

## Plan retributivo de Beyuna

El plan retributivo de Beyuna describe cómo puedes obtener ingresos a través de descuentos, Royalties y bonificaciones. Estos se van acumulando en un volumen mensual. Dicho volumen mensual empieza a calcularse el primer día del mes a las 00:00 horas de Ámsterdam (CET/CEST) y termina el último día del mes a las 00:00 horas de Ámsterdam (CET/CEST). Beyuna se reserva el derecho de cambiar las fechas de inicio y fin del mes si lo considera necesario.

## Definición de volumen

A cada producto de Beyuna se le ha asignado varios valores en forma de puntos RDV, puntos QV y puntos CV. El «First Business Package» oficial de Beyuna que contiene documentación, herramientas de venta y producto no cuenta como volumen.

### RDV (Retail Discount Volume)

Beyuna paga a los distribuidores comisiones por distribución por la venta de productos a clientes que han sido remitidos por dichos distribuidores y que compran directamente a Beyuna. Además, los distribuidores reciben descuentos en los productos que compran para uso personal o para la reventa a clientes (comisión). El importe de la comisión o el descuento se basa en el Retail Discount Volume (RDV) de cada producto.

**El RDV se calcula mediante un porcentaje fijo que determina la empresa de forma periódica. Ten en cuenta que el RDV puede variar dependiendo del producto. Por ejemplo, el RDV del producto A puede ser del 55 %, mientras que el RDV del producto B puede ser del 75 % y el RDV del producto C del 100 %.**

El precio de venta, excluyendo los gastos de envío y el impuesto sobre venta, multiplicado por el porcentaje correspondiente indica el RDV. El Retail Discount Volume para el RDV oscila entre el 5 % y el 30 %. Este descuento o comisión depende de la Rank del distribuidor. Por ejemplo, un Mercury recibe un 15 % de descuento o comisión, mientras que un Saturn recibe un 30 % de descuento o comisión. Todos los productos de Beyuna tienen un RDV fijo, tal y como se ha descrito antes.

### Ejemplo:

Beyuna trae al mercado un producto de consumo rápido, como la pasta de dientes, por ejemplo. Por supuesto, no se puede hacer un descuento del 30 %. En este caso, por ejemplo, el RDV establece la base del cálculo en un 55 %.

Digamos que un tubo de pasta de dientes cuesta 2 euros por tubo sin IVA. El descuento se calcula de la siguiente manera: 2,00 euros por el 55 % de RDV = 1,10 euros. El descuento de entre 5 % a 30 % se calcula sobre ese 1,10 euros.

Para un Mercury, (15 %) el descuento o comisión es de 0,17 euros ( $1,10 \times 15 \% = 0,165$  euros, redondeado a 0,17 euros). Por eso un Mercury paga 1,83 euros por un tubo de pasta de dientes o gana 0,17 euros cuando uno de sus clientes pide la pasta de dientes a Beyuna y paga los 2 euros totales.

Para un Saturn, (30 %) el descuento o comisión es de 0,33 euros ( $1,10 \times 30 \% = 0,33$  euros). Por eso un Saturn paga 1,67 euros por un tubo de pasta de dientes o gana 0,33 euros cuando uno de sus clientes pide la pasta de dientes a Beyuna y paga los 2 euros totales.

### Retail Discount

Cuando un distribuidor compra un producto Beyuna para uso personal o para su reventa, el distribuidor recibe un descuento que se calcula en función del RDV del producto y de la Rank del distribuidor. En el ejemplo anterior, el descuento de venta al público para un Mercury era de 0,17 euros en un tubo de pasta de dientes de 2 euros. En el segundo ejemplo, el descuento de venta al público para un Saturn era de 0,33 euros en un tubo de pasta de dientes de 2 euros.

### Retail Passthrough

Cuando un cliente remitido por un distribuidor compra un producto Beyuna a través de la web del distribuidor, el cliente paga el precio completo y el distribuidor gana la diferencia del descuento. Esto se conoce como Retail Passthrough. El Retail Passthrough se calcula sobre la base del RDV\* del producto y la Rank del distribuidor. En el ejemplo anterior, el Retail Passthrough para un Mercury era de 0,17 euros en un tubo de pasta de dientes de 2,00 euros (15 % del RDV de 1,10 euros). En el segundo ejemplo, el Retail Passthrough para un Saturn era de 0,33 euros en un tubo de pasta de dientes de 2 euros (30 % del RDV de 1,10 euros).

