



PLAN DE COMPENSACIÓN

La Oportunidad Flash se diseñó para ayudarte a construir un negocio independiente exitoso

Efectivo a partir del 1º de julio de 2022

Los Brand Leaders Flash obtienen ingresos de dos maneras:

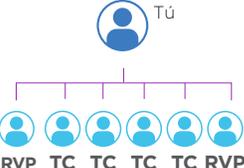
1. Comisiones residuales mensuales basadas en el uso de los servicios de tus clientes directos y de tu línea descendiente
2. Bonos semanales y mensuales basados en la **adquisición de clientes**

¡importante! Se recibe una compensación solamente cuando se adquieren clientes con servicio.



POSICIONES Y CALIFICACIONES

Todos inician como Brand Leaders (BL) y, conforme van alcanzando metas personales, avanzan y cambian de posición.

QBL Qualified Brand Leader	ETL Executive Team Leader	TC Team Coordinator	RVP Regional Vice President	SVP Senior Vice President
				
<p>Necesitas tener un mínimo de 8 puntos y 4 clientes preferidos</p>	<p>Necesitas tener una estructura de 2 QBL en líneas separadas en cualquier nivel, más 30 puntos totales</p>	<p>Necesitas 400 o más puntos totales de clientes Hasta 150 puntos por línea cuentan para calificar</p>	<p>Necesitas 2500 o más puntos totales de clientes Hasta 1000 puntos por línea cuentan para calificar</p>	<p>Necesitas 1 TC o superior en 6 líneas separadas, incluyendo al menos 2 RVP</p> <p>Además, necesitas 17000 o más puntos totales de clientes (personales y de tu organización)</p> <p>Hasta 9500 puntos por línea cuentan para calificar</p>
<p>Se considera Cliente preferido cualquier cliente portado de Flash Mobile con consumo</p>	<p>LOS ETL DEBEN MANTENER LA CALIFICACIÓN DE QBL PARA PERMANECER CALIFICADOS EN DICHA POSICIÓN</p>	<p>LOS TC, RVP Y SVP DEBEN MANTENER MÍNIMO 15 PUNTOS PERSONALES PARA RECIBIR LA COMPENSACIÓN GANADA DE DICHA POSICIÓN</p>		

Las ganancias se basan sólo en que los clientes usen el servicio y que paguen por el mismo. Los Brand Leaders de Flash incurrirán en gastos al operar sus negocios, incluyendo la cuota de inscripción y la cuota de renovación, así como otros gastos operativos. Como en cualquier negocio, las personas pueden no generar ingresos y pueden perder dinero. El éxito no está garantizado, depende principalmente del compromiso, la persistencia y el esfuerzo de cada persona. **Los Brand Leaders de Flash no deben afirmar ninguna clase de ingresos ni garantizar el éxito a ningún prospecto de Brand Leader de Flash.**

COMISIONES RESIDUALES MENSUALES

Con el tiempo, debes construir tu negocio independiente para que la mayor parte de tu compensación provenga del ingreso residual de la facturación de tus clientes. La adquisición y la retención de clientes son el combustible de tu negocio; al generar ingreso a largo plazo y al enseñar a otras personas a hacer lo mismo, obtendrás ingreso residual para ti mismo.

COMISIONES PERSONALES

Conforme vayas adquiriendo clientes personales, calificas para ganar entre el 3% y el 15% de su facturación mensual. Este porcentaje se basa en el número total de Puntos de clientes personales que tengas.

