

GUÍA CLUB ONE – PLAN DE COMPENSACIÓN ASEA

Hoy les saludo desde mi oficina en casa, ubicada en mi propiedad campestre en Canadá.

Quiero compartir algunas ideas sobre cómo beneficiarse de Club ONE, el sistema de bonificaciones incluido en el plan de compensación ASEA ONE.

Existen dos niveles de bonificación que se pueden alcanzar en cada ciclo de 4 semanas:

- Con 8 puntos se alcanza Club ONE.
- Con 15 puntos se alcanza Club ONE Plus.

Especialmente durante **sus primeros 3 meses con ASEA**, reunir esos puntos puede permitirle ganar **varios cientos de dólares estadounidenses en bonos en efectivo**, además de aumentar sus comisiones.

Puede descargar una **guía detallada de Club ONE en la parte 2 de esta página de entrenamiento**.

Sin embargo, en sus primeros días con ASEA **no dedique horas estudiando el plan de compensación**. Para maximizar su beneficio financiero, simplemente concéntrese en **practicar lo que aprende en la parte 1 de nuestra Guía de Éxito ASEA**.

Siga esta sencilla regla práctica:

Usted puede hacer **tanto o tan poco como desee, y recibirá comisiones por cada venta que realice**, siempre que su cuenta permanezca activa.

Su cuenta se mantiene activa generando un **mínimo de 100 puntos de volumen, llamados P.V. (Personal Volume)**.

Esto se logra mediante:

- sus propias compras para consumo personal o reventa
- las compras realizadas por sus clientes

Ejemplos:

- **4 botellas de ASEA generan 100 puntos.**
- **Cada tubo de Renu 28 genera 30 puntos.**

INGRESOS EXTRA CON CLUB ONE

Si desea aprovechar al máximo los **generosos bonos que ASEA ofrece a los nuevos Brand Partners durante sus primeros 3 meses**, le recomiendo planificar:

- **Inscribir al menos 4 nuevos Brand Partners por mes, o**
- **Inscribir 8 nuevos clientes, o**
- **Cualquier combinación entre ambos.**

Si se conforma con un ingreso menor, puede hacer menos.

Pero ¿Por qué no aspirar a **ganar cientos de dólares en bonos adicionales**, además de las comisiones normales que recibirá por las compras de sus clientes y asociados?

Si puede soñarlo, puede lograrlo.

¿Puede imaginarse formando un equipo exitoso de **ASEA Brand Partners**?

¿Puede verse teniendo numerosos clientes satisfechos que aman nuestros productos, que los reciben automáticamente en su casa cada mes, mientras usted recibe un cheque cada vez que realizan su compra?

SISTEMA DE PUNTOS CLUB ONE

El sistema de puntos Club ONE funciona de la siguiente manera:

Inscribir un nuevo Brand Partner otorga 4 puntos.

Inscribir un nuevo cliente con pedido por suscripción otorga 3 puntos.

Un cliente con compra única otorga 2 puntos.

Convertir un cliente en Brand Partner otorga 1 punto.

Ayudar a un asociado a calificar para Club ONE otorga puntos adicionales.

Ayudar a un asociado a obtener el Bono Director 300 otorga puntos adicionales.

Estos puntos se acumulan y permiten alcanzar los niveles:

El nivel Club ONE se alcanza con 8 puntos.

El nivel Club ONE Plus se alcanza con 15 puntos.

BONO DIRECTOR 300

Si está dentro de sus **primeros tres meses con ASEA**, asegúrese de **ganar su Bono Director 300**.

En su oficina virtual encontrará un indicador que muestra **cuánto progreso lleva hacia este bono**.

Para obtenerlo, debe cumplir lo siguiente:

Dentro de un período de 4 semanas, durante tus primeros 3 meses con ASEA, debes recibir pagos al menos 2 veces en el rango de Director 300, y generar un volumen de ventas de grupo personal (P.G.V.) de 1200.

Esto corresponde a la suma del volumen generado por las personas que tú has patrocinado personalmente, más el volumen de las personas que ellos han patrocinado, y así sucesivamente en toda la red, incluyendo también todo el volumen de ventas provenientes de sus clientes.

Ejemplo de volumen generado por productos:

Una caja de bebida ASEA Redox genera 100 puntos.

Un tubo de Renu 28 genera 30 puntos.

Obtener el **Bono Director 300** significa ganar **300 dólares adicionales**, además de todas sus otras comisiones y bonificaciones.

Para comprender mejor los requisitos para ser **Director 300**, observe el video resumen del plan de compensación.

IMPORTANCIA DEL PEDIDO AUTOMÁTICO (AUTOSHIP)

Al inscribir personas, siempre asegúrese de que puedan **beneficiarse del envío automático mensual**.

Hay muchas ventajas.

Para usted: genera ingresos mensuales recurrentes.

Para el cliente: obtienen puntos de recompensa de lealtad.

El sistema de recompensas funciona así:

Los nuevos clientes reciben un 20 % en puntos de recompensa.

Los clientes de largo plazo reciben un 30 % en puntos de recompensa.

Esto significa que **cada cuarta o quinta compra pueden recibir un producto gratis de valor equivalente**.

RESULTADOS DEL PRODUCTO

Después de 3 meses de consumo:

El 93 % de las personas que consumen **ASEA Redox** reportan resultados significativos.

Los beneficios de **Renu 28** para el cuidado de la piel **se acumulan con el tiempo.**

BENEFICIOS ADICIONALES DEL AUTOSHIP

El pedido automático ofrece varios beneficios.

Descuento: 10 % menos que el precio minorista.

Renovación anual: los asociados con 6 meses de autoship no pagan renovación.

Flexibilidad: el cliente puede cambiar o cancelar el pedido en cualquier momento.

El pedido automático **nunca se convierte en una obligación**, pero mientras se mantenga activo **las personas continúan disfrutando de sus beneficios.**