\*El Retail Discount Volume (RDV) se calcula sobre un porcentaje fijo. El RDV es igual al precio de venta al público sin IVA multiplicado por el porcentaje correspondiente. El Retail Discount para el RDV oscila entre el 5 % y el 30 %. Todos los productos de Beyuna tienen RDV.

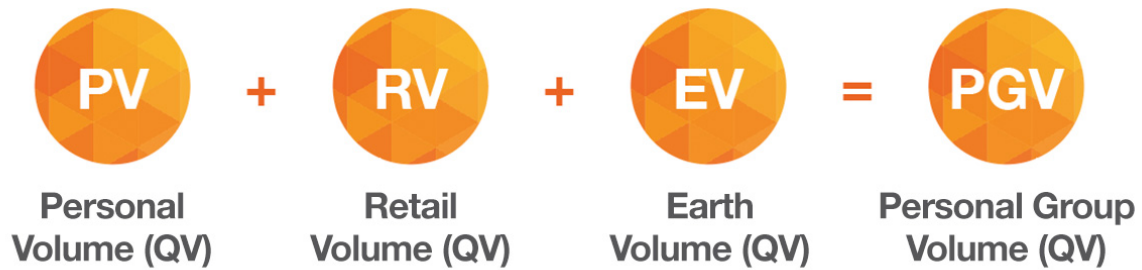
### QV (Qualifying Volume)

Qualifying Volume (QV) es un valor fijo asignado a cada producto que se usa para determinar la Rank de cada distribuidor. Esta es la base para optar a Royalties y otras bonificaciones dentro del plan retributivo.

El QV es una parte importante del plan retributivo de Beyuna y la base para obtener una Rank (Mercury, Mars, Neptune, Saturn o Jupiter). Si pides productos de Beyuna, recibirás en tu cuenta el número de puntos QV acumulados aplicables a estos productos.

El QV es la base para optar a Royalties y otras bonificaciones dentro del plan retributivo (1000 QV, 2000 QV y 3000 QV).

**El QV se calcula mediante un porcentaje fijo que determina la empresa de forma periódica. Ten en cuenta que el QV puede variar dependiendo del producto. Por ejemplo, el QV del producto A puede ser del 55 %, mientras que el QV del producto B puede ser del 75 % y el QV del producto C del 100 %.**



### **PV (Personal Volume) (QV)**

El Personal Volume (PV) representa las compras acumuladas de productos Beyuna realizadas por un distribuidor, expresadas en QV en un volumen mensual. Si un distribuidor compra 100 (QV) de productos dentro de un volumen mensual, el distribuidor tiene 100 PV (QV) ese mes.

### **RV (Retail Volume) (QV)**

El Retail Volume (RV) son las compras acumuladas de productos Beyuna realizadas por los clientes de un distribuidor a través de la web del distribuidor de Beyuna, expresadas en RV en el volumen de un mes. Si los clientes de un distribuidor compran 500 (QV) de productos a través de la web del distribuidor dentro del volumen de un mes, el distribuidor tiene 500 RV ese mes. El distribuidor puede consultar su RV (QV) siempre que quiera a través de la Oficina en la Nube.

### **EV (Earth Volume) (QV)**

El Earth Volume (EV) son las compras acumuladas de productos por parte de tus socios comerciales con la Rank Earth, incluidos los clientes Earth, expresadas en QV en un volumen mensual.

### **PGV (Personal Group Volume) (QV)**

El Personal Group Volume (PGV) (QV) de un distribuidor es el total de su PV (QV), RV (QV) y EV (QV) dentro de un volumen mensual. Por lo tanto, es la suma del QV generado por: a) las compras personales del distribuidor (PV) (QV); b) las compras realizadas por los clientes del distribuidor (RV) (QV) a través de la web del distribuidor; y c) las compras Earth del distribuidor y sus clientes (EV) (QV).

El volumen se asigna al mes correspondiente en el que se hace el pedido y se paga en su totalidad a Beyuna. Bajo ninguna circunstancia se puede transferir este volumen a la comisión de otro mes.

### **CV (Commission Volume)**

El Commission Volume (CV) es una cantidad fija asignada a cada producto y utilizada para determinar las Royalties y las bonificaciones.

