ANEXO No. 1
PLAN DE COMPENSACIÓN

GLOSARIO:

RED: Es un equipo de ventas creado por un vendedor independiente que hace parte de la unidad de negocio B2C, donde gana por sus ventas, pero adicional recibe una ganancia por las ventas generadas por las personas que hagan parte de su estructura o equipo de ventas.

VENTA: Es la aceptación de un usuario para adquirir el servicio de asistencia por el valor correspondiente siempre y cuando sea aceptada por la empresa facturadora y recaudadora del valor de los servicios de asistencia, esta se realiza luego de un ofrecimiento comercial que hacen los vendedores independientes (Padres, Hijos y Nietos) de los servicios de asistencia que ofrecen nuestros aliados bajo una explicación de los excelentes beneficios que obtienen al ser usuarios de estos.

APP: Aplicativo desarrollado por la compañía de uso exclusivo y privado para nuestra RED de vendedores independientes con el fin de que estos vendan y promocionen los productos asistenciales.

VENDEDOR INDEPENDIENTE PADRE: Es el Vendedor independiente más experimentado que por su capacidad de liderazgo y de creación de su equipo de trabajo, cuenta bajo su RED con Vendedores Independientes (hijos y nietos) que le aportan a maximizar sus ingresos por sus propias ventas y las de su RED. Los hijos son vinculados directamente por él y los nietos son vinculados por sus hijos generando así dos (2) descendencias.

VENDEDOR INDEPENDIENTE HIJO: Es el vendedor independiente que se ha afianzado con ventas exitosas propias y que ya están generado un ingreso por una(s) persona(s) adicional(es), cuentan con por lo menos una ascendencia que es el vendedor independiente que los vinculó y con una descendencia, es decir vendedores independientes vinculados directamente por él, a los cuales está entrenando para potencializar sus ventas y así aumentar sus ingresos.

VENDEDOR INDEPENDIENTE NIETO: Es el vendedor independiente que se vincula a través de una RED para adquirir la experiencia, crecer en el mercadeo multinivel, formarse como vendedor exitoso con la posibilidad de generar su propia RED que lo podrá llevar a ser vendedor independiente (Padre), cuenta con ascendencia, pero no cuenta con ninguna descendencia (Hijo o Nieto), esto hasta que vincule vendedores a su red.

COMPENSACIÓN: Retribución por medio de un pago a nuestra red de Vendedores Independientes, por un trabajo excelente y profesional que concluye en la generación de ventas directas del producto asistencial o las que realicen la red de vendedores.

META: Es el fin y el logro que puede fijarse un Vendedor Independiente con la finalidad de maximizar sus ingresos y por esto lograr compensaciones adicionales por parte de la compañía.

ASISTENCIA: Es un paquete de servicios integrados que brinda colaboración, seguridad y protección para el hogar (plomero, cerrajero, vidriero entre otros) y servicios a los integrantes del hogar (niños(as), Adolescentes, jóvenes, adultos y mascotas) como orientación telefónica, escolar, jurídica y veterinaria. Estos servicios son prestados por las empresas aliadas de B2C.

CICLO DE FACTURACIÓN A VENDEDORES INDEPENDIENTES: Se entiende por ciclo de facturación las ventas realizadas del 26 de cada mes al 25 del mes siguiente.

PLAN DE BENEFICIOS DE COMPENSACION B2C

Por la gestión en el mercadeo, promoción y venta de los productos que comercializa B2C de las compañías aliadas, premiamos la fidelidad de los vendedores independientes y la de su red, el plan de compensación está dividido en tres (3) fases de crecimiento así:

Modelo de promoción y venta: Esta es la fase inicial, en la cual se contempla la incorporación al equipo de una manera autónoma como vendedor independiente, que permitirá recibir de parte de nuestra empresa o empresas aliadas, la capacitación, accesos a nuestros sistemas y el acompañamiento requerido para empezar el ciclo de formación en el cual el vendedor independiente adquiere habilidades para la comercialización e incorporación de usuarios de su grupo cercano.

En esta Fase el vendedor independiente debe cumplir con lo siguiente:

1. Capacitación inicial: Asistir a una capacitación que será brindada por nuestros entrenadores a través del esquema de comunicaciones definido por la compañía o compañías aliadas de manera presencial, videollamada entre otros.

2. Ingreso a nuestra plataforma: Una vez realizada la capacitación, la compañía proporcionará los accesos necesarios a las aplicaciones donde el vendedor independiente deberá ingresar y registrarse a través de sus propias herramientas (celular, computador, internet, etc) para empezar la gestión independiente de ventas.

