



Política de Ventas

7 COSAS QUE USTED DEBE SABER.....	3
PAGO DE COMISIONES EN VENTAS DE CONTADO O BUEN HISTORIAL CREDITICIO.....	3
PAGO DE COMISIONES DE CLIENTES SIN HISTORIAL CREDITICIO O CREDITO INSUFICIENTE.....	4
RECOMENDACION PARA REPRESENTANTES DE VENTA.....	5
RANGOS.....	5
POLITICA SOBRE REQUERIMIENTOS MINIMOS DE RENDIMIENTO O INACTIVIDAD.....	6
POLITICA PARA ALCANZAR RANGO.....	7
RESPONSABILIDADES DE LOS DISTRIBUDORES.....	9
POLÍTICA PARA DETERMINAR EL PAGO DE COMISIONES.....	10
POLÍTICA DE CUPONES DE DESCUENTO.....	11
POLÍTICA DE COMISIONES.....	11
BONOS DE RANGO	13
VENTAS CON CARGO FINANCIERO.....	16
POLÍTICA DE CREDITO Y COBRANZAS-MANUAL-CAPACITACIÓN APOYO AL DEPARTAMENTO DE COBRANZAS.....	19
POLÍTICA DE VENTAS-MANUAL-CAPACITACIÓN.....	20

7 COSAS QUE USTED DEBE SABER

- 1) **Objetivo:** Que todo el personal conozca, observe y participe desarrollando su trabajo con apego a lo que en nuestra empresa se maneje.
- 2) **Responsables de vigilar su Cumplimiento:** Director General y Empleados de todas las Áreas o Departamentos.
- 3) **Personas y áreas Involucradas:** Todas
- 4) **Vigencia de Aplicación:** Agosto 2015.
- 5) **Confidencialidad:** Esta información es estrictamente confidencial y al menos que Nutri Life Intl. proporcione consentimiento por escrito, no puede ser compartida con cualquier persona que no porte una licencia vigente y válida para representar a Nutri Life Intl.
- 6) **Venta:** En Nutri Life un pedido se convierte oficialmente en una venta cuando es aprobado y los productos son entregados al cliente.
- 7) **Contratos Incompletos:** Un contrato será considerado “incompleto” por cualquiera de las razones siguientes:
 - El contrato no está completamente llenado.
 - El contrato contiene errores.
 - El crédito del cliente es lo suficientemente pobre como para que necesite una de las tres opciones listadas en la sección 10, abajo.

PAGO DE COMISIONES EN VENTAS DE CONTADO O BUEN HISTORIAL CREDITICIO

Los pagos de comisiones, bonos motivacionales de rango y reembolsos, serán pagados totalmente los días viernes.

1.- **Procedimiento de pago de comisiones Bonos Motivacionales de rango y reembolsos:** Los pagos son hechos por correo regular o a través de depósitos directos a la cuenta del Banco del interesado (existe un cargo de \$20.00 de parte del banco si desea recibir el dinero el mismo día, de lo contrario toma 3 días hábiles para completar la transferencia sin cargo alguno).

2.- **Para que esto se cumpla, se requiere lo siguiente:** La Financiera Externa haya verificado con el cliente la entrega de los productos y haber recibido el contrato original autorizado por el cliente, entonces depositará el monto total de la venta. El sistema Nutri Life recibe el pago y de manera automatizada se generan las comisiones y bonos motivacionales.

Para garantizar el pago el día viernes la financiera deberá hacer el depósito a más tardar el Jueves a las 5:00 PM (hora del pacifico).

NOTA: Enviar el contrato firmado por el cliente rápidamente a la financiera ayuda a agilizar el pago de la comisión.

PAGO DE COMISIONES DE CLIENTES SIN HISTORIAL CREDITICIO O CREDITO INSUFICIENTE

Nutri Life Intl. envía por correo o hace depósitos directos de los pagos de compensación solo los viernes a la cuenta del Banco de los Representante de Ventas o del Distribuidor; siempre y cuando todas las condiciones siguientes fueron cumplidas:

1) **Contratos Originales:** Nutri Life Intl. Necesita recibir el original del Contrato de Venta por correo regular, dentro de los siguientes 10 días hábiles después de haber enviado la información por fax o correo electrónico. El contrato y solicitud de crédito deberán estar completados correctamente.

2) **Producto entregado:** El producto haya sido entregado al cliente a más tardar el jueves a las 5:00 PM (hora del pacifico). Normalmente esto requiere verificación con el cliente por teléfono o bien con las empresas de transporte (UPS, USPS, FedEx, etc.)

3) **Enganches:** Nutri Life Intl. Deberá verificar el pago inicial o pago al recibir, a más tardar el jueves a las 5:00 PM (hora del pacifico). El Distribuidor deberá hacer los depósitos en el Bank of América o US Bank.

4) **Información para el cliente:** Informe al cliente del servicio de pagos disponibles (tarjetas de Débito o Crédito, deposito en cualquier sucursal de los bancos US Bank y Bank of América o por correo regular enviando cheque o Money Order). Motive al cliente a escoger las primeras 2 opciones porque significa un rápido procesamiento de pagos de sus comisiones.

5) **Recomendación para los Gerentes:** Antes de enviar las órdenes de su equipo verifique completamente (contrato y aplicación de crédito) de lo contrario el día de pago podría ser demorado una semana más si cualquiera de estas condiciones mencionadas arriba no fueran cumplidas. Revisar cuidadosamente antes de enviar el pedido. Ayudará que todas las formas de compensación se realicen rápidamente. A continuación un ejemplo de los pasos que Nutri Life sigue para determinar el pago de una comisión:

Ejemplo: Una venta fue cerrada por el Representante de Mercadeo llamado Marcos el Sábado fecha 1º. Marcos envió un fax con el contrato completo a Nutri Life Intl. el domingo fecha 2 del mes (condición 1 de arriba, cumplida) y depositó el enganche inicial al día siguiente (condición de arriba, cumplida). El lunes fecha 3, Nutri Life Intl. llamó al cliente y a Marcos y verificó que el contrato y la solicitud de crédito estuvieran completos. Nutri Life Intl. envió el producto al cliente el mismo día. El miércoles fecha 5 del mes, el producto fue entregado al

cliente (condición arriba, cumplida) y Marcos envió por correo el contrato original pero la Compañía lo recibió el viernes fecha 7 del mes. El día de Pago de Marcos será el viernes fecha 14 del mes porque la condición 2 no se cumplió.

Recomendación para Representantes de Ventas

Llenen sus contratos y solicitudes de crédito completa y correctamente. Deposite el dinero de inmediato. Puede recibir por lo menos una porción de su comisión antes del día de pago si deposita el pago inicial de inmediato. Mientras más tiempo se tome el corregir problemas con el papeleo más se retrasará su pago. ¡No espere hasta la fecha de corte para entregarnos su contrato completo! Entréguelo en cuanto le sea posible. Mientras más rápido nos entregue su pedido, más rápido recibirá su pago.