El CV es una parte importante del plan retributivo de Beyuna y es la base para calcular las Royalties y otras bonificaciones dentro del plan.

Si pides productos de Beyuna, recibirás el número de puntos CV que se aplican a estos productos de forma acumulativa.

**El CV se calcula mediante un porcentaje fijo que determina la empresa de forma periódica. Ten en cuenta que el CV puede variar dependiendo del producto. Por ejemplo, el CV del producto A puede ser del 55 %, mientras que el CV del producto B puede ser del 75 % y el CV del producto C del 100 %.**

El volumen se asigna al mes correspondiente en el que se hace el pedido y se paga en su totalidad a Beyuna. Bajo ninguna circunstancia se puede transferir este volumen a la comisión de otro mes.



#### **PV (Personal Volume) (CV)**

El Personal Volume (PV) (CV) representa las compras acumuladas de productos Beyuna realizadas por un distribuidor, expresadas en CV en un volumen mensual. Si un distribuidor compra 100 (CV) de productos dentro de un volumen mensual, el distribuidor tiene 100 PV (CV) ese mes.

#### **RV (Retail Volume) (CV)**

El Retail Volume (RV) (CV) son las compras acumuladas de productos Beyuna realizadas por los clientes de un distribuidor a través de la web del distribuidor de Beyuna, expresadas en RV en el volumen mensual. Si los clientes de un distribuidor compran 500 (CV) de productos dentro de un volumen mensual a través de la web del distribuidor dentro del volumen de un mes, el distribuidor tiene 500 RV (CV) ese mes.

El distribuidor puede consultar su RV (CV) siempre que quiera a través de la Oficina en la Nube.

#### **EV (Earth Volume) (CV)**

Earth Volume (EV) (CV) son las compras acumuladas de productos Beyuna por parte de socios comerciales del distribuidor con la Rank Earth, incluidos los clientes Earth, expresadas en CV en un volumen mensual.

#### **PGV (Personal Group Volume) (CV)**

El Personal Group Volume (PGV) (CV) de un distribuidor es el total de su PV (CV), RV (CV) y EV (CV) dentro de un volumen mensual. Por lo tanto, es la suma del CV generado por: a) las compras personales del distribuidor (PV) (CV); b) las compras realizadas por los clientes del distribuidor (RV) (CV) a través de la web del distribuidor; y c) las compras Earth del distribuidor y sus clientes (EV) (CV).

### Distributor Passthrough

Beyuna siempre paga el descuento máximo del 30 % de descuento de venta al público. Esto se consigue mediante el Distributor Passthrough. El Distributor Passthrough es la diferencia de descuento para las compras de los distribuidores y sus clientes a través de la web de Beyuna, que corresponde al distribuidor que tiene derecho a un descuento mayor dentro del equipo de distribuidores. En el plan retributivo, la cantidad de descuento de un distribuidor se determina por la Rank de este según la tabla siguiente.

Rank	Descuento
Mercury	15 %
Mars	20 %
Neptune	25 %
Saturn y Jupiter	30 %

Siempre que un distribuidor o distribuidores en línea ascendente estén activos con 2000 PGV (QV) en el volumen mensual, recibirán un Distributor Passthrough.

#### Ejemplo 1

Andrea es un Mercury. Por eso recibe un 15 % de descuento en sus compras personales y un 15 % de descuento en las ventas a clientes a través de la web de Beyuna. El mecenas de Andrea, Pedro, es un Mars. Si un mes Pedro obtiene 2000 PGV (QV), ese mes recibirá el 5 % del PGV (CV) de Andrea. De este modo se paga el 20 %. El 10 % restante del PGV (CV) de Andrea se pagará entonces al siguiente distribuidor en línea ascendente por encima de Pedro que tenga la Rank de Saturn o superior, siempre que también haya alcanzado 2000 PGV (QV) en el volumen mensual correspondiente.

Como puedes ver, el 30 % del PGV (CV) de Andrea está pagado: el 15 % a Andrea, el 5 % a Pedro y el 10 % al siguiente distribuidor en línea ascendente que tenga una Rank más alta que Pedro y que también haya alcanzado para ese mes 2000 PGV (QV).

Por supuesto, lo interesante es recibir el descuento máximo del 30 % en lugar de que vaya a otros distribuidores. Si alcanzas la Rank de Saturn o Jupiter, este descuento es 100 % para ti, siempre y cuando hayas conseguido el level mínimo de 2000 PGV (QV) en el volumen mensual correspondiente.



