



FM GROUP

Plan de Marketing

guía en el camino hacia el éxito



TE INVITAMOS A NUESTROS CLUBES:



MAGNOLIA



ORQUÍDEA



ESTRELLA

Índice

Clave para el éxito	03
Antes de actuar – el glosario	04
Venta directa y marketing multinivel	10
Tú y MLM, Tú y FM GROUP	11
Acerca del Plan de Marketing	12
Niveles de efectividad y reglas de clasificación	13
Tu camino hacia el éxito	16
I Plan de Marketing – reglas	19
II Plan de Marketing – reglas	24
III Plan de Marketing – reglas	37
Ejercicios de comprobación	46

Clave para el éxito

En FM GROUP creemos que el trabajo puede ser divertido y un placer que podemos compartir con los demás. Cuanto más lo compartimos, más recibimos a cambio. Por lo tanto, basamos los principios en los que funciona nuestra empresa en el sistema de marketing multinivel. ¡Ahora queremos compartir nuestra idea contigo!

La publicación que tienes delante constituye un camino detallado de tu carrera en FM GROUP. Presentamos con minuciosidad los diferentes Niveles de efectividad junto con ejemplos de cálculos de Remuneraciones. Nuestro Plan de Marketing ha sido elaborado con una perspectiva de colaboración a largo plazo. Es muy desarrollado y contiene varias etapas, por lo que supone una gran herramienta de motivación para el trabajo constante. Crea la posibilidad de recibir una remuneración satisfactoria ya desde los primeros meses. Ofrece recompensas no sólo por los resultados de ventas, sino también por la gestión profesional de los Grupos de Ventas.

Lee todas las posibilidades y escoge la mejor opción para ti.

Te deseamos muchos éxitos,

Artur Trawiński

¡Ayúdanos a ayudar a los demás!

GOLDEN TULIP
FOUNDATION



Antes de actuar – el glosario

Si acabas de comenzar tu aventura con el MLM, algunos conceptos pueden resultarte extraños e incomprensibles. Por ello hemos preparado un pequeño diccionario en el que encontrarás definiciones de conceptos empleados en el Plan de Marketing. Conócelos e intenta recordarlos. Durante la lectura del Plan de Marketing siempre puedes volver a ellos para recordar su significado.

- **Base** – número mínimo de Ramas en la Estructura que alcanzan un determinado Nivel de efectividad en el Club Orquídea (según la Regla de la Rama). La Base consta de una configuración específica de Ramas cuyo número y Nivel de efectividad otorgan la clasificación al Club Estrella.
- **Catálogo** – presentación productos de FM GROUP que incluye los Precios de catálogo.
- **Comisión** – cuota que le corresponde al Socio Comercial después de realizar la Compra mínima, correspondiente a alcanzar en un Mes determinado uno de los Niveles de efectividad (del valor mínimo de 3%) descritos en el Plan de Marketing, calculada según las reglas indicadas en el mismo. Las Comisiones pueden tener forma de descuento o remuneración. El descuento aplicado en un solo pedido no puede superar el 90% del valor del mismo. Es el Socio Comercial quien tiene que informar sobre su deseo de aplicar un descuento a la hora de hacer un pedido.
- **Compra mínima** – número mínimo de Puntos personales (50 Puntos) otorgado por la compra de cualquier Producto FM GROUP con puntos en un Mes en un Número de Socio, que da derecho a Descuentos o una Remuneración por un Mes determinado, una vez cumplidas las demás condiciones para su obtención. En el caso de Socios Comerciales que tengan más de un Número de Socio, los Puntos de cada uno de los Números no se suman (en cada Número de Socio se debe realizar la Compra mínima por separado).
- **Descuento** – deducción que le corresponde única y exclusivamente al Socio Comercial con estatus de Usuario tras alcanzar en un Mes determinado uno de los Niveles de efectividad (de un valor mínimo del 3%), descritos en el

Plan de Marketing, y a condición de realizar la Compra mínima. El importe del Descuento se calculará en base a las reglas determinadas en el Plan de Marketing, a partir del valor bruto del pedido, no pudiendo ser aplicado en cada pedido un descuento superior al 90% del mismo. El Descuento puede ser usado en un plazo máximo de 3 meses a partir del Mes en el que ha sido concedido. La aplicación del Descuento se realizará a instancias del Socio Comercial, que deberá informar sobre su petición al hacer su pedido.

- **Estrella** – Nivel de efectividad dentro del III Plan de Marketing: Estrella de Jaspe, Estrella de Amatista, Estrella de Malaquita, Estrella de Nefrita, Estrella de Ónix.
- **Estructura** – mira: Grupo de Ventas.
- **Grupo de Ventas (Grupo, Estructura)** – grupo de Socios Comerciales creado por una cadena de recomendaciones de manera que un determinado Socio Comercial (Patrocinador) patrocina al siguiente Socio Comercial que, a su vez, patrocina a los siguientes Socios Comerciales, y así sucesivamente.
- **Líder** – Socio Comercial que trabaja con FM GROUP FMICG o una Filial de acuerdo con el Reglamento y con las normas del Código de Ética de la empresa, y que gestiona los Grupos de Venta y desarrolla su actividad basándose en el Plan de Marketing.
- **Línea** – número que indica la posición del Socio Comercial en la Estructura con respecto a su Patrocinador. Por ejemplo: la persona para la que eres el Patrocinador se encuentra en tu primera Línea.
- **Magnolia** – Nivel de efectividad dentro del I Plan de Marketing: Magnolia, Magnolia de Plata, Magnolia de Oro.
- **Mes** – mes natural, a no ser que el último día del mes sea domingo o día festivo. En ese caso, el Mes acaba el día indicado por FM GROUP FMICG o una Filial. Los Socios Comerciales tendrán acceso a esta información al menos 7 días antes de la fecha.
- **MLM** – Multi-Level Marketing o marketing multinivel. Sistema de publicidad y venta de productos basado en una cadena de recomendaciones de consumidores y en la creación y gestión de Grupos de Ventas de varios niveles. Aunque está basado en la venta directa, los Socios Comerciales podrán recibir beneficios adicionales por las ventas realizadas por las personas a las que invitaron a colaborar.

- **Nivel de efectividad (Nivel)** – medida de la eficacia de un Socio Comercial, establecida en función de la suma del Volumen de Puntos mensuales personales y de su Estructura, expresada en forma de porcentaje con uno de los siguientes valores: 0%, 3%, 6%, 9%, 12%, 15%, 18%, 21%, o a través de categorías con los siguientes nombres: Magnolia, Magnolia de Plata, Magnolia de Oro, Orquídea de Perla (Perla), Orquídea de Amaranto (Amaranto), Orquídea de Oro (Oro), Orquídea de Diamante (Diamante), Estrella de Jaspe (Jaspe), Estrella de Amatista (Amatista), Estrella de Malaquita (Malaquita), Estrella de Nefrita (Nefrita), Estrella de Ónix (Ónix).
- **Número Adicional** – Número de Socio irreplicable que consta de una secuencia de dígitos o una secuencia de dígitos y letras otorgado al Líder sobre la base del Plan de Marketing. En función del Nivel de efectividad alcanzado, el Socio Comercial recibe el derecho a utilizar Números Adicionales complementarios (en nombre propio y por cuenta propia). Estos números pueden ser patrocinados en cualquier lugar indicado por el Socio Comercial (dentro de su Estructura). Los Socios Comerciales con un Nivel de efectividad del 9%, 12%, 15%, 18% o 21%, Orquídea de Perla y Orquídea de Amaranto tienen derecho a un Número Adicional (uno por cada Nivel de efectividad alcanzado). La Orquídea de Oro da derecho a dos Números Adicionales y la Orquídea de Diamante a tres, otorgados una sola vez por alcanzar un Nivel de efectividad determinado.
- **Número de Socio (Número)** – número irreplicable que consta de una secuencia de dígitos o una secuencia de dígitos y letras, otorgado al Socio Comercial a la hora de celebrar el contrato con FM GROUP FMICG o una Filial.
- **Orquídea** – Nivel de efectividad dentro del II Plan de Marketing: Orquídea de Perla, Orquídea de Amaranto, Orquídea de Oro, Orquídea de Diamante.
- **Plan de Marketing** – conjunto de reglas que define, entre otras cosas, los requisitos imprescindibles para que los Socios Comerciales alcancen un Nivel de efectividad determinado y las reglas de cálculo de Descuentos o Remuneraciones para la obtención de un determinado Nivel de efectividad.
- **Patrocinador** – Socio Comercial que se encuentra en el Grupo directamente por encima de otro Socio Comercial, indicado en la Solicitud de admisión al Club FM GROUP como Patrocinador.
- **Precio de catálogo** – precio establecido y publicado por FM GROUP FMICG u

otra Filial, por el cual esta entidad vende los Productos de FM GROUP sin tener en cuenta promociones o descuentos.

- **Precio de socio** – precio de catálogo reducido en posibles descuentos establecidos y anunciados a los Socios Comerciales por FM GROUP FMICG o una Filial FM GROUP por el cual el Socio Comercial compra los Productos de FM GROUP a FM GROUP FMICG o una Filial. El importe de los posibles descuentos actuales se indica en la página web de FM GROUP FMICG o una Filial, o se dan a conocer a los Socios Comerciales a través de otro medio aceptado.
- **Puntos** – puntos concedidos por la compra de Productos realizada por el Socio Comercial. Cada mes los puntos se calculan desde cero y se van acumulando de nuevo. El listado de los Productos con puntos y su número correspondiente a la compra a FM GROUP FMICG o una Filial está disponible para los Socios Comerciales para que puedan siempre, antes de hacer un pedido, conocer el número de Puntos recibidos por su compra.
- **Puntos acumulados** – suma de Puntos del Grupo Personal, Puntos convenidos y en el caso de Orquídeas de Perla y Niveles del Club Estrella, también Puntos libres. Los Puntos acumulados se calculan para cada Nivel de efectividad por separado.
- **Puntos convenidos** – Puntos virtuales otorgados por Socios Comerciales de tus Ramas que han alcanzado el Nivel de Orquídea de Perla o uno superior, o por el número determinado de Ramas patrocinadas directamente con los Socios Comerciales en un Nivel de efectividad como mínimo del 21%.
- **Puntos del Grupo (Volumen de Puntos)** – suma de Puntos del Grupo de Ventas del Socio Comercial y sus Puntos personales. Los Puntos del Grupo clasifican al Socio Comercial para un determinado Nivel de efectividad del 0% al 21%.
- **Puntos del Grupo Personal** – Puntos del Grupo del Socio Comercial (mira las tablas de las páginas 26-29 y 38-44) ubicado en la Rama de este Socio Comercial, para el cual se calculan los Puntos acumulados reducidos a Puntos del Grupo de Socios Comerciales que están ubicados al mismo tiempo en su Línea más cercana y tienen un nivel de Orquídea o Estrella. Si en ninguna de las Ramas aparece una Orquídea o Estrella, entonces para el cálculo de Puntos acumulados entran todos los Puntos del Grupo del Socio Comercial indicado. Los Puntos del Grupo Personal en cada Rama se cuentan por separado. Los Puntos del Grupo Personal pueden ser contados solamente para la Orquídea o

Estrella que en la Estructura referente al Socio Comercial para el cual se hacen los cálculos no está precedida por ninguna Orquídea o Estrella igual o superior.

