

# Definiciones

**Puntos Comisionables:** Valor comisionable asignado por Kitchen Fair a cada producto, los cuales se acumulan cada vez que se hace una compra y son la base para el cálculo de comisiones e incentivos.

**Volumen de Puntos:** La cantidad de puntos calificados generados por las compras mensuales comisionables de un Distribuidor a la Compañía.

**Comisiones:** Ganancias obtenidas a través del Plan de Compensación.

**Ventas Personales (VP):** El total de las compras de productos comisionables acreditadas a un Distribuidor en un determinado período comisionable.

**Volumen de Equipo (VE):** El total de ventas personales del Líder del equipo más las ventas personales de todos los Consultores, Consultores Premium y Gerentes Junior directos o indirectos en su Equipo.

**Distribuidor Activo:** Para que un Distribuidor sea considerado activo, debe registrar por lo menos una orden comisionable en los últimos 12 meses consecutivos.

**Compresión:** Efecto por el cual un Distribuidor pasa a formar parte de la organización de su Líder ascendente inmediato en el caso de que su patrocinador directo pierda su posición como Líder o se inactive.

**Consultor:** Toda persona que firma un Acuerdo con Kitchen Fair y adquiere uno de los Equipos de Carrera ofrecidos por la Compañía.

**Consultor Premium:** Todo consultor que ha patrocinado personalmente a otro con cualquiera de los equipos de carrera vigentes, como se explica en el Paso #2 del Plan de Compensación.

**Gerente Junior:** Su organización de ventas incluye sus Ventas Personales más las de todos sus Consultores y/o Consultores Premium directos o indirectos. Debe cumplir con requisitos mensuales para mantener este título.

**Líder:** Distribuidor de Kitchen Fair con la posición de Gerente en adelante.

**Equipo:** La organización total de ventas bajo un Líder, integrado por todos sus Consultores, Consultores Premium y Gerentes Junior directos e indirectos.

**Gerente:** El Líder a cargo de un Equipo que ha calificado para obtener este título. Su organización de ventas incluye sus Ventas Personales, más las de todos sus Consultores, Consultores Premium y Gerentes Junior.

**Director:** Para alcanzar este nivel, un Gerente debe promover directamente a otro Gerente que se mantenga activo y los dos deben cumplir con los requisitos mínimos de mantenimiento mensual.

**Director con Señoría:** Para alcanzar este nivel, un Líder debe promover directamente de 2 a 3 Gerentes que se mantengan activos. El y sus Líderes deben cumplir con los requisitos mínimos de mantenimiento mensual.

**Director Ejecutivo:** Para alcanzar este nivel, un Líder debe promover directamente de 4 a 7 Líderes que se mantengan activos. El y sus Líderes deben cumplir con los requisitos mínimos de mantenimiento mensual.

**Director Ejecutivo con Señoría:** Para alcanzar este nivel, un Líder debe promover directamente a 8 o más Líderes que se mantengan activos y cumplir con los requisitos mínimos de mantenimiento mensual.

**Grupo:** La organización de ventas bajo un Director Ejecutivo incluyendo su Equipo Central. Incluye a todos los Líderes directos e indirectos promovidos en su organización, excluyendo aquellos que ya han logrado el título de Director Ejecutivo.

**Requisitos de Mantenimiento Mensual como Líder:** Para un Líder poder retener su título, debe de mantener los requisitos descritos en una de las 2 opciones en el Paso # 4 del Plan de Compensación. En el caso de Directores en adelante también deben de mantener el requerido número de Líderes frontales descritos en el Paso # 5 del mismo plan para mantener su título. Directores Ejecutivos y Directores Ejecutivos con Señoría están exentos del requisito de ventas personales.

**Mes de gracia:** Período de tiempo durante el cual un Líder puede mantener su título a pesar de no cumplir con sus calificaciones mínimas durante el año calendario comisionable (enero a diciembre). Meses de gracia por título: Gerente Junior, Gerentes: 2; Directores, Directores con Señoría: 3; Directores Ejecutivos: 6. Si un Líder no cumple con sus requisitos mensuales después de haber tomado sus correspondientes meses de gracia perderá su título automáticamente, convirtiéndose nuevamente en Consultor Premium.



## Momentos Inolvidables...

Serán los que vas a vivir con tu familia gracias a los fabulosos viajes e incentivos que Kitchen Fair ofrece a sus Distribuidores.

¡Ganarlos puede ser muy fácil... y disfrutarlos con tus seres queridos es un sueño hecho realidad!



plan de compensación

# kitchen fair



L80421KF

Kitchen Fair®2011. Este documento ha sido diseñado para la capacitación de Distribuidores Independientes de Kitchen Fair en México. Todos los derechos y contenido de este documento son propiedad de Kitchen Fair®. Se prohíbe la copia o reproducción, así como la adaptación o alteración del contenido bajo ningún concepto, sin la correspondiente autorización previa y por escrito de Kitchen Fair®. Envía tus sugerencias u opiniones a nuestro Departamento de Mercadeo: mercadeo@kitchenfaircookware.