## El plan retributivo de Beyuna es la escalera del éxito

Como puedes ver, la primera Rank es la Earth y la más alta es Jupiter. A continuación te explicamos todas las Ranks y las ventajas de cada una.

### Bonificación nuevo miembro

Por cada nuevo socio que traigas a Beyuna, ganas 50 euros de Bonificación nuevo miembro. La Bonificación nuevo miembro es la recompensa por el producto que viene con el «First Business Package» y se paga al mecenas directo. Por supuesto, si se adquiere el «First Business Package» sin elegir la opción del producto los 50 euros no se pagarán.

## 1: Earth

### Retail Discount y Retail Passthrough

Como miembro Earth tienes derecho a un 5 % de Retail Discount en compras para uso personal, muestras y ventas a clientes y un 5 % de descuento por Retail Passthrough cuando los clientes compran directamente desde tu web.

	<b>Ventajas económicas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 50 euros de Bonificación nuevo miembro</li> <li>✓ 5 % de Retail Discount</li> <li>✓ 5 % de Retail Passthrough</li> </ul>
--	--

Una vez eres representante de ventas independiente de Beyuna (distribuidor), lo interesante es pasar directamente a la Rank Mercury o superior para tener la oportunidad de optar a Royalties.

## 2: Mercury

### Retail Discount y Retail Passthrough

Como miembro Mercury tienes derecho a un 15 % de Retail Discount en compras para uso personal, muestras y ventas a clientes y un 15 % de descuento Retail Passthrough cuando los clientes compran directamente desde tu web.

<b>Oportunidad de crecimiento</b> Para subir a la Rank Mercury tienes que alcanzar al menos 3000 PGV (QV)* en 1 mes, 6000 PGV (QV)* en 3 meses consecutivos o 9000 PGV (QV)* en 12 meses consecutivos.  Puedes alcanzar esta Rank como cliente** y desde la Rank Earth.	<b>Ventajas económicas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 50 euros de Bonificación nuevo miembro</li><li>✓ 15 % de Retail Discount</li><li>✓ 15 % de Retail Passthrough</li><li>✓ Distributor Passthrough</li><li>✓ Royalties Tier 2</li></ul> <b>Bonificaciones:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Lines in Bonus</li><li>✓ Support Bonus</li></ul>
--	---

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

\*\* Como cliente, deberás registrarte como distribuidor una vez hayas alcanzado el volumen correspondiente y pagar la cuota anual. Para hacer esto, el cliente tiene que recibir la invitación de Beyuna.

### ¿Cómo puede alcanzar un cliente la Rank de Mercury en el plan retributivo de Beyuna?

Cualquier persona puede registrarse como cliente y comprar los productos de Beyuna. Al cliente no se le imponen otros cargos u obligaciones que no sean la compra y el pago de los productos.

Beyuna ofrece al cliente la posibilidad de aportar otro cliente.

De esta manera, los clientes pueden empezar a crear una organización de consumidores. Beyuna calcula los puntos del QV (Qualifying Volume) para cada producto que compra un cliente. Todos los productos que ha comprado dicho cliente y aquellos clientes que ha aportado (un level) se acumulan durante el periodo de un mes.

Si el cliente consigue al menos 3000 puntos de PGV (QV) en un mes, 6000 puntos de PGV (QV) en 3 meses consecutivos o 9000 puntos de PGV (QV) en 12 meses consecutivos, tiene la posibilidad de acceder a la Rank Mercury en el plan retributivo de Beyuna.

Si el cliente puede optar a esta Rank, Beyuna lo invita a convertirse en distribuidor. Una vez que el cliente haya aceptado la invitación, se haya registrado como distribuidor y haya pagado la cuota anual, se le sube a la Rank Mercury en el siguiente volumen mensual. Un cliente solo puede pasar a la Rank Mercury, independientemente del total del QV (Qualifying Volume) obtenido. Si el cliente quiere subir a una Rank más alta, primero debe hacerse distribuidor, registrarse y pagar la cuota anual como socio.

**¡Atención!** Si un distribuidor de tu Personal Group Volume cumple los requisitos para subir de Rank, ten en cuenta que el QV solo se puede utilizar una vez.