Tus puntos personales	Porcentaje de facturación mensual que ganas
1 - 29	3%
30 - 39	5%
40 - 49	7%
50 - 99	10%
100 - 199	12%
200 +	15%

COMISIONES DE GRUPO

A continuación encontrarás la información sobre el programa de comisiones a ganar por la adquisición de clientes en tu organización, más los Puntos de clientes personales que se requieren:

Tus puntos personales	Nivel	Porcentaje de facturación mensual que ganas	
20 - 29	1	4%	
	2	4%	
30 - 39	3	4%	
	4	4%	
40 +	5	4%	
Línea abierta RVP		2%	Las comisiones de línea abierta RVP se pagan con base en la facturación de clientes debajo de tu 5 ^{to} nivel y hasta el siguiente 5 ^{to} nivel del primer RVP (o SVP) de tu línea descendiente
1 ^{ra} generación RVP		1 1/2%	Las comisiones de 1 ^{ra} generación RVP se pagan con base en la facturación de clientes a partir del 6 ^{to} nivel de la primera línea descendiente de RVP (o SVP) hasta el siguiente 5 ^{to} nivel de la segunda línea descendiente de RVP (o SVP)
2 ^{da} generación RVP		1%	Las comisiones de 2 ^{da} generación RVP se pagan con base en la facturación de clientes a partir del 6 ^{to} nivel de la segunda línea descendiente de RVP (o SVP) hasta el siguiente 5 ^{to} nivel de la tercera línea descendiente de RVP (o SVP)
Línea abierta SVP		2%	Las comisiones de línea abierta SVP se pagan con base en la facturación de clientes debajo de tu 5 ^{to} nivel hasta el siguiente 5 ^{to} nivel del siguiente primer SVP de tu línea descendiente
1 ^{ra} generación SVP		1%	Las comisiones de 1 ^{ra} generación SVP se pagan con base en la facturación de clientes a partir del 6 ^{to} nivel de la primera línea descendiente de un SVP hasta llegar al 5 ^{to} nivel de la segunda línea descendiente de un SVP

Todo el consumo generado de domingo a domingo antes de las 11:59 p. m., hora de Perú, (Planes, Paquetes, en demanda/tarifa estándar) se reflejará el siguiente día hábil después de las 2 p. m. Todos los clientes presentados para tus calificaciones de comisión deben recibirse y procesarse por FLASH antes de las 2 p. m., hora del Este, el primer viernes del mes en el que los Brand Leaders reciban su pago. Las comisiones se publicarán el primer día hábil de Estados Unidos de América (EE UU) siguiente al tercer viernes de cada mes. Las comisiones se pagan al tercer mes después del cierre de mes de la facturación del cliente.

BONOS SEMANALES POR ADQUISICIÓN DE CLIENTES (CAB)

Los Bonos de adquisición de clientes (CAB) se pagan cuando los nuevos Brand Leaders que patrocinan califican en sus primeros 30 días desde su fecha de inicio

Los CAB se pagan según tu posición alcanzada a la fecha de inicio del nuevo Brand Leader patrocinado que calificó en sus primeros 30 días. Para la calificación del Brand Leader (QBL), deben tener sus 8 puntos y 4 clientes preferidos en sus primeros 30 días.

ETL Executive Team Leader	TC Team Coordinator	RVP Regional Vice President	SVP Senior Vice President
Línea abierta S/75	Línea abierta S/310	Línea abierta S/170	Línea abierta S/45
1 ^a generación S/40	1 ^a generación S/150	1 ^a generación S/75	1 ^a generación S/30
	2 ^{da} generación S/50		

- Los CAB de línea abierta son bonos que se ganan cuando los Brand Leaders de tu organización, que no están debajo de un Brand Leader que tenga la misma posición o una posición mayor a la tuya, adquieren clientes para calificar dentro de sus primeros 30 días a partir de su fecha de inicio.
- Los CAB generacionales son bonos que puedes ganar cuando los Brand Leaders de tu organización y quienes están bajo otro Brand Leader que tiene la misma posición (o mayor a la tuya) adquieren clientes para ser calificados dentro de sus primeros 30 días a partir de su fecha de inicio.

Los Bonos de adquisición de clientes (CAB) se pagarán dentro de 10 días después de que el nuevo Brand Leader adquiera sus clientes calificados. Si el nuevo Brand Leader califica dentro de sus primeros 14 días, entonces los Bonos (CAB) de la línea ascendente se pagarán a la semana siguiente (después del periodo de 14 días).