- **Puntos libres** – Puntos de todas las Ramas patrocinadas directamente que posean un Nivel de efectividad inferior al 21% y Puntos personales del Socio Comercial.
- **Puntos personales** – Puntos otorgados por la compra de Productos FM GROUP realizada por el Socio Comercial. Si un Socio Comercial tiene más de un Número de Socio, entonces los Puntos procedentes de diferentes Números de Socio no se suman.
- **Rama** – grupo de Socios Comerciales dentro de un Grupo de Ventas que empieza desde el Socio Comercial patrocinado en la primera Línea directamente bajo el Patrocinador.
- **Ramas Nuevas** – Ramas formadas después del 30 de abril de 2013 o Ramas que hasta esa fecha no alcanzaron un Nivel de efectividad superior al 9%.
- **Regla de la Rama** – si en una Rama se encuentran varios Socios Comerciales que entran al Club de Orquídea en diferentes Niveles de efectividad, el valor de Puntos tomado para el cálculo de Puntos acumulados son los Puntos por la Orquídea del Nivel de efectividad más alto que al mismo tiempo se encuentra más cerca de ti. Cada Estrella es tratada como una Orquídea de Diamante. La regla de la Rama se aplica en la misma medida para definir la Base.
- **Remuneración** – cantidad de dinero determinada que le corresponde única y exclusivamente al Socio Comercial que colabora con FMICG International Cosmetics Unipessoal, con estatus de Comerciante o Vendedor Individual, correspondiente a los servicios prestados por el mismo en cuanto a la publicidad de la Red y los Productos FM GROUP, así como a alcanzar en un Mes determinado uno de los Niveles de efectividad (de un valor mínimo del 3%), descritos en el Plan de Marketing, y a condición de realizar la Compra mínima. El importe de la Remuneración se calculará en base a las reglas determinadas en el Plan de Marketing, y será reducido por FMICG International Cosmetics Unipessoal en una cantidad igual a la correspondiente a las contribuciones públicas (incluidas las cotizaciones sociales efectivas, los seguros de enfermedad y los impuestos sobre la renta) en caso de que la normativa legal así lo requiera.
- **Socio Comercial** – entidad vinculada a FM GROUP FMICG o una Filial con contrato de participación en el Club FM GROUP (Contrato). Los Socios Comerciales pueden, en función del estatus seleccionado, comprar Productos

de FM GROUP directamente a FM GROUP España y Portugal o una Filial para uso propio o revenderlos a los clientes finales.

- **Starter Kit** – conjunto de muestras de Productos FM GROUP seleccionados junto con materiales formativos y publicitarios.
- **Venta directa** – forma de venta al por menor que consiste en que el vendedor llega al cliente potencial directamente a su domicilio, lugar de trabajo u otro lugar designado por el cliente potencial. Este tipo de venta se realiza fuera de los puntos de venta al por menor fijos y organizados, es decir, fuera de tiendas, puestos, ferias, quioscos, etc. También está excluido cualquier otro tipo de venta que esté en contra de los principios de venta directa.
- **Volumen Global de puntos** – Puntos personales acumulados por todos los Socios Comerciales de FM GROUP FMICG y en todas las Filiales del mundo.

Los demás términos utilizados en el Plan de Marketing han de entenderse según el significado que les fue otorgado en el Reglamento del Club FM GROUP o en el Código de Ética.

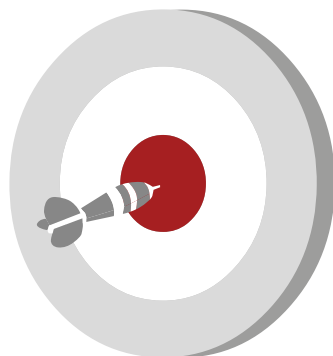


La venta directa y el marketing multinivel

Veamos dos conceptos más de cerca: la venta directa y el marketing multinivel. ¿Alguna vez recomendaste un buen restaurante a un amigo? ¿O un peluquero o mecánico comprobado? ¿Informas a tu familia de dónde en tu localidad venden las frutas y verduras más frescas?

Al colaborar con FM GROUP tienes acceso a productos de la más alta calidad en el sector de los bienes de consumo rápido (sigla en inglés FMCG), por ejemplo a los cosméticos o productos para el hogar, cuya compra puedes recomendar a los demás.

La definición más simple del MLM es la de beneficio por la venta de tus productos favoritos. Pero esto no es todo. Recomendando y formando a nuevos Socios Comerciales estás creando tu Grupo de Ventas. Si lo gestionas adecuadamente, puedes conseguir muy buenos ingresos. El MLM combina las ventajas de trabajar en una agencia de publicidad, agencia de trabajo, negocio propio y empresa de formación. Aprovechando todas estas posibilidades se abre ante ti la perspectiva de obtener ingresos significativos. Incluso si escoges solamente algunas de las opciones -tales como venta y publicidad- podrás ganar valores mensuales que apoyarán considerablemente tu presupuesto familiar.



Tú y MLM, Tú y FM GROUP

Trabajando con FM GROUP puedes gozar de beneficios a muchos niveles. Como Socio Comercial tienes un descuento en la compra de Productos de FM GROUP, es decir, los compras a Precio de Socio.

Además, puedes gozar de otros beneficios:

- beneficio directo por la venta de Productos (la diferencia de precio entre el precio de compra que pagas a FM GROUP FMICG por los Productos y el precio que te paga el cliente por el Producto se queda en tu bolsillo),
- Descuento o Remuneración por la compra personal y de las personas recomendadas por ti (I Plan de Marketing),
- Remuneración por la construcción y gestión de Estructuras internacionales y de la estabilidad económica (II y III Plan de Marketing garantizan la participación en el Volumen Global de puntos).

FM GROUP te proporciona las herramientas necesarias para montar tu propio negocio, por lo tanto:

- minimizas los costes de la actividad (no tienes que comprar grandes cantidades de mercancía ni invertir en un almacén de Productos),
- recibes materiales de apoyo de marketing y formación (elaboramos catálogos profesionales, folletos, guías, presentaciones),
- tienes acceso a un sistema informático profesional que permite administrar de manera eficiente el Grupo de Ventas creado por ti,
- recibes el apoyo de nuestro departamento de atención,
- puedes trabajar tanto en tu país como en el extranjero.

Sin embargo, no te podemos garantizar beneficios sin tu esfuerzo y trabajo. No ofrecemos Descuentos ni Remuneraciones por el simple hecho de entrar en el Club FM GROUP ni por patrocinar a otras personas. Recuerda que el MLM es un negocio basado en ventas y el importe de los Descuentos y Remuneraciones depende, entre otras cosas, del Volumen de Puntos realizado.

Ten en cuenta que los Socios Comerciales colaboran con la empresa de acuerdo con las normas establecidas en el Reglamento, el Plan de Marketing y el Código de Ética, por lo tanto no deberías presentar materiales que no proceden de la empresa o no están aceptados por ella explícitamente, así como no deberías establecer nuevas reglas de colaboración.

Sobre el Plan de Marketing



CONSEJOS

Visita nuestra página web
www.es.fmworld.com



Inicia sesión y verás que nuestro sistema hace todos los cálculos por ti. Además, puedes hacer el seguimiento de tu Volumen de Puntos, del tamaño de la Estructura y del valor de los Descuentos o Remuneraciones Prueba el simulador en línea, analiza tu Estructura y comprueba cuánto puedes ganar.

Notas

El Plan de Marketing consta de tres partes: I Plan de Marketing (Club Magnolia), II Plan de Marketing (Club Orquídea) y III Plan de Marketing (Club Estrella).

➤ **I Plan de Marketing** establece las normas para el cálculo de los Descuentos o Remuneraciones correspondientes a un Socio Comercial por los Puntos personales y Puntos de todos los Socios Comerciales que se encuentran en su estructura.

➤ **II Plan de Marketing** constituye la continuación del I Plan de Marketing. Describe las normas y métodos de cálculo de las Remuneraciones para los Patrocinadores que construyen Grupos de Venta eficaces y los administran.

➤ **III Plan de Marketing** se basa en los Niveles de efectividad del II Plan de Marketing; establece las normas de clasificación y las maneras de calcular las Remuneraciones de los Patrocinadores que administran Grupos numerosos y estables, dentro de los cuales los Líderes alcanzaron los Niveles en el II Plan de Marketing.

El Plan de Marketing también constituye la base para determinar las normas de los programas de motivación y de clasificación a ciertas formaciones.

Antes de empezar a actuar conoce bien las reglas de cálculo del importe de las Remuneraciones cuya descripción aparece en las siguientes páginas.

Niveles de efectividad y reglas de clasificación

Por la compra de productos seleccionados de FM GROUP recibes Puntos. Cuando las personas de tu Estructura compran los Productos, entonces los puntos los reciben tanto ellos como tú.

Por el número de **Puntos del Grupo** acumulados todos los meses te clasificas a uno de los **Niveles de efectividad del 0% al 21%**. Recuerda que cada Mes los Puntos se acumulan de nuevo y su volumen de diferentes meses no se suma.



I PLAN DE MARKETING

¡Averigua qué valor de Puntos te clasifica a un Nivel de efectividad determinado!