### 3: Mars

#### Retail Discount y Retail Passthrough

Como miembro Mars tienes derecho a un 20 % de Retail Discount en compras para uso personal, muestras y ventas a clientes y un 20 % de descuento Retail Passthrough cuando los clientes compran directamente desde tu web.

##### Oportunidad de crecimiento

Para subir a la Rank Mars tienes que alcanzar  
al menos 6000 PGV (QV)\* en 1 mes,  
9000 PGV (QV)\* en 3 meses consecutivos  
o 12 000 PGV (QV)\* en 12 meses  
consecutivos.

##### Ventajas económicas

- ✓ 50 euros de Bonificación nuevo miembro
- ✓ 20 % de Retail Discount
- ✓ 20 % de Retail Passthrough
- ✓ Distributor Passthrough
- ✓ Royalties Tier 3

##### Bonificaciones:

- ✓ Lines in Bonus
- ✓ Support Bonus

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

**¡Atención!** Si un distribuidor de tu Personal Group Volume cumple los requisitos para subir de Rank, ten en cuenta que el QV solo se puede utilizar una vez.

### 4: Neptune

#### Retail Discount y Retail Passthrough

Como miembro Neptune tienes derecho a un 25 % de Retail Discount en compras para uso personal, muestras y ventas a clientes y un 25 % de descuento Retail Passthrough cuando los clientes compran directamente desde tu web.

##### Oportunidad de crecimiento

Para subir a la Rank Neptune tienes que alcanzar al menos 9000 PGV (QV)\* en 1 mes, 12 000 PGV (QV)\* en 3 meses consecutivos o 15 000 PGV (QV)\* en 12 meses consecutivos.

##### Ventajas económicas

- ✓ 50 euros de Bonificación nuevo miembro
- ✓ 25 % de Retail Discount
- ✓ 25 % de Retail Passthrough
- ✓ Distributor Passthrough
- ✓ Royalties Tier 4

##### Bonificaciones:

- ✓ Lines in Bonus
- ✓ Support Bonus

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

**¡Atención!** Si un distribuidor de tu Personal Group Volume cumple los requisitos para subir de Rank, ten en cuenta que el QV solo se puede utilizar una vez.



## 5: Saturn

### Retail Discount y Retail Passthrough

Como miembro Saturn tienes derecho a un 30 % de Retail Discount en compras para uso personal, muestras y ventas a clientes y un 30 % de descuento Retail Passthrough cuando los clientes compran directamente desde tu web.

#### Oportunidad de crecimiento

Para subir a la Rank Saturn tienes que alcanzar al menos 12 000 PGV (QV)\* en 1 mes, 15 000 PGV (QV)\* en 3 meses consecutivos o 18 000 PGV (QV)\* en 12 meses consecutivos.

#### Ventajas económicas

- ✓ 50 euros de Bonificación nuevo miembro
- ✓ 30 % de Retail Discount
- ✓ 30 % de Retail Passthrough
- ✓ Distributor Passthrough
- ✓ Royalties Tier 5

#### Bonificaciones:

- ✓ Lines in Bonus
- ✓ Support Bonus

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

**¡Atención!** Si un distribuidor de tu Personal Group Volume cumple los requisitos para subir de Rank, ten en cuenta que el QV solo se puede utilizar una vez.

## 6: Jupiter

### Retail Discount y Retail Passthrough

Como miembro Jupiter tienes derecho a un 30 % de Retail Discount en compras para uso personal, muestras y ventas a clientes y un 30 % de descuento Retail Passthrough cuando los clientes compran directamente desde tu web.

Si estás en la Rank Jupiter y tienes un Personal Group Volume (VGG) (QV) de 3000 QV o más en la comisión mensual correspondiente, tienes derecho a un descuento adicional del 5 % en el RDV (Retail Discount Volume) de tu PV (Personal Volume) y del 5 % en el RDV (Retail Discount Volume) total de tu organización, hasta que otro miembro Jupiter de tu organización bloquee esta bonificación por haber alcanzado también un Personal Group Volume (PGV) (QV) de 3000 QV o más.

#### Oportunidad de crecimiento

Para subir a la Rank Jupiter tienes que alcanzar al menos 15 000 PGV (QV)\* en 1 mes, 18 000 PGV (QV)\* en 3 meses consecutivos o 22 500 PGV (QV)\* en 12 meses consecutivos.