Rangos

En Nutri Life Intl. a cada persona se le da un rango. Un rango determina:

- 1) Privilegios que recibe una persona (incluyendo los tipos de compensación que la persona está calificada para recibir) y
- 2) Las responsabilidades a cargo de cada rango.

La condición para ascender a diferentes rangos es vender, reclutar y apoyar a su equipo para que ellos obtengan buenos resultados.

Pagos de Bonos Motivacionales por rango (conocidos también como sobre-comisiones): Un Bono Motivacional por rango es un tipo de Bono Motivacional que depende del rango. Un Representante de Ventas tiene que poseer un rango para recibirlo. El Bono Motivacional de Director de Mercadeo es un ejemplo de Bono Motivacional por rango. Un Representante de Ventas debe poseer por lo menos el rango de Director de Mercadeo para recibir el Bono Motivacional. **Nota:** Nutri Life ha creado una calculadora para ver sus ganancias de comisiones y Bonos de acuerdo al rango de cada uno. Dicha calculadora se encuentra en su portal de su oficina virtual.

Bono Motivacional sin rango, los cuales no dependen del rango para recibirlo: El Bono de Reclutador es un ejemplo de Bono Motivacional sin rango. (un Representante de Ventas recién ingresado puede reclutar a alguien más desde su primer día de trabajo y recibir el Bono Motivacional de reclutamiento). Los Bonos Motivacionales de Reclutadores de Ventas son pagados el primer viernes del mes posterior a la fecha de la venta.

Requisitos para recibir el Bono Motivacional de Reclutamiento: El Sistema Nutri Life haya recibido de la Financiera Externa el pago total de la venta. La venta haya sido liquidada en su totalidad. (Este segundo punto es el más lento puesto que la venta fue aprobada de manera Gradual).

Sugerencia: Enseñe a su equipo de ventas a cerrar en pocos meses. Mientras menos meses sean, los pagos serán colectados más rápidamente y el bono de reclutador se recibe más pronto.

Política para concursos de Ventas: El Departamento de Incentivos ofrece oficialmente puntos ganados para ciertos concursos siempre y cuando los productos vendidos hayan sido ya entregados al cliente. Periódicamente existen diferentes tipos de incentivos, para ello lo invitamos a que verifique la información actualizada a través de su portal en su oficina virtual. La página web es www.nutrilifeyesystem.com

Procedimientos sobre contratos de ventas llenados indebidamente: Si el Departamento de Crédito determina que un contrato fue llenado incorrecto o incompletamente, le informará al Gerente del Representante de Ventas acerca del problema, a más tardar un día hábil después de haberse recibido el contrato.

Nota: Podría tomar más tiempo si el Departamento de Crédito o la compañía financiera de transferencia no pudiera comunicarse con el cliente, con las referencias, o con el Gerente del Representante de Ventas ese día.

El Representante de Ventas tendrá 10 días para arreglar los problemas con el contrato de venta y/o la solicitud de crédito a partir del día que Nutri Life Intl. describa esos problemas al Gerente del Representante de Ventas. Si después de ese tiempo, Nutri Life Intl. aún no ha recibido el contrato de venta y la solicitud de crédito debidamente corregida, el contrato de venta será anulada.

Después de anularse el contrato de venta el Representante podrá enviar el contrato de venta con fechas actualizadas una vez más, para entonces se tomará como una venta nueva.

Política sobre Requerimientos Mínimos de Rendimiento o Inactividad

Representante de Mercadeo Inactivo: Un Representante de Mercadeo se considera inactivo cuando en el lapso de 8 semanas no envía ningún pedido con un monto mínimo de \$500.00 dólares o su equivalente a la moneda del país que se encuentre vendiendo. Los Representantes de Mercadeo no estarán calificados para recibir cualquier clase de compensación de parte de Nutri Life Intl. con excepción de los Bonos Motivacionales de reclutador y comisiones pendientes.

Director de Mercadeo: se convierte en inactivo cuando no vende y entregue al cliente en 8 semanas lo equivalente a \$2,000 dólares o su equivalente a la moneda del país en donde se encuentre vendiendo. La entrega de una venta después de volverse inactivo puede restituir a uno de estos Directores de Mercadeo a su antiguo rango, asumiendo que los otros requisitos para mantener ese rango son cumplidos.

Director Coordinador: se vuelve inactivo cuando no producen mensualmente en grupo un mínimo de \$15,000 dólares o su equivalente a la moneda del país que se encuentre trabajando.

Director Maestro: se vuelve inactivo cuando no producen mensualmente en grupo un mínimo de \$45,000 dólares o su equivalente a la moneda del país donde se encuentre trabajando.

Distribuidor Nivel 1 al 4 (Bronce - Rubí): Se vuelve inactivo cuando su producción mensual en grupo no es mayor a \$135,000 dólares o su equivalente a la moneda del país donde se encuentre trabajando.

Política para alcanzar Rangos

Existen nueve rangos en el sistema de compensación. el Representante de Mercadeo es el primero de los nueve rangos y el Distribuidor Maestro Diamante es el último.

- 1. Representante de Mercadeo:** Un nuevo recluta se convierte en Representante de Mercadeo después de hacer su pago de registro a través de la página web www.nutrilifeyesystem.com y recibir su licencia vigente y válida para representar a Nutri Life Intl. Se hace acreedor formalmente de este rango después de entregar su primera venta mínima de \$1000. Cabe destacar que el término “Representante de Mercadeo”, también puede referirse a cualquier persona que porte una licencia vigente y válida para representar y vender productos Nutri Life.

Nota: El término “Director o Distribuidor” también puede simplemente referirse a cualquier persona con rango. Las personas con este rango están capacitados para proporcionar capacitación, motivación, y apoyo a su equipo. Cada miembro del equipo de ventas de Nutri Life Intl. tiene un mentor. Por ejemplo, el mentor de un Representante de Mercadeo es el Director de Mercadeo y así sucesivamente.

Todos tienen la oportunidad de ascender de rango de acuerdo a sus esfuerzos.

- 2. Director de Mercadeo:** Un Representante de Mercadeo se vuelve Director de Mercadeo cuando él y 3 nuevos representantes (su equipo) han logrado hacer ventas con clientes con un excelente historial de crédito de tal manera que la financiera externa haya aprobado y pagado un total de \$45,000 y apoye a por lo menos uno de los tres de su equipo a que reclute 3 personas. (El rango de Director de Marketing, es el segundo de los nueve rangos que ofrece Nutri Life Intl.)
- 3. Director Coordinador:** Un Director de Mercadeo se vuelve Director Coordinador cuando él y 3 nuevos representantes (su equipo) han logrado hacer ventas con clientes con un excelente historial de crédito de tal manera que la financiera externa haya aprobado y pagado un total de \$112,500 y apoye a ascender a por lo menos 1 persona de las tres que tenga reclutadas a Director de Mercadeo. **Nota:** También recibe este ascenso si está abriendo un nuevo mercado mostrando resultados en ventas y liderazgo.