Nivel de efectividad	Puntos del Grupo	Título
3%	300 - 1 199,99	Magnolia
6%	1 200 - 3 599,99	
9%	3 600 - 7 199,99	
12%	7 200 - 11 999,99	Magnolia de Plata
15%	12 000 - 20 399,99	
18%	20 400 - 29 999,99	
21%	a partir de 30 000	Magnolia de Oro

II PLAN DE MARKETING

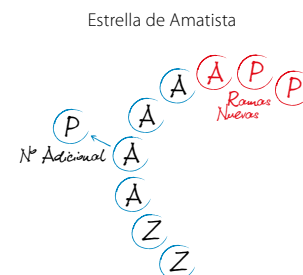
Los Puntos acumulados por las ventas de la Estructura en el I Plan de Marketing también sirven como base para la clasificación a un Nivel de efectividad determinado en el II Plan de Marketing – Club Orquídea. Mira algunos ejemplos de Estructuras.

Nivel de efectividad	Requisitos mínimos de clasificación
Orquídea de Perla 21% 15% 12% 9% 6% 3% mín. 20 000 pts.	Adminstras al menos una Rama en el Nivel de efectividad del 21% o uno superior y la suma de Puntos de las demás Ramas que se encuentran en la Estructura y los Puntos personales es de como mínimo 20 000.
Orquídea de Amaranto 12% 21% 21% 21% 15% 9%	Adminstras directamente tres o más Ramas en el Nivel de efectividad del 21% o superior cada una.
Orquídea de Oro 12% P P P A 9%	Adminstras por lo menos tres Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea o uno superior que se encuentran en cualquier Línea de la Estructura.
Orquídea de Diamante A P P P P P 21% 9%	Adminstras por lo menos cinco Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea o uno superior que se encuentran en cualquier Línea de la Estructura.

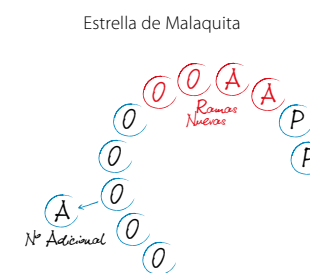
III PLAN DE MARKETING

Los Niveles de efectividad alcanzados en el II Plan de Marketing constituyen la base para el III Plan de Marketing.

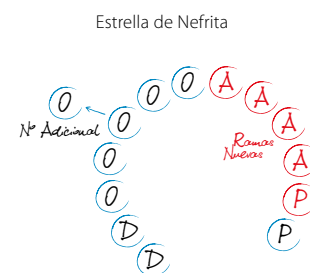
Nivel de efectividad	Requisitos mínimos de clasificación
Estrella de Jaspe El diagrama muestra una estructura de ramas. En la parte superior, un círculo azul contiene '21%' con la etiqueta 'No Adicional' a su izquierda. Una flecha azul apunta hacia abajo desde este círculo a un círculo azul que contiene la letra 'P'. A la derecha de este 'P', hay tres círculos rojos que contienen la letra 'P', con la etiqueta 'Ramas Nuevas' escrita en rojo a su izquierda. Debajo del primer 'P' azul, hay una columna vertical de tres círculos azules que contienen la letra 'A'.	Adminstras una estructura que consta, al menos, de siete Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea. La Base de la Estructura se compone, al menos, de tres Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto o uno superior y, al menos, de cuatro Ramas en el Nivel de Orquídea de Perla o uno superior (según la Regla de las Ramas). Al menos dos de las siete Ramas requeridas de la Base se clasifican como Ramas Nuevas. Además, en cualquier parte de la Estructura aparece un Número Adicional en el Nivel de efectividad de al menos un 21% (éste puede formar parte de la Base).



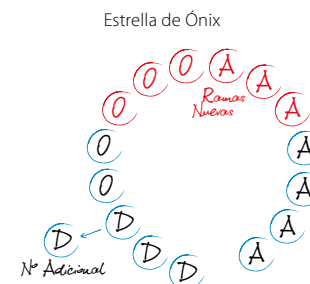
Adminstras una estructura que consta, al menos, de nueve Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea. La Base de la Estructura se compone, al menos, de dos Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Oro, al menos de cinco Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto o uno superior y, al menos, de dos Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Perla o uno superior (según la Regla de las Ramas). Al menos tres de las nueve Ramas requeridas de la Base se clasifican como Ramas Nuevas. Además, en cualquier parte de la Estructura aparece un Número Adicional en el Nivel de efectividad de por lo menos Orquídea de Perla (éste puede formar parte de la Base).



Adminstras una Estructura que consta, al menos, de once Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea. La Base de la Estructura se compone, al menos, de siete Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Oro o uno superior, al menos de dos Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranito o uno superior y, al menos, de dos Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Perla o uno superior (según la Regla de las Ramas). Al menos cuatro de las once Ramas requeridas de la Base se clasifican como Ramas Nuevas. Además, en cualquier parte de la Estructura aparece un Número Adicional en el Nivel de efectividad de por lo menos Orquídea de Amaranito (éste puede formar parte de la Base).



Adminstras una Estructura que consta, al menos, de trece Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea. La Base de la Estructura se compone, al menos, de dos Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Diamante o uno superior, al menos de cinco Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Oro o uno superior, al menos de cuatro Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto o uno superior y, al menos, de dos Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Perla o uno superior (según la Regla de las Ramas). Al menos cinco de las trece Ramas requeridas de la Base se clasifican como Ramas Nuevas. Además, en cualquier parte de la Estructura aparece un Número Adicional en el Nivel de efectividad de por lo menos Orquídea de Oro (éste puede formar parte de la Base).



Adminstras una Estructura que consta, al menos, de quince Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea. La Base de la Estructura se compone, al menos, de tres Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Diamante o uno superior, al menos de cinco Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Oro o uno superior, al menos de siete Ramas en el Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto o uno superior (según la Regla de las Ramas). Al menos seis de las quince Ramas requeridas de la Base se clasifican como Ramas Nuevas. Además, en cualquier parte de la Estructura aparece un Número Adicional en el Nivel de efectividad de por lo menos Orquídea de Diamante (éste puede formar parte de la Base).

Tu camino hacia el éxito



CONSEJOS

- ☐ Consulta los materiales de marketing, informativos y formativos que pueden resultar útil en el trabajo.
- ☐ Comprueba qué programas de motivación hemos preparado para ti.
- ☐ Sigue las promociones y ofertas especiales, gracias a las cuales podrás ahorrar aún más.
- ☐ ¡Mantente al corriente! La información importante la encontrarás siempre en nuestra página web.
- ☐ ¿Tienes dudas? ¡Pregunta! Contacta con el Departamento de Atención o escribe a la dirección e-mail: info@fmgroup.es
- ☐ Aprende de los mejores. Toma el ejemplo de la labor y experiencia de tu Patrocinador, Recomendante y Líderes.
- ☐ ¡Aprende más! Aprovecha la amplia gama de cursos de formación.



¿Estás listo para un nuevo reto? ¡Perfecto! Planifica tu éxito con nosotros y empieza a actuar. Conoce unas simples reglas y empieza a ponerlas en práctica. A partir de ahora eres tú quien decide en qué campo quieres trabajar.



PASO 1

Sé tu primer cliente

Como Socio Comercial puedes comprar Productos de FM GROUP de alta calidad a precios bajos y accesibles (Precios de socio). Mediante el uso de los Productos consolidarás tus conocimientos y habilidades; como todos sabemos: se aprende mejor de la experiencia. Ten en cuenta que los mayores éxitos los logran las personas plenamente convencidas de la oferta y del sistema con el que trabajan. Gracias a los amplios y profesionales conocimientos que adquirirás, serás capaz de proporcionar una información auténtica a los clientes potenciales.



EJEMPLO

Perfumes de la Colección Clásica

Precio de catálogo: 17,70 EUR
 Precio de socio: - 12,70 EUR

Ahorras hasta: 5,00 EUR



PASO 2

Vende a los demás y gana con el margen de beneficio. ¡Sé un experto!

Conoces bien la oferta de FM GROUP, sabes que los Productos que has escogido combinan alta calidad con precios competitivos. Ha llegado el momento de enseñárselos a los demás. Para comenzar puede ser tu familia y amigos.

Recomienda los productos de manera natural a las personas que conoces y que confían en ti: estas personas que encuentras a diario pueden convertirse en tus clientes. En esta tarea te ayudarán nuestros Catálogos y el Starter Kit, gracias a los cuales podrás presentar la oferta fácilmente, adaptándola a las necesidades y expectativas del cliente.

Vendiendo los Productos de FM GROUP ganas un margen de beneficio. Cuando haces un pedido compras a Precio de socio (con descuento). La diferencia entre el precio de socio y el precio de venta será tu **BENEFICIO DIRECTO**.



EJEMPLO

Café Aurile Excellence

Precio de catálogo: 7,90 EUR
 Precio de socio: - 5,90 EUR

Tu Beneficio Directo: 2,00 EUR

CONSEJOS



- ☐ Piensa a quién le puedes ofrecer los Productos FM GROUP.
- ☐ Crea una lista de clientes potenciales.
- ☐ Ten la mente abierta. Cada persona que acabas de conocer es tu cliente potencial.
- ☐ Amplía constantemente tus conocimientos sobre los Productos FM GROUP; tú mismo eres la mejor publicidad y fuente de información sobre nuestra oferta.
- ☐ Sé un experto; recuerda que el cliente también necesitará tus consejos.





CONSEJOS

- ☐ Cuando estés creando tu Grupo, acuérdate de los demás, ya que estás creando un negocio que se basa estrictamente en la colaboración.
- ☐ Preséntales a tus Socios Comerciales las posibilidades que tú mismo recibiste.
- ☐ Ten en cuenta que no todo el mundo tiene que ser un buen vendedor; basta con tener capacidades de gestión que te ayudarán a ser un buen Patrocinador o Recomendante.
- ☐ Mantén el contacto constante con tus Socios Comerciales.
- ☐ Organiza cursos de formación y comparte tus conocimientos sobre los Productos y ofertas especiales.
- ☐ Comparte las técnicas de ventas y contacto que tú mismo sueles emplear con tus clientes.
- ☐ Preséntales a tus Socios Comerciales el Plan de Marketing.
- ☐ Demuestra las posibilidades de desarrollo que ofrecen los programas de motivación respectivos a los diferentes Niveles de efectividad.
- ☐ El conocimiento sólido y exhaustivo de la oferta te permitirá sacar el máximo provecho de las posibilidades que ofrece FM GROUP.