#### Ventajas económicas

- ✓ 50 euros de Bonificación nuevo miembro
- ✓ 30 % de Retail Discount
- ✓ 30 % de Retail Passthrough
- ✓ Distributor Passthrough
- ✓ Level 6 de Royalties

#### Bonificaciones:

- ✓ 5 % Bonificación Jupiter\*
- ✓ Lines in Bonus
- ✓ Support Bonus

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

**¡Atención!** Si un distribuidor de tu Personal Group Volume cumple los requisitos para subir de Rank, ten en cuenta que el QV solo se puede utilizar una vez.

## Wholesale

Beyuna te ofrece la oportunidad de entregar/vender tus compras en un plazo de treinta días desde la fecha de facturación a un distribuidor de la Rank Earth de tu equipo de ventas. Puedes revender hasta el 50 % de tus compras de Beyuna a través de la venta al por mayor a un Earth de tu equipo de ventas. Puedes repetir esta operación hasta agotar el volumen adquirido dentro de dicho plazo de treinta días.

Si el miembro Earth de tu equipo de ventas sigue comprando el 50 % directamente de Beyuna y el valor total de QV coincide con el volumen mínimo de una Rank, el distribuidor Earth ascenderá a dicha Rank en el mes siguiente mediante la solicitud de promoción.

## Royalties

Las Royalties del plan retributivo son el objetivo a largo plazo de los distribuidores de Beyuna. Para optar a las Royalties, debes alcanzar un determinado volumen de negocios en el mes en cuestión.

Una buena estrategia es crear una organización multilevel de usuarios, clientes y distribuidores que a su vez también usan y prueban los productos. Básicamente, consiste en distribuir el dinero que normalmente circula en la cadena de suministro. Beyuna elimina la cadena de suministro tradicional y distribuye el dinero generado entre tú y seis niveles de personas.

El concepto de Beyuna se puede entender como la solución para una sociedad en transición que lucha por la redistribución del dinero a través de todo tipo de innovaciones en el campo de la automatización, la robótica, etc. ¿Qué vamos a hacer con aquellos trabajadores despedidos o con un trabajo no demandado? «La nueva diferenciación» de Beyuna responde a esta pregunta.

En la descripción anterior, se puede ver que cada Rank del plan retributivo de Beyuna, desde Mercury a Jupiter, tiene la oportunidad de obtener sus Royalties correspondientes, de dos a seis niveles que llamamos Tier.

### Level:

Un level es un grupo de distribuidores asignados a tu organización. Si traes cinco personas a tu empresa Beyuna, significa que tienes cinco distribuidores en tu primer level. Si estos distribuidores a su vez traen a otras personas a su primer level, esos distribuidores nuevos están en el primer level de tu distribuidor, pero en tu segundo level. Si esos distribuidores a su vez traen a otras personas a su primer level, los nuevos distribuidores están en el primer level de ese distribuidor, en el segundo level de tu distribuidor, pero en tu tercer level.

Como ves, si este concepto se repite una y otra vez, habrá un grupo muy grande de personas que representan a un grupo enorme de consumidores, todos los cuales utilizan y prueban los productos. Esto crea una economía interna de usuarios de productos Beyuna que ganan dinero utilizando dichos productos. Por el uso de todos estos productos, Beyuna paga las Royalties a todos sus distribuidores que, según las normas del plan retributivo, tienen derecho a ellas. El pago se hace el 25 de cada mes siguiente de la comisión en cuestión.

## Royalties

Para optar a las Royalties, debes alcanzar un determinado volumen de negocios en el mes en cuestión.

Con un volumen de negocios de 1000 PGV\* (QV), Beyuna paga un 2 % de Royalties sobre el 65 % (100 % menos 30 % de descuento + 5 % de bonificación Jupiter) del valor del Volumen de Comisión (CV) establecido.

Con un volumen de negocios de 2000 PGV\* (QV), Beyuna paga un 2 % de Royalties sobre el 65 % (100 % menos 30 % de descuento + 5 % de bonificación Jupiter) del valor del Volumen de Comisión (CV) establecido.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

Si un distribuidor alcanza un PVG\* (QV) de 1000 o 2000, se considera que ha llegado al level mínimo = un Tier para ambos cálculos.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

El plan retributivo primero calcula las Royalties para los distribuidores con un PGV\* (QV) mínimo de 1000. Aquí se cuentan los Tiers que pertenecen a la Rank correspondiente. Por ejemplo, si eres Jupiter, el ordenador sumará el volumen de todos los distribuidores de un equipo (línea) de tu organización hasta un máximo de 6 Tiers con 1000 PGV (QV). Dentro del equipo también se cuentan los distribuidores que no han llegado al volumen mínimo. Esto se llama compresión. El volumen total de todos los equipos de tu organización se determina de esta manera. A continuación, se calculan tus Royalties sobre la base del Volumen de Comisión.