Por defecto, el Coordinador del Representante de Mercadeo es su reclutador. Sin embargo, para que su reclutador sea considerado su coordinador, su reclutador debe cumplir con dos condiciones.

- 1) Debe estar activo y
- 2) Tener un rango más alto que el Representante de Mercadeo para poder ser su coordinador.

Si ambas de estas condiciones no son cumplidas, se le hace una prueba a ambos.

La prueba consiste en la capacidad de generar ventas en un tiempo determinado y la capacidad de liderar con el ejemplo. Este proceso continúa hasta que se encuentre a la persona que pase ambas condiciones. Esta persona será considerada el Coordinador de Representante de Mercadeo. Por supuesto tendrá más responsabilidades, pero obtendrá Bonos Motivacionales de coordinador. NOTA: Un coordinador de Representante de Mercadeo en particular también puede ser designado por Nutri Life Intl. siempre y cuando sea una persona que está abriendo un nuevo mercado y compruebe experiencia y liderazgo.

Ejemplo: El Representante de Mercadeo David posee el rango de Director coordinador, es decir que él ha reclutado a por lo menos a tres Representante de Mercadeo y cumplido con su cuota de entrega de equipos de 24 piezas a los clientes.

Tomás reclutó a David. Por supuesto, Tomás sería el coordinador de David. Sin embargo, Tomás solo se ha quedado como Representante de Mercadeo porque no ha reclutado a más personas, así es que él no puede ser el coordinador de David. Juan reclutó a Tomás, por lo tanto Juan es el siguiente en la lista como un posible coordinador para David. Desafortunadamente Juan ya no ha hecho ventas ni ha reclutado más en el periodo designado, por esa razón el sistema Nutri Life ya no considera a Juan como activo, así es que Juan no puede ser el coordinador de David. A Juan lo reclutó Luis, quien posee el rango de Director ejecutivo de Ventas, así es que Luis deberá ser el coordinador de David.

4. **Director Maestro:** Un Director coordinador se vuelve Director Maestro cuando él y 3 nuevos representantes (su equipo) han logrado hacer ventas con clientes con un excelente historial de crédito de tal manera que la financiera externa haya aprobado y pagado un total de \$180,000 y apoye a un mínimo de tres personas de su árbol descendente a lograr el rango de Director Coordinador. Sus Directores coordinadores de Ventas deberán permanecer activos en el momento de su ascenso.
5. **Distribuidor Nivel 1 Bronce:** Un Director Maestro se vuelve Distribuidor Nivel 1 Bronce cuando él y su equipo, han logrado hacer ventas con clientes con un excelente historial de crédito de tal manera que la financiera externa haya aprobado y pagado un total de \$ 247,500. Además apoya a por lo menos tres personas de su equipo a lograr el rango de Director Maestro. Sus Directores deberán permanecer activos en el momento de su ascenso. (El rango de Distribuidor Nivel 1-Bronce es el quinto de los nueve rangos y el primero de los de Distribuidores)
6. **Distribuidor Nivel 2 Platino:** El Distribuidor Nivel 1 Bronce se convierte en Distribuidor Nivel 2 Platino cuando apoya a ascender a tres Directores Maestros a Distribuidores Nivel 1 Bronce y haya entregado con su equipo de ventas un total de \$292,500. Los Distribuidores Nivel 1 Bronce deberán permanecer activos en el momento de su ascenso. (El rango de Distribuidor Nivel 2 Platino es el sexto de los nueve rangos que ofrece Nutri Life Intl pero a la vez el segundo rango de los Distribuidores)
7. **Distribuidor Nivel 3 Oro:** Un Distribuidor Nivel 2 Platino se convierte en Distribuidor Nivel 3 Oro cuando apoya a ascender a tres Distribuidores del nivel 1 Bronce al Nivel

Platino y haya entregado con su equipo de ventas un total de \$337,500. Sus Distribuidores Nivel 2 Platino deberán permanecer activos en el momento de su ascenso. (El rango de Distribuidor Nivel 3 Oro es el séptimo de los nueve rangos y a su vez el tercero del rango de los Distribuidores)

8. **Distribuidor Nivel 4 Rubí:** Un Distribuidor Nivel 3 Oro se convierte en Distribuidor Nivel 4 Rubí cuando apoya a ascender a tres Distribuidores al Nivel 3 Oro y haya entregado con su equipo de ventas un total \$ 360,000. Sus Distribuidores Nivel 3 Oro deberán permanecer activos en el momento de su ascenso. (El rango de Distribuidor Nivel 4 Rubí es el octavo de los nueve rangos y a su vez el Cuarto del rango de los Distribuidores)
9. **Distribuidor Maestro Diamante:** Un Distribuidor Nivel 4 Oro se convierte en Distribuidor Maestro Diamante cuando apoya a ascender a tres Distribuidores al Nivel 4 Rubí y haya entregado con su equipo de ventas un total de \$427,500. Sus Distribuidores Nivel 4 Rubí deberán permanecer activos en el momento de su ascenso. (El rango de Distribuidor Maestro Diamante es el último de los nueve rangos)

Responsabilidades de los Distribuidores

Abrir nuevos mercados y con su experiencia acumulada apoyar a su equipo en dos trabajos específicos:

1. En la creación de nuevos programas para apoyar al campo de Ventas.
2. En hacer reuniones de motivación e impartir Cursos de Ventas.

Factores que determinan el pago de Comisiones y Bonos: Los cinco factores principales que determinan los totales de las diferentes clases de Bonos Motivacionales se explican a continuación.

Precio de Venta: El precio de venta es el total del costo del producto cobrado al cliente antes que los descuentos y cupones y ofertas mensuales hayan sido aplicadas. El monto total para calcular el pago de compensación no incluye precio de manejo y envío o impuestos. Si no es la cantidad que aparece en la línea 1 del contrato, y se puede apreciar en el contrato de venta de la siguiente manera: 1. Precio de venta.

Pago inicial: Es el dinero que recibe el Representante de Ventas del cliente en el momento de la venta. En el contrato de venta aparece en la línea 6 y está descrito de la siguiente manera: Cuota Inicial en efectivo.

Depósito Total: El depósito total para una venta es la suma del depósito Inicial y el pago contra entrega o pago al recibir (COD). Nutri Life Intl. debe recibir estos fondos (ambas clases) antes que puedan ser contadas en la calculación de la compensación para esa venta. Eso significa que el dinero debe ser depositado en una cuenta bancaria válida de Nutri Life Intl. Todas las formas de pagos iniciales deben ser pagaderas a Nutri Life Intl. Este total es la combinación de las líneas 6 y 7 en el contrato y se puede apreciar de la siguiente manera 8 deposito total (6+7).