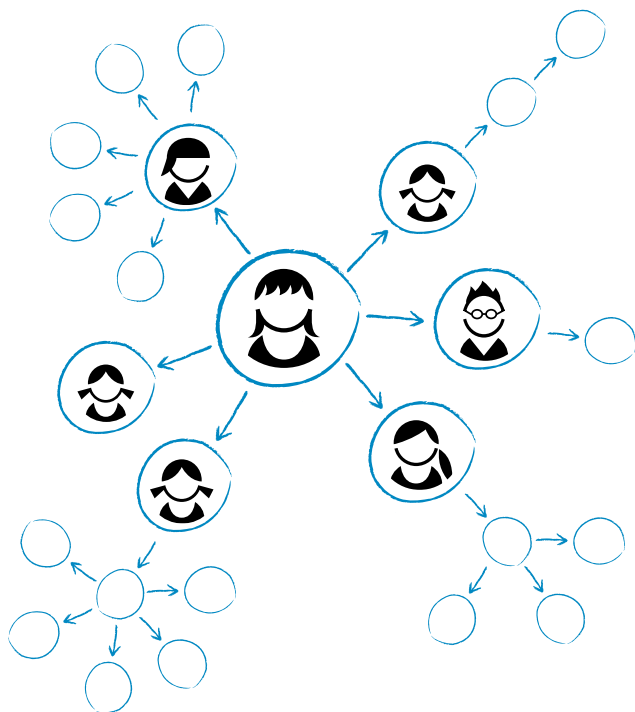


PASO 3

Crea tu propia Estructura – ¡Conviértete en Patrocinador!

Construir una Estructura no es más que animar a otras personas a que hagan lo mismo que tú: vender o recomendar los Productos de FM GROUP. Al crear tu Grupo de Socios Comerciales independientes podrás ganar dinero extra que dependerá del Volumen de Puntos alcanzado por todo tu Grupo. Hace poco creaste una lista de clientes potenciales; seguro que parte de ellos son candidatos perfectos para convertirse en Socios Comerciales.

A quién invitas y cuántas personas se unirán a tu Grupo depende solamente de ti. Sin embargo, tienes que tener en cuenta algunos principios básicos. Aprovecha los consejos expuestos en los márgenes.



EJEMPLO DE UNA ESTRUCTURA BIEN CONSTRUIDA

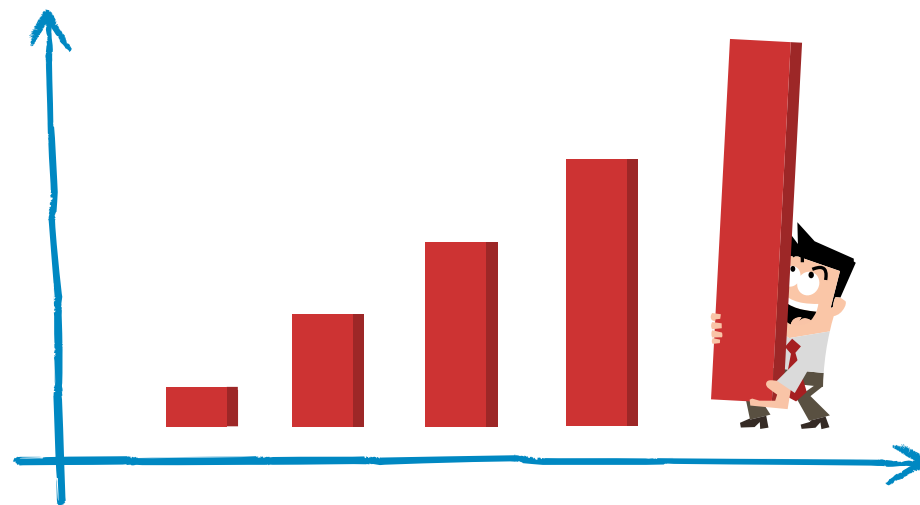
I Plan de Marketing – reglas

Tu Descuento o Remuneración del I Plan de Marketing se basa en el Volumen de Puntos alcanzado y en la diferencia de Niveles de efectividad, tanto el tuyo como el de las personas que patrocinaste en la primera Línea.

Una de las condiciones para recibir tu Descuento o Remuneración es alcanzar al menos **50 Puntos personales** cada mes. Si tienes más de un Número de Socio, entonces tienes que hacer la compra mínima de Productos por valor de **50 Puntos personales** en cada uno de los Números en los cuales quieres tener derecho a recibir Descuentos o Remuneraciones

Pasando por los siguientes Niveles de efectividad no solamente ahorras en la compra de Productos a Precios de Socio y ganas en la venta de Productos, sino que también recibes un Descuento o una Remuneración correspondiente al Volumen de Puntos de toda tu Estructura.

Para entender mejor cómo se calculará tu Descuento o Remuneración, consulta los ejemplos de Estructuras correspondientes a los sucesivos Niveles de efectividad (pág. 20-23).



La construcción de la Estructura en el Nivel de efectividad del 3%



TUS TAREAS

- ☐ Vuelve a la lista de clientes potenciales que hiciste al principio.
- ☐ Presenta la empresa y los Productos a las personas con las que te gustaría trabajar.
- ☐ Construye la base de la Estructura patrocinando a 5 personas.
- ☐ Mantente en contacto con las personas que invitaste a trabajar.



CONSEJO

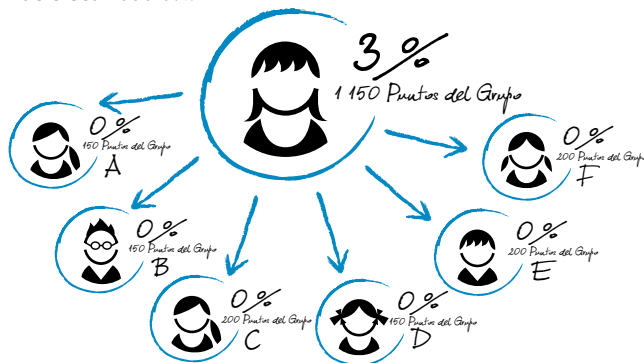
Si compras productos por un valor superior a 50 puntos, tu Nivel de efectividad sería del 6%, y tu Descuento o Remuneración incluso de 18,00 euros.

Debes construir la Estructura de manera que cada uno tenga la posibilidad de desarrollar un negocio estable y beneficioso. Cuando invites a nuevas personas ten en cuenta que tu éxito dependerá tanto de ti como de los demás.



EJEMPLO 1

Tu Estructura y tú hicisteis el Volumen de 1 150 Puntos. En la primera Línea tienes a 5 personas que hicieron compras y obtuvieron Puntos pero de momento se clasifican para el Nivel de efectividad 0%.



RESULTADOS:

Tus Puntos personales: 100 pts.
Tus Puntos del Grupo: 1050 pts.
Tu Nivel de efectividad: 3%



CÓMO REALIZAR EL CÁLCULO:

* 1 punto = 0,25 EUR

Tu Descuento o Remuneración correspondiente al número de Puntos adquiridos por la compra de Productos realizada por ti y tu Grupo:

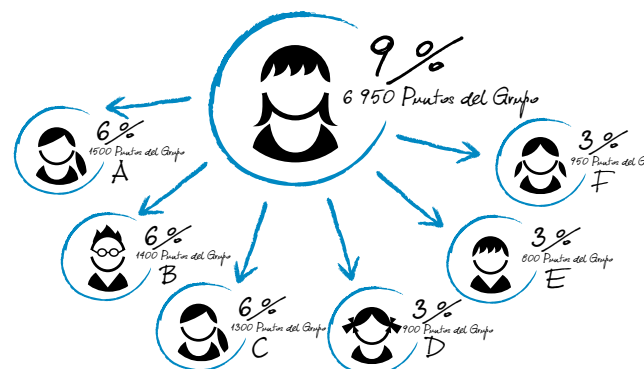
$$1150 \text{ pts.} \times 3\% = 8,36 \text{ EUR}$$

La construcción de la Estructura en el Nivel de efectividad del 9%



EJEMPLO 2

El Volumen de tu Estructura es de 6 950 Puntos.



RESULTADOS:

Cinco Ramas activas en la Estructura:

$$1500 \text{ pts.} + 1400 \text{ pts.} + 1300 \text{ pts.} + 900 \text{ pts.} + 800 \text{ pts.} + 950 \text{ pts.} = 6950 \text{ pts.}$$

Tus Puntos personales: 100 pts.

Suma de PUNTOS DEL GRUPO: 6950 pts. Nivel de efectividad: 9%



CÓMO REALIZAR EL CÁLCULO:

* 1 punto = 0,25 EUR

Tu Descuento o Remuneración es el resultado del número de Puntos reunidos por ti y tu Grupo por la compra de Productos a FM GROUP:

Compra mi sínc:	$100 \text{ pts.} \times 9\%$	= 2,25 EUR
Socio Comercial A:	$1450 \text{ pts.} \times (9\% - 6\%)$	= 10,88 EUR
Socio Comercial B:	$1400 \text{ pts.} \times (9\% - 6\%)$	= 10,50 EUR
Socio Comercial C:	$1300 \text{ pts.} \times (9\% - 6\%)$	= 9,75 EUR
Socio Comercial D:	$900 \text{ pts.} \times (9\% - 3\%)$	= 13,50 EUR
Socio Comercial E:	$800 \text{ pts.} \times (9\% - 3\%)$	= 12,00 EUR
Socio Comercial F:	$950 \text{ pts.} \times (9\% - 3\%)$	= 14,25 EUR
Total:		= 73,13 EUR

CONSEJO



Las personas que invitas a trabajar actuarán como actúas tú. Es un proceso natural llamado duplicación, así que deberías ser un modelo a seguir para los Socios Comerciales de tu Estructura: actúa con ética y sé activo. Si compras Productos y los recomiendas, naturalmente te conviertes en un modelo a seguir. Sin embargo, recuerda que también puedes transmitir malos hábitos, por ejemplo al decir que solo compras 4 unidades de perfume al mes. En ese caso no esperes que las personas de tu Estructura hagan pedidos grandes cada mes...



Para más información escanea el código QR

La construcción de la Estructura en el Nivel de efectividad del 15%



TUS TAREAS

- ☐ Pon en práctica la regla de la duplicación: transfiere las responsabilidades referentes al cuidado de los nuevos Socios Comerciales a los Líderes del Grupo.
- ☐ Piensa con quién trabajas mejor, trata de encontrar el máximo número posible de gente minuciosa y trabajadora que tenga bien claros sus objetivos.
- ☐ Acuérdate también de tus clientes. En cualquier momento pueden convertirse en nuevos Socios Comerciales.
- ☐ Organiza reuniones regulares de tu grupo.