Importante: Las compensaciones se ganan solamente cuando se adquieren clientes con servicio activo. Flash se reserva el derecho de retirar el pago de cualquier bono o comisión si se encuentra que un cliente que sirvió para calificar para un bono o cierto nivel de comisión no era un cliente con facturación válida o si se determina que el servicio no está activo y que se adquirió sólo para calificar. Los CAB se pagan según tu posición alcanzada en la fecha de inicio del nuevo Brand Leader patrocinado que calificó en sus primeros 30 días. Sin embargo, si para cuando el Brand Leader patrocinado realice el pago de su inscripción, tú has cambiado de posición, se tomará en cuenta esta nueva posición para generar el pago del CAB.

PROGRAMA DE BONOS DE ADQUISICIÓN DE CLIENTES

	ETL Executive Team Leader	TC Team Coordinator	RVP Regional Vice President	SVP Senior Vice President
Línea abierta	S/75	S/385	S/555	S/600
Debajo de ETL	S/40	S/350	S/520	S/565
Debajo del 2 ^{do} ETL		S/310	S/480	S/525
Debajo de TC		S/150	S/320	S/365
Debajo del 2 ^{do} TC		S/50	S/220	S/265
Debajo del 3 ^{er} TC			S/170	S/215
Debajo de RVP			S/75	S/120
Debajo del 2 ^{do} RVP				S/45
Debajo de SVP				S/30

SISTEMA DE PUNTOS E INGRESO COMISIONABLE

Las comisiones se pagarán sobre todos los **clientes preferidos (clientes portados de Flash Mobile)** con base en la tabla de las comisiones residuales mensuales de la sección “Comisiones residuales mensuales”. Las calificaciones para las comisiones de clientes personales de hasta un **15 %** y las comisiones hasta el **5^{to}** nivel se basan únicamente en la adquisición de clientes y el sistema de puntos derivado del mismo y descrito a continuación:

Servicio	Uso/Plan	Puntos	Ingreso comisionable	Duración de puntos y comisiones	Observaciones
Flash Mobile	S/ 15	1	100%	Ciclo de vida del cliente	Cada Brand Leader ganará 1 punto por cada S/ 15 de volumen móvil de todos sus clientes portados. El volumen móvil es calculado como el total de las compras de Planes, Paquetes y el uso por demanda en los últimos 30 días de clientes portados.

Los ingresos comisionables para el servicio móvil equivalen a la suma de las compras de Planes, Paquetes y el uso de saldo por demanda, excluyendo IGV; y una asignación para la deuda incobrable para el uso de Flash Mobile. Las SIM Cards no portadas no se utilizarán para el volumen móvil calculado y, por lo tanto, no se obtienen puntos en función de estas ventas. Las líneas que fueron Flash y se portaron a otro operador, y luego vuelven a portarse a Flash NO generarán puntos por los primeros 90 días si se portaron de vuelta hace menos de 180 días. Estas líneas sí contarán para comisión desde el momento en que se porten de vuelta.

Las comisiones se pagan en la compra/el uso de los servicios de los clientes según el programa de comisiones, sección “Comisiones residuales mensuales”.

Importante: La oportunidad de negocio Flash permite tener clientes de cualquier otro de los países donde ACN o Flash tengan presencia. Para conocer los servicios, puntos e ingreso comisionable de servicios en otros países, por favor, revisar el Plan de Compensación de cada país donde se presenta dicho servicio.

ACN y Flash otorgan puntos y Bonos por la adquisición de clientes que regularmente usan el servicio. Cualquier cliente con una SIM Card Flash Mobile sin un uso considerado propio de un consumidor habitual no podrá ser utilizado para calificar a posiciones, CAB y/o Bonos de clientes. Si se descubre que los clientes utilizados para calificar para un Bono o para una posición no alcanzan los niveles de calidad estándar, entonces los Bonos serán retractados y la promoción correspondiente, reversada.