Pago al Recibir (C.O.D.): Pago al recibir: Es la cantidad de dinero que coleccionará la compañía de transporte, y en casos muy especiales el Representante o Director que entregue el producto al cliente de parte de Nutri Life Intl. Esta es la línea 7 en el contrato de venta.

Política para determinar el Pago de Comisiones

Valoración de ventas: Nutri Life Intl. calcula el valor de una venta en particular, basado primeramente en el historial crediticio del cliente. Este valor se representa por medio de un porcentaje del Precio de la Venta. Un cliente con buen crédito es una venta valorada al 100% (valor total), mientras que un cliente con mal crédito será pagada al 100% pero de una manera gradual. Una porción de cada pago que haga el cliente será distribuida en todo el árbol de compensación.

Consejos para los Representantes de ventas: La valoración de la Venta es el factor más importante para determinar los totales de compensación por la venta. ¡Mejor historial de Crédito significa mejor aprobación y pago rápido!

Política de recompra de un contrato que originalmente se aprobó de forma gradual: Algunos factores que determinan la recompra de un contrato. Estos factores no están listados en orden de importancia. (Las descripciones de cómo cada uno afecta el valor estimado de la venta es una generalización y puede no ser aplicable a todos los casos).

Recompra: significa que Nutri Life toma el balance de adeudo de un cliente que fue aprobado de manera gradual para pagarle la comisión al vendedor de manera anticipada.

Explicación: Es cuando un contrato de venta de un cliente sin crédito o mal crédito fue aprobada por la financiera Nutri Life y se determinó pagar la comisión de manera gradual, pero después de ciertos meses el cliente llama la atención al Departamento de cobranzas por sus pagos puntuales y además en el contrato de venta y la aplicación de crédito se ve de la siguiente manera:

1. **La venta sea hecha a corto plazo:** Mientras más corto es el plazo (ventas financiadas en pocos meses), más probabilidades de recompra.
2. **El cliente tiene un Número de Seguro Social válido pero sin historial crediticio:** Los clientes con número de Seguro Social válido son más fáciles de encontrar si decidieran mudarse inesperadamente. También tienden a tener mejor historial crediticio. Esta es una de las razones por lo que un cliente con un número de seguro social válido la recompra es más probable.

Puntuación de Crédito: La puntuación FICO (Fair, Isaac, & Co.) arrojó un score cercano a lo que la financiera externa pedía. Mientras más cercano es el puntaje FICO más alta es la probabilidad de recompra.

Tiempo en el trabajo actual: Mientras más tiempo, más alta es la probabilidad de recompra.

Tiempo en la dirección actual: Mientras más tiempo viviendo en el mismo lugar, más alta es la probabilidad de recompra.

Comprobantes: Una copia(s) de recibo(s) más recientes de pagos de servicios como: luz, agua, teléfono etc, que este a nombre del cliente así sea más alta la probabilidad de recompra.

Ingreso mensual del hogar: Tome nota que tiene que haber un co-aplicante para contar el ingreso del esposo(a). Mientras más sea el ingreso mensual, más alta es la probabilidad de recompra.

Verificación de empleo: Si Nutri Life Intl. puede confirmar independientemente el empleo del cliente, más alta es la probabilidad de recompra. (Sugerimos pidan al cliente una copia del talón de cheque más reciente y anéxelo al Contrato de venta) esto ayudará a que se apruebe la recompra en menos meses.

Hipotecas mensuales o pagos de rentas: Las Hipotecas mensuales o pagos de rentas del cliente ayudan a Nutri Life Intl. a determinar la relación deuda/ingreso del cliente. Mientras más bajos sean los pagos de hipotecas mensuales o pagos de rentas, más alta es la probabilidad de recompra. (Se sugiere pidan al cliente una copia del recibo de pago más reciente y anéxelo al Contrato de venta).

Política de cupones de descuento

Cupones: Los cupones pueden ser usados para cerrar una venta de una manera más fácil. La cantidad de los cupones cargados aplicados al precio de venta se debitarán a las comisiones del vendedor.

Si al estar haciendo el ofrecimiento de productos, un representante considera necesario, ofrecer descuentos adicionales al cliente prospecto, puede ofrecerlos. Pero se le recomienda tener cuidado y considerar que cada cupón reducirá su comisión. No hay límite en la cantidad de cupones que pueden ser usados en una venta excepto que la venta no produzca comisión.

Política de comisiones

Comisiones Compartidas: Todas las ventas que sean realizadas con la presencia y/o intervención de otro representante la comisión ganada, será repartida en partes iguales. Para que esto pueda aplicar es importante que el representante #1 consiga la cita y el representante #2 haga la demostración o viceversa, en pocas palabras ambos tienen que trabajar para lograr la venta. Los nombres de ambos Representantes de Ventas deben aparecer en el contrato original. En estos casos, todas las clases de Bonos Motivacionales son divididas a la mitad. La mitad va para cada uno de los rangos designados respetando a cada Representante de Ventas. (Esto no aplicará cuando exista la confirmación escrita de excepción firmada de común acuerdo por las partes interesadas; este acuerdo deberá ser especificado y entendido antes de salir al campo de trabajo para evitar confusiones).

Ejemplo: María y David trabajan juntos en el mismo grupo. Ellos comparten al mismo Director Maestro, pero tienen diferentes Reclutadores y Supervisores de Ventas. Ellos cierran una venta juntos y registran su nombre en el Contrato de Venta. Ambos reciben la mitad de la comisión por la venta. El Reclutador de David recibe la mitad del bono del Reclutador y el Supervisor de Ventas de David recibe la mitad del Bono Motivacional de Supervisor por la venta. Igualmente, El Reclutador de María recibe la mitad del bono del Reclutador y el Supervisor de Ventas de María recibe la mitad del Bono de Supervisor por la venta. Ya que David y María comparten el mismo Director Maestro ese Director ejecutivo recibe el Bono de acuerdo a su rango y el Reclutador también.

Política de pago de comisiones adelantadas para contratos de clientes con un buen historial crediticio y con depósitos (enganches): Pago Adelantado por clasificarse la venta como venta estándar. Esto sucederá cuando a más tardar el lunes a las 5:00 PM (hora del Pacífico). Nutri Life Intl. ya haya recibido tangiblemente (por correo electrónico, por fax, por correo regular, o entregado personalmente) el Contrato de Venta y la Solicitud de Crédito por la compra y el cliente tenga un buen historial de crédito.

El Contrato de Venta haya sido procesado a más tardar, a las 5:00 PM (hora del Pacífico) del Miércoles y el Departamento Contable de Nutri Life Intl. confirme que ya se haya recibido el pago inicial por la venta y el Contrato haya sido procesado El Jueves siguiente, a las 5:00 PM (hora del pacífico).