CONSEJO

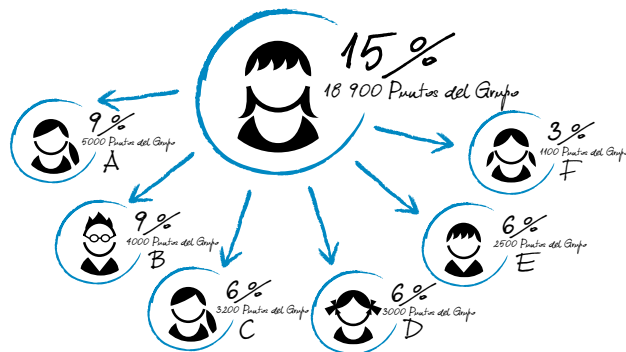
UN PREMIO EXTRA AL LLEGAR AL 15%: UN NÚMERO ADICIONAL

¡Al alcanzar por primera vez el Nivel de efectividad del 15% recibirás el derecho de tener un Número Adicional! El Número Adicional puede ser patrocinado en cualquier lugar dentro de tu Estructura. Basándote en este Número puedes construir una nueva Rama (patrocinándolo en la primera Línea) o reforzar una de las Ramas ya existentes. ¡En los dos casos el Número Adicional es una oportunidad para obtener un Descuento o Remuneración extra!



EJEMPLO 3

El Volumen de tu Estructura es de 18 900 Puntos.



RESULTADOS:

Cinco Ramas activas en la Estructura:

5 000 pts. + 4 000 pts. + 3 200 pts. + 3 000 pts. + 2 500 pts. + 1 100 pts.

Tus Puntos personales: 100 pts.

Suma de PUNTOS DEL GRUPO: 18 900 pts. Nivel de efectividad: 15%

CÓMO REALIZAR EL CÁLCULO:

* 1 punto = 0,25 EUR

Tu Descuento o Remuneración es el resultado del número de Puntos reunidos por ti y tu Grupo por la compra de Productos a FM GROUP:

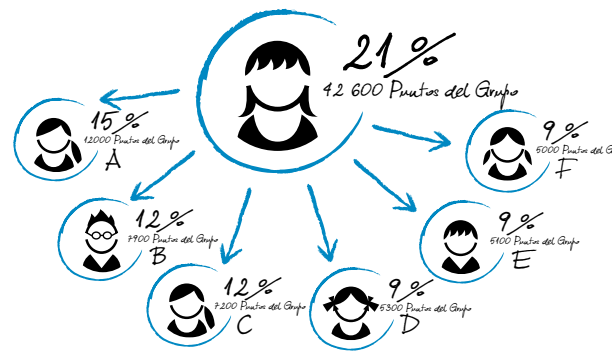
Compra mínima:	100 pts. x 15%	= 3,75 EUR
Socio Comercial A:	5 000 pts. x (15% - 9%)	= 75,00 EUR
Socio Comercial B:	4 000 pts. x (15% - 9%)	= 60,00 EUR
Socio Comercial C:	3 200 pts. x (15% - 6%)	= 72,00 EUR
Socio Comercial D:	3 000 pts. x (15% - 6%)	= 67,50 EUR
Socio Comercial E:	2 500 pts. x (15% - 6%)	= 56,25 EUR
Socio Comercial F:	1 100 pts. x (15% - 3%)	= 33,00 EUR
Total:		= 367,50 EUR

La construcción de la Estructura en el Nivel de efectividad del 21%



EJEMPLO 4

El Volumen de tu Estructura es de 42 600 Puntos



RESULTADOS:

Cinco Ramas activas en la Estructura:

12 000 pts. + 7 900 pts. + 7 200 pts. + 5 300 pts. + 5 100 pts. + 5 000 pts.

Tus Puntos personales: 100 pts.

Suma de PUNTOS DEL GRUPO: 42 600 pts. Nivel de efectividad: 21%

CÓMO REALIZAR EL CÁLCULO:

* 1 punto = 0,25 EUR

Tu Descuento o Remuneración es el resultado del número de Puntos reunidos por ti y tu Grupo por la compra de Productos a FM GROUP:

Compra mínima:	100 pts. x 21%	= 5,25 EUR
Socio Comercial A:	12 000 pts. x (21% - 15%)	= 180,00 EUR
Socio Comercial B:	7 900 pts. x (21% - 12%)	= 177,75 EUR
Socio Comercial C:	7 200 pts. x (21% - 12%)	= 162,00 EUR
Socio Comercial D:	5 300 pts. x (21% - 9%)	= 159,00 EUR
Socio Comercial E:	5 100 pts. x (21% - 9%)	= 153,00 EUR
Socio Comercial F:	5 000 pts. x (21% - 9%)	= 150,00 EUR
Total:		= 987,00 EUR

CONSEJOS



¡Eres Patrocinador de un Grupo que funciona bien!
¡Enhorabuena! Te separa muy poco del siguiente paso en tu negocio con FM GROUP: el Club Orquídea. No te olvides de lo que has aprendido hasta ahora. Es muy importante compartir las buenas prácticas con los Socios Comerciales de tu Grupo. Encáminales para que su éxito sea también tu éxito. ¡El MLM es un negocio basado en fundamentos que construyes tú mismo!

Fíjate que para cada Socio Comercial el Descuento o Remuneración se calcula de la misma manera, así que las personas de tu Estructura también pueden recibir un Descuento o Remuneración.

UN PREMIO EXTRA AL LLEGAR AL 21%: UN NÚMERO ADICIONAL

¡Al alcanzar por primera vez el Nivel de efectividad del 21% (Magnolia de Oro) recibirás el derecho de tener un Número Adicional!



¡Analiza un ejemplo utilizando el simulador online!

II Plan de marketing – reglas

Los Socios Comerciales que alcanzan los Niveles de efectividad en el Club Orquídea participan en el Volumen Global de puntos. ¡Tú también puedes!

FM GROUP World reparte el 8,5% del Volumen Global de los puntos entre todas las Orquídeas.

La distinción con el Nivel de Orquídea consiste no solamente en beneficios financieros, sino también en privilegios como por ejemplo la participación en eventos atractivos.



Nivel de efectividad	Participación porcentual en el Volumen Global de puntos dividido entre todas las Orquídeas en un Nivel de efectividad determinado en un Mes determinado	Bonificación única
Orquídea de Perla	4% del Volumen Global de puntos	Derecho a un Número Adicional (el Número puede ser patrocinado en cualquier lugar de tu Estructura)
Orquídea de Amaranto	1,5% del Volumen Global de puntos	Derecho a un Número Adicional (el Número puede ser patrocinado en cualquier lugar de tu Estructura)
Orquídea de Oro	1,5% del Volumen Global de puntos	Derecho a dos Números Adicionales (los Números pueden ser patrocinados en cualquier lugar de tu Estructura)
Orquídea de Diamante	1,5% del Volumen Global de puntos	Derecho a tres Números Adicionales (los Números pueden ser patrocinados en cualquier lugar de tu Estructura)



POLÍTICA DE TRANSPARENCIA

El Volumen Global de puntos se publica cada mes en nuestra página web www.es.fmworld.com. Lo encontrarás en la pestaña "Mi cuenta", "Informes".

Las Remuneraciones procedentes de los Planes de Marketing I y II se suman. Por ejemplo, una Orquídea de Amaranto tiene derecho a la Remuneración del II Plan de Marketing por el nivel de Orquídea de Perla y Orquídea de Amaranto y también recibe la Remuneración del I Plan de Marketing.

La Remuneración por un Nivel de efectividad determinado se calcula cada mes, siempre y cuando al menos uno de los Socios Comerciales se clasifique para dicho Nivel de efectividad. El requisito indispensable para recibir la Remuneración es realizar la Compra mínima mensual por un valor de **50 Puntos personales**.

Para calcular la Remuneración del II Plan de Marketing, primero hay que calcular los Puntos acumulados por un Socio Comercial determinado en los Niveles de efectividad determinados del II Plan de Marketing.

Nivel de efectividad	Reglas para calcular el valor de Puntos acumulados para las Orquídeas
 Orquídea de Perla	● 30 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene al menos una Orquídea de Perla ● Puntos libres ● el valor total de Puntos del Grupo Personal de todos los Socios Comerciales patrocinados directamente que alcanzaron el Nivel de efectividad de Magnolia de Oro (que no sean al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto)
 Orquídea de Amaranto	● 60 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene el Nivel de efectividad de Orquídea de Perla, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) ● 90 000 Puntos convenidos por cada Rama que incluye el Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto, Oro, Diamante o cualquier Estrella ● 60 000 Puntos convenidos por cada 5 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad de como

	mínimo el 21% o 90 000 Puntos convenidos por cada 7 Ramas directamente patrocinadas que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior ● el valor total de Puntos de Grupos Personales de Socios de la Estructura: 1) de Orquídeas de Perla, que no sean al mismo tiempo una Orquídea más alta o Estrella. Si en la Rama existen más Orquídeas que cumplen con este requisito, para el cálculo se incluyen los Puntos del Grupo Personal que se encuentra más cerca del Socio Comercial para el cual se calcula la Remuneración ● el valor total de Puntos del Grupo Personal de todos los Socios Comerciales patrocinados directamente que alcanzaron el Nivel de efectividad de Magnolia de Oro (que no sean al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto)
 Orquídea de Oro	● 60 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene el Nivel de efectividad de Orquídea de Perla, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) ● 90 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene el Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) ● 120 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene el Nivel de efectividad de Orquídea de Oro o Diamante o cualquier Estrella ● 60 000 Puntos convenidos por cada 5 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad de al menos el 21%, o 120 000 Puntos convenidos por cada 7 Ramas patrocinadas

	directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior - el valor total de Puntos de Grupos Personales de Socios de la Estructura: 1) de Orquídeas de Perla, 2) de Orquídeas de Amaranto, que no sean al mismo tiempo una Orquídea más alta o una Estrella. Si en la Rama existen más Orquídeas que cumplen con este requisito, para el cálculo se incluyen los Puntos del Grupo Personal que se encuentra más cerca del Socio Comercial para el cual se calcula la Remuneración - el valor total de Puntos del Grupo Personal de todos los Socios Comerciales patrocinados que alcanzaron el Nivel de Magnolia de Oro (que no sean un Nivel de efectividad más alto)
 Orquídea de Diamante	60 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene el Nivel de efectividad de Orquídea de Perla, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) 90 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene el Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) 120 000 Puntos convenidos por cada rama que contiene el Nivel de efectividad de Orquídea de Oro, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) 150 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene el Nivel de efectividad de Orquídea de Diamante o cualquier Estrella

