en tus metas antes del día 25, no esperes al cierre de mes para conseguirlo ya que existe una saturación mayor en los canales de venta. Además, te permite ganar el incentivo 300+1 como auspiciador, en mayo, a ser pagado en junio.
4. Motiva a tu organización a buscar clientes, priorizando ganancias por medio de una construcción sólida y con estructura en balance.
5. Asegúrate que los Empresarios de tu grupo entienden cómo funciona este 30% de incremento en puntos e invítalos a aprovechar al máximo sus beneficios, como por ejemplo el 2% del Bono Rubí logrando 11,600 Puntos de Grupo.