Antes de las 5:00 PM (hora del pacífico) del día Jueves, el Departamento Contable de Nutri Life Intl. halla ya confirmado con el cliente la recepción del producto. La cantidad recibida como pago inicial, pagará una parte de la comisión el viernes, ósea, al día siguiente, sin importar que el producto no Supongamos que el Representante de Ventas por su venta ganó una comisión de \$150 y el cliente hizo su pago inicial de \$200, Nutri Life Intl. pagará al Representante de Ventas en el día de pago toda haya sido entregado.

Ejemplo: la comisión de \$150, (esto aplica si el contrato ya fue procesado y los fondos ya fueron recibidos).

Pago de Comisiones Tardío: En ventas realizadas con clasificación estándar. Nutri Life Intl. pagará la comisión, hasta que se reciban los fondos de la financiera de transferencia que participe. (Proceso de solución cotidiana).

Pago de Comisiones en ventas realizadas con clasificación Gradual: Cuando un cliente que haya sido aprobado de una manera gradual no envía su(s) pago(s) que le corresponden después de haber recibido el producto, nuestro sistema no pagará la comisión hasta que se reciba el pago (s) de parte del cliente.

Cancelación total del Pago de comisiones y Bonos Motivacionales: Esto solo sucederá con clientes de clasificación gradual, si al 4to mes o 120 días después de haberle entregado el producto el cliente no hiciera un pago, dicha cuenta será removida formalmente y será transferida al archivo de clientes delincuentes.

Recompras con clientes morosos (más de 120 días): Solo en este caso se cobrará al vendedor el costo del producto que aparece en su lista precio de compra. Una vez se haya hecho el cargo, el vendedor se hace dueño total de todo el balance de la cuenta, eso significa que el vendedor podrá disponer del producto y/o negociarlo a su mejor conveniencia. (Ver sección 28 para conocer el proceso).

Bono Motivacional de Reclutador ('Mina de Oro): Un porcentaje del precio de la venta (monto total de la línea 5 del contrato de venta) generalmente entre el 2.64% y el 0.57%. (el porcentaje es variable dependiendo del tipo de valor de aprobación obtenido por el cliente). Este bono estará listo para ser pagado a la persona que reclutó al Representante de Ventas tan pronto el producto vendido sea pagado en su totalidad.

Este bono se continúa pagando al reclutador aún este se vuelva inactivo como Representante de Ventas. El único requisito para que el reclutador continúe recibiendo estos bonos, es que este mismo se mantenga en contacto con nuestra empresa, a través de la revisión y respuesta de correos electrónicos que Nutri Life Intl. envíe y además reclutar como mínimo 1 persona cada 2 meses.

Los bonos de Reclutador son generalmente enviados por correo el primer viernes de cada mes. Este es un bono sin rango. *Un Reclutador no activo es aquel que está haciendo otro tipo de negocio o trabajo y no se dedica a hacer ventas, pero se mantiene recomendando a gente ideal para ser Representantes de Ventas de Nutri Life Intl.

Bonos de Rango

Bono de Director de Mercadeo: Un porcentaje del precio de la venta (monto total de la línea 5 del contrato de venta). Este bono de rango estará listo para ser pagado al Supervisor de Ventas del Representante de Mercadeo tan pronto el sistema reciba el pago total o una porción de la deuda total. (puede variar el tiempo de recibir este bono si la venta fue aprobada de manera "gradual"). Nota: Esta persona debe poseer el rango de Director de Mercadeo, o bien puede tener un rango más alto. Estos bonos son generalmente pagados cada semana.

Política de Bonos por Rango (Desde el Director de mercadeo hasta el Distribuidor Maestro Diamante): Un Representante de Ventas que posea un rango mas alto que el rango de Representante de Mercadeo recibe todos los bonos para ese rango y los generados por los rangos más bajos por la producción de su equipo que nadie en su equipo está calificado para recibir.

Ejemplo: María se encuentra activa con un rango de Directora (Director Maestro), recluta a Joel, un Representante de mercadeo. Cuando la venta de Joel sea pagada por la financiera o si fue aprobada en forma gradual al momento de ser pagada totalmente, María recibirá el Bono de Rango.

Sin embargo, Joel después recluta a tres Representantes de Ventas y llega al rango de Director de Mercadeo entonces uno de los reclutas de Joel entregue una venta y el monto es pagado por la financiera, Joel recibe el Bono de Rango que le corresponde y María recibe el Bono de Directora por esa venta. Ahora cuando Joel entregue una venta, Joel recibe su comisión mas el Bono de Director de

mercadeo y María recibe la diferencia que existe entre Director de Mercadeo y el bono de Directora (Director Maestro).

Politica de Bonos en ventas aprobadas en forma Gradual: Cuando se trate de Ventas en “Pago Gradual” financiadas por la Financiera Nutri Life el pago de Comisiones y/o bonos de rangos será hecha como sigue:

1. Cuando el sistema Nutri Life reciba un pago del cliente dicho monto se dividirá en todo el árbol de compensación lo cual significa que cada uno recibirá una porción del pago recibido.
2. La compensación se pagará el viernes de cada semana, siempre que se cumpla con los requerimientos establecidos.

Contratos financiados por Financiera Nutri Life Intl: Aplicando criterios de aprobaciones de pedidos de una manera más flexible, pero sí considerando y compartiendo riesgos con todo el árbol de compensación incluyendo la inversión de los productos de la compañía. La Financiera Nutri Life Intl. financia Contratos de Venta que son rechazados por las Financieras externas, lo cual con las reservas de cada caso, permite asegurar una posición poco cerrada, para aceptar tantas ventas como sea posible.

Método de pago al árbol de compensación: Cada pago recibido del cliente es repartido de la siguiente manera.

1. El 50% del usa para pagar al árbol de compensación (a los diferentes tipos de Bonos Motivacionales)
2. El otro 50% es para recuperar la inversión del o los productos entregados al cliente. Para que esto vuelva a suceder en el mayor de los casos deberá pasar 30 días para el siguiente pago de comisión o Bono Motivacional porque normalmente el cliente envía su pago cada mes.

Consejo Importante para nuestra fuerza de ventas. Hacer ventas a corto plazo significa pagos mensuales más grandes para el cliente pero las comisiones y los Bonos Motivacionales se pagan más rápidamente.

Aprobaciones para Clientes con Crédito Débil: Cuando un cliente no tiene historial crediticio suficiente para ser aprobado como Cliente en clasificación “Gradual”, antes de que sea entregado el producto de cualquier Contrato de Venta, el Representante de Ventas deberá entregar al Departamento de Crédito y Cobranza de Nutri Life Intl., para revisión y en su caso aprobación, una copia del Contrato de Venta y de la Aplicación de Crédito debidamente llenado y firmado.

Fuerte Pago Inicial para un cliente con muy mal historial de crédito: El cliente hará un enganche inicial mínimo del 35% del valor de la venta. Esta venta será aprobada y pagada de manera estándar. Con un porcentaje mínimo de valoración del 65%. Si el enganche inicial es el 50% entonces la venta se valorará a un 100% y toda la comisión será pagada en su totalidad. El Departamento de Crédito deberá tener una copia completa del Contrato de Venta debidamente llenado y firmado en estos términos, antes de pagar la comisión.