	60 000 Puntos convenidos por cada 5 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad de al menos el 21%, o 120 000 Puntos convenidos por cada 7 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior - el valor total de Puntos de Grupos Personales de Socios de la Estructura: 1) de Orquídeas de Perla, 2) de Orquídeas de Amaranto, 3) de Orquídeas de Oro, que no sean al mismo tiempo una Orquídea más alta o una Estrella. Si en la Rama existen más Orquídeas que cumplen con este requisito, para el cálculo se incluyen los Puntos del Grupo Personal que se encuentra más cerca del Socio Comercial para el cual se calcula la Remuneración - el valor total de Puntos del Grupo Personal de todos los Socios Comerciales patrocinados que alcanzaron el Nivel de Magnolia de Oro (que no sean un Nivel de efectividad más alto)
--	--



Volumen Global de puntos

Notas

El Volumen Global de puntos se multiplica por el porcentaje que especifica la participación en él de todas las Orquídeas en un Nivel de efectividad determinado. De esta manera obtenemos el valor que corresponde a todas las Orquídeas que en un Mes determinado se han clasificado a un Nivel de efectividad determinado.

$$\text{Volumen Global de puntos} \times X\% = \text{Remuneraciones para todos los Socios Comerciales en un nivel determinado}$$

Total destinado para el pago de las Remuneraciones para todos los Socios Comerciales en un nivel determinado

A continuación se debe determinar la participación porcentual de una Orquídea determinada dentro del total destinado para un Nivel de efectividad determinado. Para ello, hay que dividir los Puntos acumulados por esta Orquídea entre el valor de Puntos acumulados por todas las Orquídeas que se han clasificado a un Nivel de efectividad determinado y multiplicar el resultado por 100.

$$\frac{\text{Tus puntos acumulados}}{\text{El valor de los Puntos acumulados por todas las Orquídeas en un Nivel de efectividad determinado}} = Y\%$$

Es decir, tu participación porcentual es: $Y \times 100$

El porcentaje adquirido por una Orquídea se debe multiplicar por el valor que les corresponde a todas las Orquídeas de un Nivel de efectividad determinado.

$$\frac{\text{El valor total para el pago de las Remuneraciones para todos los Socios Comerciales en un Nivel de efectividad determinado en el Plan de Marketing}}{\times Y\%} = \text{Tu Remuneración}$$

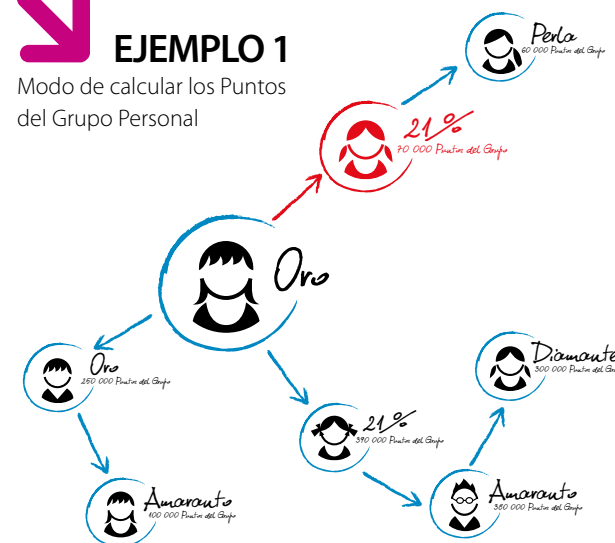
La comprensión de la Regla de la Rama y del modo de calcular los Puntos del Grupo Personal te ayudará a calcular tu Remuneración de manera correcta.

Puntos del Grupo Personal y la Regla de la Rama



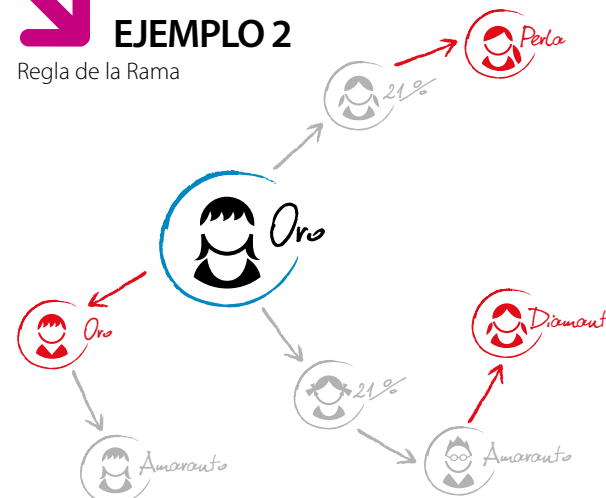
EJEMPLO 1

Modo de calcular los Puntos del Grupo Personal



EJEMPLO 2

Regla de la Rama



CONSEJOS

PUNTOS DEL GRUPO PERSONAL

Analiza la Estructura de la Orquídea de Oro. Fíjate en el Socio Comercial que está en el Nivel de efectividad del 21%, que ha acumulado 70 000 puntos. Si quieres calcular sus Puntos del Grupo Personal resta de los 70 000 puntos los puntos acumulados por la Orquídea más cercana que se encuentra por debajo (Perla que ha acumulado 60 000 puntos).

REGLA DE LA RAMA

Analiza la Estructura de la Orquídea de Oro. En color rojo están marcados los Niveles de efectividad más altos alcanzados por los Socios Comerciales de diferentes Ramas. Son sus niveles los que influyen en el valor de Puntos convenidos que acumula la Estructura.

Orquídea de Perla

– calcular la Remuneración



CONSEJO

¿SABÍAS QUE...?

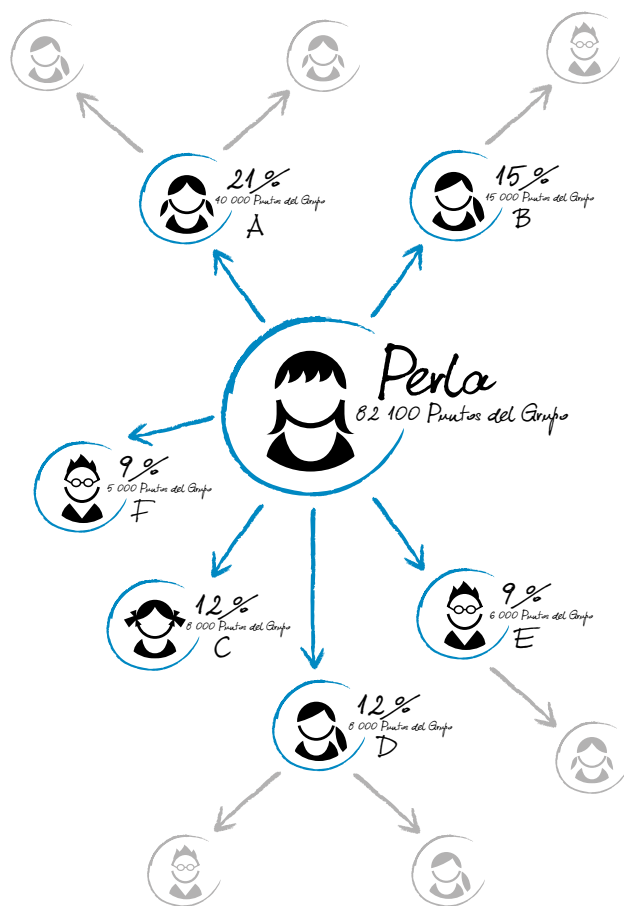
¡De acuerdo con los datos de FM GROUP World del año 2013, una persona que administraba una Estructura en el Nivel de Orquídea de Perla, dependiendo del Mes (del Volumen Global de puntos), generaba una Remuneración de más de 1 250 euros!

Notas



EJEMPLO 3

Ejemplo de cálculo de la Remuneración para una hipotética Estructura del Nivel de Orquídea de Perla



Puntos acumulados: 82 100 Puntos



CÁLCULOS:

- En tus Ramas no hay ninguna Orquídea, por lo tanto no recibes Puntos convenidos para los cálculos
- Puntos libres: 42 100 puntos
- Los Puntos del Grupo Personal de Socios Comerciales patrocinados directamente que alcanzaron el Nivel de efectividad de Magnolia de Oro son de 40 000 puntos (Socio Comercial A)

Puntos acumulados: 82 100 puntos



CÓMO DETERMINAR LA PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA ORQUÍDEA DE PERLA:

* 1 punto = 0,25 EUR

Tus Puntos acumulados = $Y\%$

El valor total de Puntos acumulados de todas las Orquídeas de Perla

* Es decir, tu participación porcentual es: $Y \times 100$



CÓMO CALCULAR LA REMUNERACIÓN PARA LA ORQUÍDEA DE PERLA:

El Volumen Global de puntos $\times Y\%$ $\times$ tu participación porcentual = Remuneración para la Orquídea de Perla

Además, recibes la Remuneración correspondiente al I Plan de Marketing. Ya sabes cómo calcularla, así que ¡a por ella!

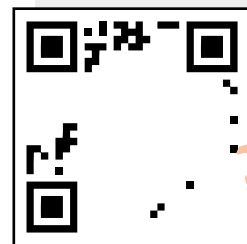
Compra personal:	$100 \text{ pts.} \times 21\%$	=
Socio Comercial B:	$15\,000 \text{ pts.} \times (21\% - 15\%)$	=
Socio Comercial C:	$8\,000 \text{ pts.} \times (21\% - 12\%)$	=
Socio Comercial D:	$8\,000 \text{ pts.} \times (21\% - 12\%)$	=
Socio Comercial E:	$6\,000 \text{ pts.} \times (21\% - 9\%)$	=
Socio Comercial F:	$5\,000 \text{ pts.} \times (21\% - 9\%)$	=
Total:		

¡Fíjate que el I Plan de Marketing tiene la mayor influencia en la Estructura de Orquídea de Perla!

Notas

UTILIZA EL SIMULADOR

Calcula la Remuneración del II Plan de Marketing. Comprueba cuánto puedes ganar al alcanzar el Nivel de Orquídea de Perla.



Orquídea de Diamante

– calcular la Remuneración



CONSEJO

¿SABÍAS QUE...?