3. Aportar documentos de Incorporación: Los documentos requeridos para hacer parte de este proceso son:

   1. Documento de identidad.
   2. Documento de vinculación.
   3. Certificación bancaria.
   4. Foto (3*4)
   5. RUT

   Parágrafo primero: El vendedor independiente tendrá su perfil y acceso al aplicativo para ventas hasta el momento en que manifieste de forma expresa e inequívoca que no desea continuar como vendedor independiente de B2C.

Business to Consumer

PLAN GENERAL DE COMPENSACIÓN

Todo Vendedor Independiente percibirá una compensación que guarda directa relación por cada venta la cual dependerá de su tiempo, esfuerzo, dedicación y constancia. Esta recompensa está determinada así:

	No. De Ventas Mensuales	Valor de Venta
Compensación por venta Individual	De 1 a 78 ventas	$ 11.000
	79 ventas en adelante	$ 15.000

Al igual que al mejorar su nivel de ventas podrá percibir los siguientes bonos económicos cuando logre el siguiente nivel de ventas:

Bonos económicos Mensuales	
De 150 a 250 ventas	$ 100.000
251 ventas en adelante	$ 150.000

ESQUEMA DE ASCENSO

EL modelo de ascenso de la empresa B2C se genera cuando el vendedor Independiente ingresa nuevos vendedores independientes creando su RED y estos a su vez ingresen nuevos vendedores independientes, logrando que el PADRE crezca su nivel de estatus dentro de la compañía y a la vez que genere nuevos ingresos por las ventas realizadas por su hijos y nietos.

1. **Modelo Aspiracional y/o Ascenso:** RED DE UTILIDAD: En esta el vendedor independiente tendrá la oportunidad de construir una base sólida incorporando a más personas de su núcleo cercano o fuera de él, para hacer parte del emprendimiento,

facilitando que inicien su propio negocio. Así mismo, el Vendedor independiente recibirá ingresos adicionales por las ventas que realicen los vendedores independientes que incorporó a su a RED.

Con cada nueva venta de cada nuevo Vendedor Independiente que el vendedor independiente incorpore, podrá obtener:

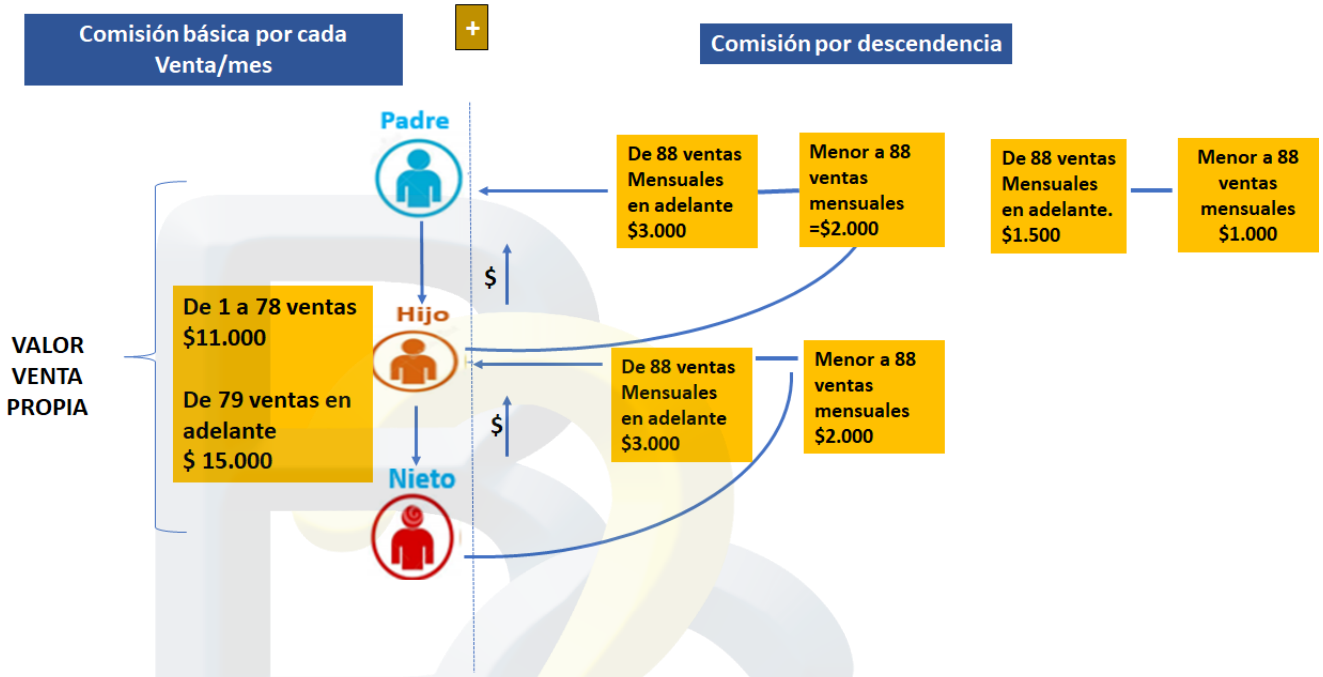
Clase de vendedor Independiente	No. De Ventas Mes	Compensación para el Padre
HIJO	Mayor o igual a 88 ventas mes	$ 3.000
	Menor a 88 ventas mes	$ 2.000