Sistema de Apartado para un cliente con mal historial de crédito: El cliente debe enviar a tiempo 6 pagos para completar el depósito Inicial del 35% o 50% del total de la venta. Cumplido esto, Nutri Life Intl. entregará el producto y pagará la comisión y los bonos de compensación.

Beneficio para el cliente en este caso: Tendrá la oportunidad de componer y a la vez aumentar su historial crediticio con la Agencia Nacional de Crédito.

Medio Producto para un cliente con mal historial Crediticio: El cliente pagará un mínimo del 20% del valor de la venta como enganche inicial y recibirá la mitad de la compra (15 ó 9 piezas) de un juego de 24 piezas. El cliente recibirá el resto del juego y el premio cuando la venta haya sido pagada por completo. En este caso la venta se valorará al 100% y la comisión y bonos de compensación serán pagadas a un 100% gradual.

Herramientas de Cierre de Venta: Por la importancia que tiene, cabe resaltar que para Cerrar una mayor cantidad de ventas, todo representante debe conocer los siguientes conceptos de descuento.

1. **Ofertas Mensuales para Cierre de Ventas:** Como fortalecimiento para el cierre de una mayor cantidad de ventas, mes a mes se manejan ofertas. Estas ofertas no afectaran la comisión a menos que se declare explícitamente en los términos y condiciones de las ofertas u otra literatura que se adjunte.
2. **Oferta de Cupones para Cierre de Ventas:** Si al estar haciendo el ofrecimiento de productos, un representante considera necesario, ofrecer descuentos adicionales al cliente prospecto, puede ofrecerlos. Pero se le recomienda tener cuidado y considerar que cada cupón reducirá su comisión. No hay límite en la cantidad de cupones que pueden ser usados en una venta excepto que la venta no produzca comisión.
3. **Regalo para Cierre de Ventas:** Para el cierre de ventas, todo Representante de Ventas también podrá agregar como regalo gratis alguno de los productos que se tengan en la línea de venta. Sin embargo, al igual que los cupones, estos regalos reducirán su comisión. Es importante que pregunte a su Distribuidor directo el costo del regalo que desee otorgar. Nota: sugerimos que solo use esta opción siempre y cuando sea una venta grande y que haya sido aprobada por la Financiera externa.
4. **Responsabilidad del Representante al hacer uso de la herramientas de cierre:** Estará a cargo de cada Representante de Ventas, el responsable, claro y completo llenado de cada uno de los espacios comprendidos en el Contrato de Venta y la Aplicación de Crédito en su portal personal. El cumplimiento cuidadoso de esta delicada función, permitirá al Departamento de Crédito y Cobranzas, identificar rápidamente las herramientas que fueron usadas para cerrar la Venta y concluir con facilidad como fueron aplicados los regalos y los cupones de descuento.

Resultado que también permitirá evitar dudas y no afectar el pago correcto y oportuno de comisiones y Bonos Motivacionales.

5. **Ventas sin cargo financiero de intereses:** Con frecuencia la compañía ofrece especiales con meses determinados sin intereses para apoyar al campo de ventas sin afectar la comisión del Representante. En el supuesto caso de que algún Representante tenga plena convicción de que está por cerrar una venta con una persona que probablemente tenga excelente historial crediticio, podrá ofrecerle desde 3 hasta 12 meses de crédito sin ningún cargo de financiamiento. (ver abajo para entender como impactaría a sus comisiones por esta decisión)
6. **Penalidades en ventas sin cargo financiero (0% Intereses):** Nutri Life Intl. Busca la manera de apoyar al campo de ventas sacando especiales sin ningún cargo financiero a las ventas financiadas, sin afectar la comisión del Representante de Ventas, pero cuando no exista este especial y el Representante de Ventas desea apoyar a su cliente no cobrándole ningún cargo financiero entonces el representante deberá estar consciente de que existe una penalidad al usar este plan y que la penalidad varía, de acuerdo al tipo de producto. Ejemplo:

Para Utensilios de Cocina: 3 meses =3%, 6 meses 5.9%, 12 meses=10% y 24 meses= 16.9%.

Para Sistemas de Filtración para todo el Hogar: 6 meses = 5.9%; 12 meses=10%; 36 meses=23%; 48 meses=29% y a 60 meses= 34.5%.

En la práctica se debe entender que si se financian \$1000 a 3 meses, el cargo será de \$30.00, a 12 meses será de \$100.00 y a 24 meses, será de \$169.00. Dicho cargo se debitará a la comisión ganada al momento en que se haga el pago de comisiones.

Ventas con Cargo Financiero

Cuando una venta se haya aprobado de manera gradual los meses a financiar serán de 1 a 24 meses en Utensilios de cocina y para los sistemas de Filtración se aceptara hasta un máximo de 60 meses. La Financiera exige que todos los Contratos de Ventas sean llenados correctamente, poniendo principal énfasis en las líneas #10 y #11 del Contrato de Venta, donde debe especificarse con toda claridad la cantidad total de cargo financiero y la tasa anual de porcentaje. En caso contrario, el Contrato de Venta será regresado al Representante de Ventas que no haya cumplido, para que sea llenado nuevamente.

Método de como determinar un cargo financiero: Si la cantidad a financiar es de \$1,000.00 en 12 pagos, se debe multiplicar \$1,000 x 0.12 El resultado sería el cargo financiero. Ejemplo: (\$1,000 x 0.12 = \$120.00).

Envío de producto con cargo al cliente: El costo de envío es del 5% del total de la venta. Cada Representante de Ventas, con base en la lista de precios para cobros por envío, que siempre deberá traer, vigente y junto con su carpeta de Demostración, deberá informar al Cliente sobre el costo del cargo por envío y asegurarse de registrar el cargo, en el Contrato de Venta correspondiente. Ejemplo

Si la cantidad de venta es de \$1,000.00 esta cantidad deberá multiplicarse por el 5% El resultado sería el cargo de envío. Ejemplo: (\$1,000 x 0.05 = \$50.00).

El llenado de la aplicación de Crédito: Llene cuidadosa, completa y correctamente la Aplicación de Crédito. Para tal efecto y solo de manera enunciativa, se pide a cada Representante de Ventas extremar el cuidado para cumplir con lo indicado en el siguiente cuadro.

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Comprobante de ingreso (último talón de cheque)2. Si es casado anote a los dos en la aplicación.3. Recibo de la luz, teléfono o cable a nombre del aplicante.4. Mínimo tres personas conocidas con teléfonos correctos. |
|---|

Claves del estado de la venta: Con el propósito de evitar que escriba en exceso, la persona responsable de verificar datos en cada Contrato de Venta y/o en la Aplicación de Crédito, se crea la siguiente lista de claves y significados, para su registro en los documentos en que así se requiera hacer (por cuestiones de formato, este punto se tratará por separado).