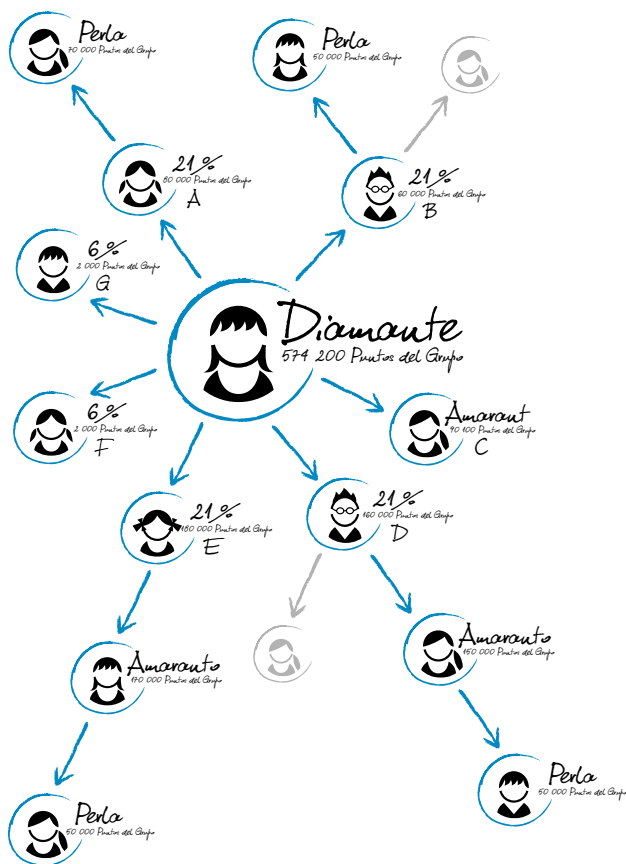
¡De acuerdo con los datos de FM GROUP World del año 2013 una persona que administraba una Estructura en el Nivel de Orquídea de Diamante, dependiendo del Mes (del Valor Global de puntos), generaba una Remuneración de más de 10 000 euros y tenía un Mercedes-Benz Clase S!

Notas



EJEMPLO 4

Para conocer y consolidar todas las reglas necesarias para el cálculo de la Remuneración en el II Plan de Marketing, deberías analizar el siguiente ejemplo, donde se calcula la Remuneración para una hipotética Estructura del Nivel de Orquídea de Diamante:



Puntos acumulados: 9.20 100 puntos



CÁLCULOS:

- Por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Perla recibes 60 000 Puntos convenidos; tienes dos de estas Ramas, entonces recibes 120 000 Puntos convenidos (2 x 60 000) para el cálculo (de acuerdo con la Regla de la Rama).
- Por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto recibes 90 000 Puntos convenidos; suponiendo que tienes 3 de estas Ramas, recibes 270 000 Puntos convenidos (3 x 90 000) para el cálculo (de acuerdo con la Regla de la Rama).
- No tienes ninguna Orquídea de Oro ni de Diamante, por lo tanto no recibes Puntos convenidos para el cálculo.
- Por cada 5 Ramas de Nivel de efectividad del 21% patrocinadas directamente recibes 60 000 Puntos convenidos.
- El valor total de Puntos de Grupos Personales de todas las:
 - Orquídeas de Perla – 120 000 puntos
 - Orquídeas de Amaranto – 310 100 puntos
 - Orquídeas de Oro – 0 puntos (todavía no las tienes en tu Grupo)
- Los Puntos del Grupo Personal de Socios Comerciales patrocinados directamente que alcanzaron el Nivel de Magnolia de Oro son 40 000 puntos (180 000 puntos - 170 000 puntos + 160 000 puntos - 150 000 puntos + 80 000 puntos - 70 000 puntos + 60 000 puntos - 50 000 puntos)

Puntos acumulados = 920 100 pts.



CÓMO DETERMINAR LA PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA ORQUÍDEA DE DIAMANTE:

Tus Puntos acumulados = $Y\%$

El valor de Puntos acumulados de todas las Orquídeas de Diamante

* Es decir, tu participación porcentual es: $Y \times 100$

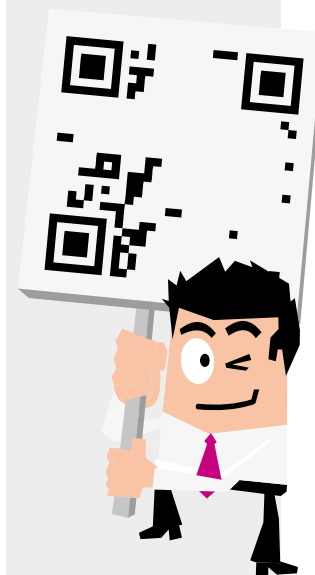


CÓMO CALCULAR LA REMUNERACIÓN PARA LA ORQUÍDEA DE DIAMANTE:

El Valor Global de puntos $\times 1,5\%$ $\times$ tu participación porcentual = Remuneración para la Orquídea de Diamante

CONSEJO

RECUERDA QUE ADICIONALMENTE RECIBES UNA COMISIÓN CORRESPONDIENTE A LOS NIVELES DE ORQUÍDEA DE PERLA, AMARANTO Y ORO, ASÍ COMO AL I PLAN DE MARKETING.



¡PRACTICA EL CÁLCULO DE VALOR DE PUNTOS!

El Prestigioso Club Estrella

El Prestigioso Club Estrella ha sido creado para los Líderes que alcanzan los Niveles de efectividad más altos.

Los ya diez años de existencia de FM GROUP han sido un período de desarrollo dinámico, creación de la imagen de la empresa y trabajo continuo para mejorar la oferta de productos y conseguir una alta posición de la marca en el mercado. Actuar eficazmente, sobre todo en un entorno competitivo, requiere un trabajo basado en objetivos y tareas ambiciosas. Una de las prioridades de FM GROUP es crear la confianza de los clientes en el aspecto de relaciones de socio, ya que la confianza es la distinción más importante que una empresa puede recibir.

Siempre acentuamos que el capital más valioso de nuestra empresa son las personas que la crean – los Socios Comerciales que destacan como Líderes de venta o Patrocinadores. Son ellos los que influyen significativamente en la estrategia de desarrollo que hemos escogido. Gracias a la iniciativa de los Líderes de FM GROUP y a la necesidad de contar con objetivos más ambiciosos fue creado el III Plan de Marketing y, junto con él, el prestigioso Club Estrella, en el cual puedes alcanzar los Niveles de efectividad de Estrellas de Jaspe, de Amatista, de Malaquita, de Nefrita y -el más prestigioso- de Ónix.



Artur Trawiński

III Plan de Marketing – reglas

El III Plan de Marketing constituye la continuación del II Plan de Marketing y crea la posibilidad de construir Estructuras estables que generan beneficios tangibles.

El 3,5% del Volumen Global de puntos de FM GROUP World se reparte entre todas las Estrellas.

Nivel de efectividad	Participación porcentual dentro del Volumen Global de la empresa a dividir entre todas las Estrellas en un determinado Nivel de efectividad en un determinado Mes
Estrella de Jaspe	1% del Volumen Global de puntos
Estrella de Amatista	1% del Volumen Global de puntos
Estrella de Malaquita	0,5% del Volumen Global de puntos
Estrella de Nefrita	0,5% del Volumen Global de puntos
Estrella de Ónix	0,5% del Volumen Global de puntos



Las Remuneraciones correspondientes al I, II y III Plan de Marketing se suman. Por ejemplo: la Estrella de Amatista tiene derecho a la Comisión del I Plan de Marketing, del II Plan de Marketing y del III Plan de Marketing por el Nivel de efectividad de las Estrellas de Jaspe y de Amatista.

La Remuneración por el Nivel de efectividad determinado se calcula cada Mes, bajo la condición de que al menos uno de los Socios Comerciales se clasifique para este Nivel. El requisito indispensable para recibir la Remuneración es la Compra mínima mensual por un valor de **50 puntos personales**.

Para calcular la Comisión del III Plan de Marketing, primero hay que calcular los Puntos acumulados por el Socio Comercial determinado por los Niveles de efectividad para los que se ha clasificado.

Nivel de efectividad	Reglas para calcular el valor de Puntos acumulados para las Estrellas
 Estrella de Jaspe	● 60 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Perla, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) ● 90 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) ● 120 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Oro, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) ● 150 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Diamante o cualquier Estrella ● 60 000 Puntos convenidos por 9 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o 90 000 Puntos convenidos por 11 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o 120 000 Puntos convenidos por 13 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o 150 000 Puntos convenidos por 15 o más Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o uno superior ● el valor total de Puntos de Grupos Personales de Orquídeas que se encuentran en la Estructura:

	1) Orquídeas de Perla, 2) Orquídeas de Amaranto, 3) Orquídeas de Oro, 4) Orquídeas de Diamante, que no sean al mismo tiempo una Estrella más alta. Si en la Rama existen más Orquídeas que cumplen con este requisito, para el cálculo se incluyen los Puntos del Grupo Personal que se encuentra más cerca del Socio Comercial para el cual se calcula la Remuneración ● el valor total de Puntos de Grupos Personales de todos los Socios Comerciales patrocinados directamente que alcanzaron el Nivel de efectividad de Magnolia de Oro (que no sean al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto) ● los Puntos libres se incluyen en los cálculos
 Estrella de Amatista	● 60 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Perla, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) ● 90 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) ● 120 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Oro, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) ● 150 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Diamante o cualquier Estrella ● 60 000 Puntos convenidos por 9 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o 90 000 Puntos convenidos por 11 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o 120 000 Puntos convenidos por 13 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o 150 000 Puntos convenidos por 15 o más Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o uno superior ● el valor total de Puntos de Grupos Personales de Orquídeas que se encuentran en la Estructura:

	del 21% o superior, o 120 000 Puntos convenidos por 13 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o 150 000 Puntos convenidos por 15 o más Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior ● el valor total de Puntos de Grupos Personales de Orquídeas y Estrellas que se encuentran en la Estructura: 1) Orquídeas de Perla, 2) Orquídeas de Amaranto, 3) Orquídeas de Oro, 4) Orquídeas de Diamante, 5) Estrellas de Jaspe, que no sean al mismo tiempo una Estrella más alta. Si en la Rama existen más Orquídeas o Estrellas que cumplen con este requisito, para el cálculo se incluyen los Puntos del Grupo Personal que se encuentra más cerca del Socio Comercial para el cual se calcula la Remuneración ● el valor total de Puntos de Grupos Personales de todos los Socios Comerciales patrocinados directamente que alcanzaron el Nivel de efectividad de Magnolia de Oro (que no sean al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto) ● los Puntos libres se incluyen en los cálculos
Estrella de Malaquita	● 60 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Perla, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) ● 90 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa)