2. **Modelo de Crecimiento y/o ascenso:** Esta fase premia la capacidad de liderazgo y motivación del Vendedor Independiente hacia su grupo base para lograr que ellos ingresen a la fase de "modelo aspiracional", es decir, el ingreso de nuevos integrantes permitiendo el crecimiento de la RED e ingresos adicionales.

   Al lograr que el grupo base es decir los "nietos" incorporen nuevos Vendedores Independientes su ascendencia directa obtendrá la siguiente compensación:

Clase de descendencia	No. De Ventas Mes	Compensación para el Padre
NIETO	Mayor o igual a 88 ventas mes	$ 1.500
	Menor a 88 ventas mes	$ 1.000

De tal manera que el esquema de compensación será el siguiente:



Nota: Cada Hijo o Nieto puede convertirse en Padre, y así mismo generar una descendencia por lo cual empezaría a obtener ingresos de las ventas de esta.

REGLA ÚNICA DE ASCENSO: El método de remuneración solamente se extiende hasta el tercer grado de descendencia, esto es, cada RED (grupo de venta) estará conformado por tres (3) líneas (Padre-Hijo- Nieto), sin embargo, el tercer eslabón (Nieto) podrá convertirse en Hijo o Padre a medida que incorpore vendedores independientes y que estos realicen la misma operación, repitiéndose el esquema siempre con tres (3) miembros de grado de descendencia. Así pues, un Vendedor Independiente podrá ser Nieto en una RED y ese mismo tener la calidad de Padre respecto de otra RED de tres miembros que se formará con el vendedor independiente nuevo que vinculó (Hijo) y con el que este último trajo (Nieto).

Modo de pago: El pago de las compensaciones se realizará mediante transferencia electrónica en su cuenta bancaria o por medio de Efecty según selección realizada, dentro de los quince (15) hábiles siguientes al cierre del ciclo de facturación.

COORDINACION DE LA RED. Cada vendedor independiente al momento de fomar su nueva RED deberá gestionar el proceso de vinculación de sus vendedores independientes ante la empresa garantizando que se cumpla los siguientes requisitos:

1. Incorporación del nuevo integrante de la RED a la empresa B2c como vendedor independiente (firma del documento de vinculación).
2. Registro correcto del vendedor independiente en la Herramienta suministrada por B2C para realizar la gestión de venta.
3. Garantizar que la persona vinculada, aporte los documentos de incorporación tales como (documento de identidad, documento de vinculación, certificación bancaria, Rut y foto).
4. Garantizar que la empresa B2C realice la activación de la cuenta del nuevo vendedor independiente de su RED.
5. Entrenar e informar al nuevo vendedor independiente en los procesos de venta y registro diseñados, autorizados y publicados por B2C.
6. Validar los reportes de gestión suministrado por B2C en la herramienta destinada para generar la gestión.
7. Garantizar el acompañamiento y retroalimentación continua a sus integrantes de la RED con el fin de promover el incremento de las ventas de su RED y crecimiento de esta con nuevos Integrantes y que estos a su vez incorporen nuevos vendedores independientes.

PERMANENCIA DEL VENDEDOR INDEPENDIENTE EN LA EMPRESA:

Todo vendedor independiente permanecerá activo siempre y cuando en el mes genere ventas propias o por parte de algún integrante de su RED.

La calidad de vendedor independiente ACTIVO se perderá en los siguientes casos:

1. Si pasados tres (3) meses de vinculación no realizan la creación de RED (Hijos y/o Nietos).

2. Al no generar ventas, tanto (propias o por parte de algún integrante de su RED) por más de tres (3) meses consecutivos., B2C deshabilitará al usuario, en caso que el vendedor independiente desee habilitar nuevamente su usuario deberá enviar un correo electrónico comercial@b2c.net.co y el equipo de soporte de B2C se pondrá en contacto, para proceder con una nueva vinculación si lo considera pertinente de acuerdo a los criterio de cumplimiento en ventas y/o calidad demostrados durante la relación contractual.