Listas de Clientes Potenciales: Con el fin de estimular a todo el equipo de Ventas y que todos sin excepción, incrementen sus comisiones, Nutri Life Intl. con la frecuencia que lo pueda hacer, se allegará y proporcionará información sobre Clientes Potenciales (Que vivan o no en su Área o Estado y que cuentan con Excelente Historial Crediticio"). Esto permitirá a cada encargado fortalecerse y en su caso, fortalecer a su equipo de Representantes de Ventas reclutados, para lograr más y mejores ventas y que todos reciban de manera mucho más rápida, el pago de sus comisiones.

Condiciones de Clientes Potenciales: Todo aquel que pretenda recibir o que reciba, información de Clientes Potenciales (con un excelente historial crediticio) proporcionada por Nutri Life Intl., acepta cumplir con las condiciones siguientes: **Acreditar mediante Constancia (Licencia) escrita y vigente, ser un activo Representante de Ventas, directo o independiente, Reclutador, Supervisor, Gerente o Director de Ventas independiente de Nutri Life Intl.**

Pagar el costo del listado. No aplica ningún cobro, cuando se esté cumpliendo los objetivos de venta. Nutri life se rehusara a enviar un listado solo cuando el representante inscrito:

1. No esté trabajando al 100%.
2. Que se presuponga que la persona le pueda dar otro uso a la información.
3. Que sea gravoso el pago que tenga que hacer Nutri Life Intl. por la información.

Trabajar de manera consistente para lograr cumplir, objetivos reales de venta: Entrega o Envío de productos a clientes por conducto de Representantes, Directores o Distribuidores. Todo producto amparado en un Contrato de Venta podrá ser entregado al cliente, una vez que este último haya dado su confirmación verbal o por escrito. En este caso, los productos amparados en Contratos de Venta correspondientes a ventas realizadas en ciudades cercanas a la ciudad donde se encuentra el Corporativo de Nutri Life Int. serán

entregados de manera directa al cliente, por conducto del representante que haya hecho la venta.

El envío de productos amparados en Contratos de Venta correspondientes a ventas realizadas en otras Ciudades, Estados o Países se hará a través del servicio de paquetería (UPS-DHL-FEDEX Etc.....), directamente solo a Distribuidores para que estos a su vez hagan directamente la entrega al cliente, cobren lo que tengan que cobrar y envíen a Nutri Life Intl. un informe de resultados, a través del cual confirmen que el depósito inicial ya fue recibido y que la entrega del producto (Ya amparado en un Contrato de Venta), fue entregado, satisfactoriamente.

Productos no entregados al cliente: Con el fin de evitar gastos innecesarios que graven la mutua economía de Nutri Life Intl., y en su caso la del Representante de Ventas, es necesario que al momento llenar el Contrato de Venta, se motive al cliente a que de su Enganche Inicial en ese momento, ya que si no lo hace, puede suceder lo siguiente:

1. Si cuando se lleven los productos a entregar, el cliente no tiene el Depósito inicial, la persona o transportista se tendrán que regresar con los mismos para entregarlos al almacén de Nutri Life Intl. Peor será cuando se haga una venta en COD y el cliente en ese momento solo firme el Contrato de Venta. Es decir, si el cliente no entrega un pago a cuenta de lo que nos está comprando, la venta queda condicionada a que este mismo cliente hará el pago al recibir los productos.
2. Si la entrega de los productos de un Contrato de Venta es realizada directamente por un Representante de Ventas de Nutri Life Intl., seguramente, si se presenta alguna discrepancia con el Cliente, es un hecho que se hará la mejor labor para lograr resultados satisfactorios de una venta, pero si la entrega se hace por conducto de una Cía. transportista, estas van, hablan con el Cliente, le dicen de la entrega, le indican que es COD y que necesita pagar con Money Order. El Cliente en ese momento tal vez lo piense, toma la decisión y nos regresa los productos. Cuando esto suceda, el Representante de Ventas, nuevamente tendrá que visitar al cliente, negociar con él para que no cancele la orden (si es necesario, negociar la Venta con/bajo otros términos) y una vez que acepte, hacer un nuevo Contrato de Venta, avisar al Departamento de Crédito y Cobranzas del contrato que se está cancelando y comunicarle la nueva fecha de entrega al cliente. En este caso, el Departamento de Entregas de productos llamará al cliente para confirmarle la fecha de entrega). Es importante subrayar que cuando se hable del llenado de un Money Order con algún cliente, es necesario reiterarle que deberá llenarlo con claridad y que debe ser pagadero a Nutri Life Intl.)
3. Todo aquel Representante de Ventas que haga lo que se le pide y le corresponde hacer de acuerdo al contenido de todo lo señalado en este punto 23 y en todos los puntos en los que sea señalada su participación y que estén relacionados con la acción de vender, estará formal y directamente apoyando al Departamento de Crédito y Cobranzas ya que a este último, (cuando algún Representante de Ventas vende sin

aplicar una completa y clara comunicación), tendrá que invertir excesivos tiempos de esfuerzo para el desempeño de su trabajo ya que en muchas ocasiones se hace difícil contactar a clientes atrasados (morosos) en sus pagos porque sus teléfonos han sido desconectados y las referencias no colaboran con información adicional que nos permita su localización. En adición a las llamadas que hace el Departamento de Crédito y Cobranzas, también envía cartas, mensajes de textos al celular registrado, llama a las referencias, llama al trabajo del cliente y/o habla con el Representante de Ventas para que con su apoyo se localice a cada cliente moroso. Por cuestiones de Salud Financiera, Administrativa y de Operación, para Nutri Life Intl., nunca ha sido ni será de buena observancia, el ver cada primer viernes del mes, el reporte de bajos pagos de comisiones a Representante de Ventas que a este último se le envía, para hacerle notar del atraso en el pago de sus ventas, de tal forma que él tome las acciones pertinentes para resolver los retrasos con cada uno de ellos y en su caso, tampoco él se vea afectado en el pago de sus comisiones en sus ventas de "Pago Gradual".

Política de Crédito y Cobranzas-Manual-Capacitación Apoyo al Departamento de Cobranzas

Una venta se considera cerrada, ya que el cliente haya firmado el Contrato de venta y el Representante de Ventas que le atiende, le haya explicado con toda claridad; a) el funcionamiento de los productos que está comprando, b) el plan o los planes de crédito que seleccionó, c) las opciones de los días de pago que por Política maneja Nutri Life Intl. (Son los días 5, 10, 15, 20 y 25 de cada mes) d) que su pago en un día inhábil, su pago debe hacerlo el día hábil anterior, y además de otros, e) las formas de pago que puede utilizar. Nota: Con la firma del Contrato de Venta, entiéndase que la venta ya está cerrada pero aún no está hecha, ¿por qué? Porque aún falta: Recibir el depósito inicial por parte del cliente. Esto es fundamental.