Con esto, el plan retributivo calcula las Royalties para todos los distribuidores con un PGV\* (QV) mínimo de 2000. Lo mismo que acabamos de describir se hace para el cálculo de los 1000 PGV (QV).

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

## Bonificaciones por crecimiento

Al diseñar el plan retributivo, Beyuna ha prestado especial atención al desarrollo de bonificaciones que hagan justicia a aquellos distribuidores capaces de gestionar su organización.

### Lines in Bonus

Para incentivar la expansión de la organización, Beyuna ha elaborado las «Lines in Bonus» para distribuidores como bonificación dentro del plan retributivo.

Para optar a la «Lines in Bonus», el distribuidor debe alcanzar un mínimo de 2000 PGV\* (QV) en la comisión mensual correspondiente.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

Cada distribuidor que traes se traduce en la creación de un nuevo equipo. Esto significa que si tienes tres distribuidores en tu equipo de ventas, con el tiempo podría traducirse en tres «Lines in Bonus».

### ¿Cuándo se produce una Bonificación por equipo?

Como acabamos de ver, un distribuidor traído por ti puede suponer una nueva Line in Bonus. Este sería el caso si el distribuidor A alcanza un PVG\* (QV) de 2000 o más en la comisión mensual correspondiente o si otro distribuidor B, que está en la organización del distribuidor A, alcanza un PGV\* (QV) de 2000 o más.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

Si el distribuidor de una organización es capaz de gestionar esto en tres equipos, además de las Royalties del 2+2 % a las que tiene derecho, recibirá un 1 % adicional.

## Bonificaciones de equipo

3 Lines in Bonus más 1 % de Royalties extra

4 Lines in Bonus por equipo más 1 % de Royalties extra

5 Lines in Bonus por equipo más 1 % de Royalties extra

Las Royalties por Lines in Bonus pueden continuar indefinidamente, pero se detienen cuando otro distribuidor haya alcanzado el mínimo para optar a 3, 4 o 5 bonificaciones por equipo.

## Support Bonus

Gestionar una organización lleva tiempo. Beyuna lo entiende y por eso ha creado la «Support Bonus» dentro de su exclusivo plan retributivo bajo el lema «contribución versus resultado». Si los distribuidores que has aportado evolucionan bien, Beyuna cree que debería recompensarte por ello. Esto nos ha llevado a crear una bonificación diferente, la Support Bonus.

Para optar a la Support Bonus, el distribuidor debe haber alcanzado al menos 3000 PGV\* (QV) en la comisión mensual correspondiente.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

### ¿Cuándo podrás optar a la Support Bonus?

El primer distribuidor de un equipo (ver explicación arriba) que haya alcanzado un volumen mínimo de 3000 PGV\* (QV) en el volumen mensual correspondiente recibirá Royalties si tiene derecho a ellas.

\*PGV (QV) (Personal Group Volume) = PV (QV) (Personal Volume) + RV (QV) (Retail Volume) + EV (QV) (Volumen Earth)

Por lo tanto, recibirás un pago de 20 % de Support Bonus sobre la cantidad de (2 % + 2 %) Royalties recibidas por tu distribuidor.

Si tu distribuidor recibe una cantidad de (2 % + 2 %) de Royalties por valor de 2500 euros, la Support Bonus ascenderá a 500 euros (20 % de 2500 euros).

En pocas palabras, puedes recibir un 20 % de Support Bonus sobre cualquier organización creada por un distribuidor que hayas traído. Independientemente de si en total son uno, dos, tres o diez distribuidores, siempre y cuando se cumplan las condiciones descritas anteriormente, recibirás la Support Bonus.

### Ejemplo

	Support Bonus				
Tier 1	Pedro	Juan	Marcos	María	Ana
2 + 2 % Royalties Tier 1	10 000 €	4500 €	1000 €	2800 €	7800 €
20 % Support Bonus	2000 €	900 €	200 €	560 €	1560 €