

BONO RESIDUAL SEMANAL

RANGO	VOLUMEN PARA CALIFICAR	MIEMBROS ACTIVOS REQUERIDOS	RESIDUALES SEMANALES	MÁXIMO POR LÍNEA
PLATINO 150	435	3	\$37.50	N/A
PLATINO 600	1,740	12	\$150	4 / 4 / 4
PLATINO 1000	4,350	30	\$250	12 / 12 / 6
PLATINO 2000	10,875	75	\$500	30 / 30 / 15
PLATINO 5000	32,625	225	\$1,250	90 / 90 / 45
CHAIRMAN 10	72,500	500	\$2,500	200 / 200 / 100
CHAIRMAN 25	181,250	1,250	\$6,250	500 / 500 / 250
CHAIRMAN 50	362,500	2,500	\$12,500	1000 / 1000 / 500
CHAIRMAN 100	725,000	5,000	\$25,000	2000 / 2000 / 1000
CHAIRMAN 250	2,175,000	15,000	\$62,500	6000 / 6000 / 3000
CHAIRMAN 500	4,350,000	30,000	\$125,000	12000 / 12000 / 6000

PAQUETE PLATINO



CLIENTE PLATINO	PLATINO PLUS	PLATINO IBO	PLATINO PLUS IBO
ACADEMIA iML	ACADEMIA iML	ACADEMIA iML	ACADEMIA iML
iML TV	iML TV	iML TV	iML TV
ESCÁNER ARMÓNICO	ESCÁNER ARMÓNICO	ESCÁNER ARMÓNICO	ESCÁNER ARMÓNICO
DAILY SWING TRADES	DAILY SWING TRADES	DAILY SWING TRADES	DAILY SWING TRADES
REFIERE A 2 Y OBTÉN MEMBRESÍA GRATIS	iML FUSION TRADER FX SIGNALSLIVE REFIERE A 2 Y OBTÉN MEMBRESÍA GRATIS	PLAN DE COMPENSACIÓN	SWIPE TRADES iML FUSION TRADER FX SIGNALSLIVE PLAN DE COMPENSACIÓN
\$195 \$145 MENSUALES	\$235 \$185 MENSUALES	\$210 \$160 MENSUALES	\$250 \$200 MENSUALES

BONO DE CLIENTES

REFIERE A DOS Y OBTÉN MEMBRESÍA GRATIS

*BONO POR REFERIR CLIENTES: SI UN CLIENTE REFERE A 2 CLIENTES CON PAQUETE PLATINO QUE SE MANTENGAN ACTIVOS ANTES DE TU SIGUIENTE RECONSUMO, TU MEMBRESÍA DEL SIGUIENTE MES ES COSTO CERO, MIENTRAS ESOS CLIENTES SE MANTENGAN ACTIVOS.

EJEMPLO: SI UN CLIENTE PAGA EL 15 DE AGOSTO TIENE HASTA EL 15 DE SEPTIEMBRE PARA REFERIR 2 CLIENTES CON PAQUETE PLATINO, SI ESO SE CUMPLE, ESE CLIENTE TIENE SU RECONSUMO DE SEPTIEMBRE GRATIS

BONO DE INCIO RÁPIDO / BONO DE CONSTRUCTOR DE EQUIPOS (SÓLO IBO)

\$35 POR CADA REFERIDO DIRECTO

\$10 POR CADA REFERIDO EN EL SEGUNDO NIVEL (PLATINO 600)

\$5 POR CADA REFERIDO EN EL TERCER NIVEL (PLATINO 1000)

GANA \$35
POR LOS REFERIDOS DIRECTOS

*MÁXIMO POR PIERNA: CUANDO SE ALCANZA UN RANGO, SÓLO SE PUEDE APROVECHAR HASTA EL 40% DEL VOLUMEN GRUPAL REQUERIDO DE CADA UNA DE TUS 3 PIERNAS PARA CALIFICAR.

REGLA DE CLIENTES (55/45): CUANDO SE ALCANZA UN RANGO, UN MÍNIMO DEL 55% DEL TOTAL DEL VOLUMEN GRUPAL DEBE PROVENIR DE CLIENTES (NO-IBO) EN CADA PIERNA, ESTO SIGNIFICA QUE CADA PIERNA DENTRO DE TU ORGANIZACIÓN DEBE CONTENER UN 55% DE CLIENTES ACTIVOS SI QUIERES QUE TE CUENTE EL 100% DEL VOLUMEN DE ESA PIERNA. SI EL VOLUMEN DE CLIENTES ES INFERIOR A 55% DEL TOTAL, EL SISTEMA AUTOMÁTICAMENTE CALIFICARÁ EL VOLUMEN QUE PRECEDE PARA ENCONTRAR EL ANTERIOR RANGO BALANCEADO CON LA REGLA DE 55/45.

REQUISITOS DE PRSV: EN CADA RANGO, CIERTA CANTIDAD DE PRSV (VOLUMEN DE VENTA PERSONAL) ES REQUERIDA CONSULTA EL PLAN DE COMPENSACIÓN PARA MÁS DETALLES.