Decirle que por ser su compra a crédito, se trabaja con una empresa financiera, la cual estará al pendiente de verificar que sus pagos sean puntuales. De no ser así, quizá se corra el riesgo de que se le haga un cargo por la falta de oportunidad en su pago. Las fechas de cobranza a negociar con los clientes son los días 5, 10, 15, 20 y 25 de cada mes y cuando el día sea inhábil, el pago deberá hacerse el día hábil inmediato anterior.

Política de Crédito y Cobranzas-Manual-Capacitación Acciones con clientes atrasados en sus pagos, de 30-61 días: En este tiempo el Departamento de Crédito y Cobranzas HACE SU LABOR DE CONVENCIMIENTO ETC.... Legal. El Abogado asignado envía carta al cliente para que responda emitiendo su pago antes de los 120 días de atraso.

Política de Crédito y Cobranzas-Manual-Capacitación Acciones con clientes atrasados en sus pagos, de 61-90 días: Por la propia salud de cualquier empresa para Nutri Life Intl. no le es benéfico tener una cartera vencida de más de 30 días. Sin embargo como en toda empresa siempre se debe contar con soluciones, para los clientes que están en estos casos, aplica el procedimiento de enviar la información al Departamento Legal, ya estando el caso en manos del Departamento Legal, el Abogado asignado envía carta al cliente para que responda emitiendo su pago antes de los 120 días de atraso.

Si el cliente no responde a la correspondencia que se le haya enviado, automáticamente entra en la clase de Cliente con atraso en sus pagos en más de 121 días: Y si estando enterados, **El Representante o Gerente de Ventas**, no informa(n) al Departamento de Crédito y Cobranzas, acerca de alguna posible solución a asunto en cuestión, el Departamento de Crédito y Cobranzas entenderá que ya se le dio a conocer al cliente, de que en virtud de que su asunto ya rebasó los 121, este sería sujeto a un proceso legal, el cual consiste en que los documentos de su compra con registro de pagos atrasados se enviarían formalmente a una Agencia de Colección. De igual forma, el Departamento de Crédito y Cobranzas entenderá que ya se hizo del conocimiento del **Representante o Gerente de Ventas y que se da(n) por enterados de la posible afectación que habrá sobre el pago de sus comisiones**. (Ver sección 8.1.4 para saber cómo serán afectados sus comisiones y bonos de rango).

Tratamiento a devolución de productos, después de haber sido usados por el cliente: Esto solo aplica si han transcurridos ya más de 120 días y el cliente no ha usado los productos, el producto será recogido y el pago que haya dado el cliente no se devolverá para no afectar las comisiones. Nuestro Departamento de Cobranzas explicará al cliente que el depósito o pago (s) hecho (s) será usado para indemnizar a Nutri Life Intl. Por los gastos hechos por todo ese tiempo transcurrido.

Política de Crédito y Cobranzas-Manual-Capacitación-Tratamiento a Devolución de productos sin haber sido usados, después 30 días o más: Esto solo aplica a ventas amparadas en un Contrato de Venta de Nutri Life Intl., siempre y cuando no hayan transcurrido más de 120 días y el cliente realmente aún no haya usado los productos. En este caso, todos los productos amparados en el Contrato de Venta de Nutri Life Intl. Serán recogidos y el pago total que se haya recibido del cliente, 1º) se aplicará para indemnizar a Nutri Life Intl. Por los gastos hechos dentro del tiempo transcurrido y 2º) de existir un remanente y si se trata de una venta a crédito en “Pago Gradual”, se aplicará a comisiones por pagar al Representante de Ventas.

Como explicación de siempre, nuestro Departamento de Crédito y Cobranzas siempre le dirá al cliente que el depósito o los pago(s) hecho (s) será(n) usado(s) para indemnizar a Nutri Life Intl. por los gastos realizados durante todo el tiempo que pasó.

Política de Ventas-Manual-Capacitación

Renuncia o Despido de una persona con rango.- Cuando una persona con cargo de Reclutador, Supervisor, Gerente de Área, Gerente Regional, Director Regional y/o Vicepresidente de Ventas renunciara o por sus actos, hechos o resultados, Nutri Life Intl se vea en la necesidad de cancelar todo el documental de tipo legal o no para cancelar toda clase de representación comercial, los fondos de overrides serán trasladados a Incentives Account. De suceder lo anterior Los fondos serán utilizados para apoyar la apertura de nuevos mercados, pero si alguno de los representantes de ventas señalados, hubiese hecho ventas personales, las comisiones se le seguirán pagando, hasta que el/los cliente(s) termine(n) o deje(n) de pagar lo que hayan comprado.

Política de Crédito y Cobranzas y Ventas-Manual-Capacitación-Pago de Comisión Compartida: En apoyo al Campo de Ventas y como una motivación a los Representantes de Ventas

de reciente ingreso a Nutri Life Intl. Cuando una venta sea hecha con la presencia de 2 representantes, el sistema Nutri Life Intl. divide automáticamente la comisión en partes iguales y paga de acuerdo a una de las 2 opciones de pagos que el Representante de Ventas principal haya elegido. Esta opción u opciones pueden escogerse desde el inicio de su contratación con Nutri Life Intl.

“Pago Estándar”: Este concepto significa que toda la comisión es pagada desde un puntaje del 55% hasta un 100% la misma semana, tan pronto como el cliente reciba el producto. Dicha comisión es calculada de acuerdo al historial crediticio de cada cliente. Los Bonos de rango serán pagados de acuerdo al depósito Inicial. Es decir. Mientras más grande sea el depósito Inicial más rápido paga Nutri Life Intl. los bonos de rango.

“Pago Gradual”: Este concepto significa que la comisión es pagada gradualmente, lo cual le permite ganar la comisión más alta que existe en el Plan de Compensación de Nutri Life Intl. y todo es debido a que los Contratos de Venta que se firman con clientes de frágil historial crediticio son financiados por Financiera Nutri Life Intl., en donde se aplican criterios más flexibles con respecto a las aprobaciones de crédito, pero sí operando con estrictas Políticas de cobranza, igual que otras Cías. Financieras. Para mayor amplitud al respecto, consultara las Notas Complementarias.

Todo Contrato de Venta que sea clasificado en la Opción de “Pago Gradual” por el Representante de Ventas y que una vez revisada, la clasificación sea confirmada por el Departamento de Crédito y Cobranza, la comisión que aplique será pagada Gradualmente en un 100% del nivel crediticio. **Esto significa que la porción de sus comisiones crecerá cada mes, hasta que se le pague completamente.**

Por consiguiente: Yo, _____, certifico que leí y entendí en su totalidad la información que se presenta en esta Póliza de Compensación y con mi firma, autorizo y acepto las condiciones y al mismo tiempo me comprometo a apoyar en todos los aspectos y así cuidar el buen nombre y prestigio de la compañía.

Firma

Fecha

Testigo