	● 120 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Oro, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa) ● 150 000 Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Diamante o cualquier Estrella ● 60 000 Puntos convenidos por 9 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o 90 000 Puntos convenidos por 11 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o 120 000 Puntos convenidos por 13 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o 150 000 Puntos convenidos por 15 o más Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior ● el valor total de Puntos de Grupos Personales de Orquídeas y Estrellas que se encuentran en la Estructura: 1) Orquídeas de Perla, 2) Orquídeas de Amaranto, 3) Orquídeas de Oro, 4) Orquídeas de Diamante, 5) Estrellas de Jaspe, 6) Estrellas de Amatista, que no sean al mismo tiempo una Estrella más alta. Si en la Rama existen más Orquídeas o Estrellas que cumplen con este requisito, para el cálculo se incluyen los Puntos del Grupo Personal que se encuentra más cerca del Socio Comercial para el cual se calcula la Remuneración ● el valor total de Puntos de Grupos Personales de todos los Socios Comerciales patrocinados directamente que alcanzaron el Nivel de efectividad de Magnolia de Oro (que no sean al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto) ● Los Puntos libres se incluyen en los cálculos
--	--



Estrella
de Nefrita

- **60 000** Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Perla, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa)
- **90 000** Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa)
- **120 000** Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Oro, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa)
- **150 000** Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Diamante o cualquier Estrella
- **60 000** Puntos convenidos por 9 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o **90 000** Puntos convenidos por 11 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o **120 000** Puntos convenidos por 13 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o **150 000** Puntos convenidos por 15 o más Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior
- el valor total de Puntos de Grupos Personales de Orquídeas y Estrellas que se encuentran en la Estructura:
 - 1) Orquídeas de Perla,
 - 2) Orquídeas de Amaranto,
 - 3) Orquídeas de Oro,
 - 4) Orquídeas de Diamante,
 - 5) Estrellas de Jaspe,
 - 6) Estrellas de Amatista,
 - 7) Estrellas de Malaquita,
 que no sean al mismo tiempo una Estrella más alta. Si en la Rama existen más Orquídeas o Estrellas que cumplen con este requisito,

para el cálculo se incluyen los Puntos del Grupo Personal que se encuentra más cerca del Socio Comercial para el cual se calcula la Remuneración

- el valor total de Puntos de Grupos Personales de todos los Socios Comerciales patrocinados directamente que alcanzaron el Nivel de efectividad de Magnolia de Oro (que no sean al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto)
- los Puntos libres se incluyen en los cálculos



Estrella
de Ónix

- **60 000** Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Perla, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa)
- **90 000** Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Amaranto, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa)
- **120 000** Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Oro, que no sea al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto (a no ser que la Regla de la Rama indique otra cosa)
- **150 000** Puntos convenidos por cada Rama que contiene un Nivel de efectividad de Orquídea de Diamante o cualquier Estrella
- **60 000** Puntos convenidos por 9 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o **90 000** Puntos convenidos por 11 Ramas patrocinadas directamente que tengan un Nivel de efectividad del 21% o superior, o **120 000** Puntos convenidos por 13 Ramas patrocinadas directamente que tengan el Nivel de efectividad del 21% o superior, o **150 000** Puntos convenidos por 15 o más Ramas patrocinadas directamente que tengan Nivel de efectividad del 21% o superior

- el valor total de Puntos de Grupos Personales de Orquídeas y Estrellas que se encuentran en la Estructura:
 - 1) Orquídeas de Perla,
 - 2) Orquídeas de Amaranto,
 - 3) Orquídeas de Oro,
 - 4) Orquídeas de Diamante,
 - 5) Estrellas de Jaspe,
 - 6) Estrellas de Amatista,
 - 7) Estrellas de Malaquita,
 - 8) Estrellas de Nefrita,que no sean al mismo tiempo una Estrella más alta. Si en la Rama existen más Orquídeas o Estrellas que cumplen con este requisito, para el cálculo se incluyen los Puntos del Grupo Personal que se encuentra más cerca del Socio Comercial para el cual se calcula la Remuneración
- el valor total de Puntos de Grupos Personales de todos los Socios Comerciales patrocinados directamente que alcanzaron el Nivel de efectividad de Magnolia de Oro (que no sean al mismo tiempo un Nivel de efectividad más alto)
- los Puntos libres se incluyen en los cálculos



Volumen Global de puntos

El Volumen Global de puntos se debe multiplicar por el porcentaje que especifica la participación en él de todas las Estrellas en un Nivel de efectividad determinado -tal y como lo hicimos en el caso de las Orquídeas. De esta manera obtenemos el valor que corresponde a todas las Estrellas que en un Mes determinado se han clasificado a un Nivel de efectividad determinado.

$$\text{Volumen Global de puntos} \times X\% = \text{Total destinado para el pago de las Remuneraciones para todos los Socios Comerciales en un Nivel determinado en el III Plan de Marketing}$$

A continuación, se debe determinar la participación porcentual de una Estrella determinada dentro del total destinado para el Club Estrella. Para ello, hay que dividir los Puntos acumulados por esta Estrella entre el valor de Puntos acumulados por todas las Estrellas que se han clasificado en un Nivel de efectividad determinado y multiplicar el resultado por 100.

Tus Puntos acumulados = $Y\%$
El valor de los Puntos acumulados por todas las Estrellas en un Nivel de efectividad determinado

*Es decir, tu participación porcentual es: $Y \times 100$

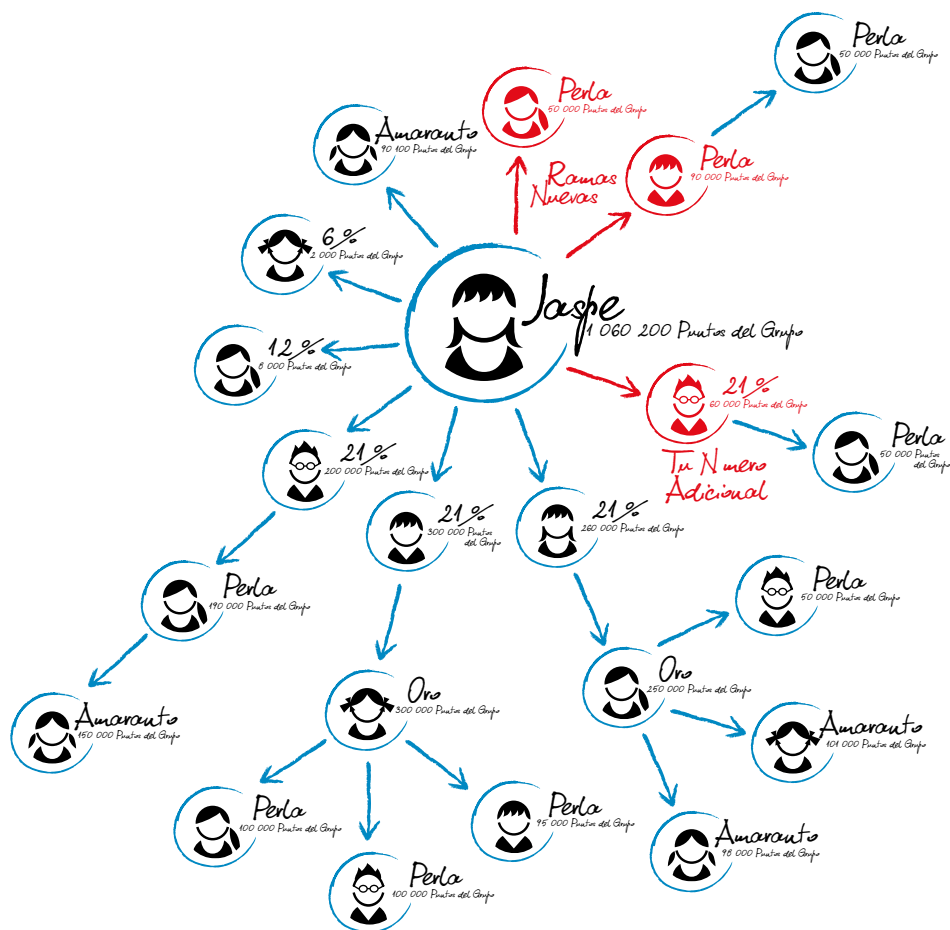
El porcentaje adquirido por una Estrella determinada se debe multiplicar por el valor que les corresponde a todas las Estrellas de un Nivel de efectividad determinado.

$$\text{El valor total para el pago de las Remuneraciones para todos los Socios Comerciales en un Nivel de efectividad determinado en el III Plan de Marketing} \times Y\% = T_{\text{Remuneración}}$$

Notas

Ejercicios de comprobación

Ya conoces la teoría, ahora intenta realizar los cálculos para el I Plan de Marketing y los Puntos acumulados del II Plan de Marketing para una estructura hipotética de Estrella de Jaspe. Observa también los cálculos referentes al III Plan de Marketing.



I Plan de Marketing

II Plan de Marketing

III Plan de Marketing

Puntos convenidos

$$P. : 3 \times 60\,000 = 180\,000$$

$$A. : 2 \times 90\,000 = 180\,000$$

$$O. : 2 \times 120\,000 = 240\,000$$

$$D. : 0$$

por las Ramas patrocinadas directamente que tengan un nivel del 21% o superior: : 0

Puntos del Grupo Personal

$$P.G.P.P. (40\,000 + 50\,000 + 50\,000 + 40\,000)$$

$$P.G.P.A. (90\,100 + 150\,000)$$

$$P.G.P.Z. (5\,000 + 1\,000)$$

$$P.G.P.D. (0)$$

$$P.G.P. 21\% (10\,000 + 10\,000 + 10\,000 + 0)$$

Puntos Libres

$$2\,000 + 8\,000 + 100$$

$$\text{Puntos convenidos} + \text{Puntos del Grupo Personal} + \text{Puntos Libres} = 1\,066\,200$$

P. - Perla A. - Amaranto O. - Oro D. - Diamante P.G.P. - Puntos del Grupo Personal

	FMICG
© FM GROUP World	2016 MARZO
TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS	
	ES ----- 01