## PASO 1 - Iníciate como Consultor de Kitchen Fair

Empieza tu exitosa carrera como Consultor adquiriendo un Equipo de Carrera, el cual contiene las herramientas básicas para tu capacitación y para iniciar tu negocio de manera productiva.

**Tú recibes** - 30% de descuento del precio cliente en los productos Kitchen Fair.

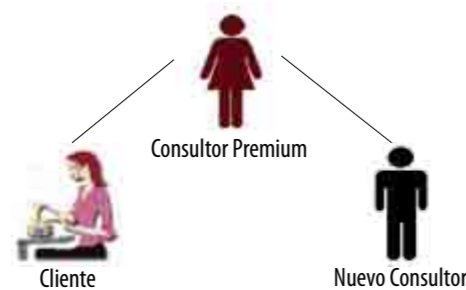
## PASO 2 - Promuévete a Consultor Premium

Patrocina a un nuevo Consultor con cualquiera de los equipos de carrera vigentes. Este deberá hacer un pedido mínimo de 375 puntos dentro de los siguientes 30 días después de haber ingresado a la Compañía, y tú deberás tener ventas personales de por lo menos 375 puntos el mismo mes en que se registre el contrato y el pedido de tu nuevo Consultor.

### Tú recibes:

- 35% de descuento del precio cliente en los productos Kitchen Fair.
- 5% de comisión sobre las ventas personales de tus Consultores patrocinados personalmente.

\*Esta promoción es efectiva el siguiente mes después de haber logrado los requisitos de calificación.



## PASO 3 - Promuévete a Gerente Junior

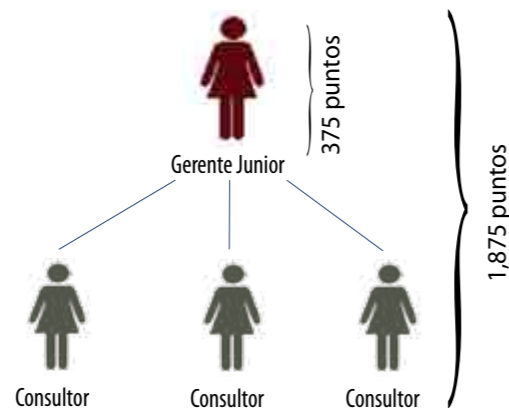
Empieza tu carrera como Empresario Kitchen Fair al lograr tu primer título y sus beneficios financieros. El siguiente mes después de que registres Ventas Personales de 375 puntos, Ventas de Equipo Junior de 1,875 puntos y tengas 3 Consultores Personales, serás promovido a Gerente Junior. Estos son los mismos requisitos mensuales de mantenimiento de un Gerente Junior.

### Promuévete a Gerente Junior

| Requisito                  | Mes de Calificación      |
|----------------------------|--------------------------|
| Mínimo Ventas Personales   | 375 puntos               |
| Mínimo Ventas de Equipo    | 1,875 puntos             |
| Mínimo Patrocinio Personal | 3 Consultores Personales |

### Tú recibes:

- 35% de descuento del precio cliente en los productos Kitchen Fair.
- 5% de comisión sobre las ventas personales de tus Consultores patrocinados personalmente.
- 3% de las ventas de tu equipo.



## PASO 4 - Promuévete a Gerente

Al desarrollar tus atributos como Líder y crear una organización, te haces merecedor a bonificaciones adicionales.

### Requisitos de Calificación

Una vez que eres Gerente Junior, el mes que cumplas con los siguientes requisitos terminas la calificación como Gerente y serás promovido el siguiente mes.

Para calificar, el 50% del Volumen de Equipo requerido debe ser generado por los otros miembros del equipo.

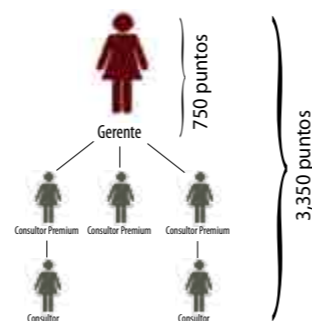
| Requisito                | Mes de Calificación        |
|--------------------------|----------------------------|
| Mínimo Ventas Personales | 750 puntos                 |
| Mínimo Ventas de Equipo  | 3,350 puntos               |
| Mínimo de Consultores    | 9 Consultores en el Equipo |

### Forma tu Organización

Ya como Gerente has comenzado a crear tu organización. Para mantener tu título como Líder debes generar mensualmente los requisitos de una de las dos siguientes opciones:

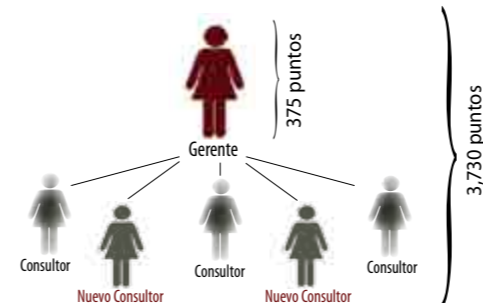
#### Opción 1

Un mínimo de 750 puntos en VP, 3,350 puntos en VE, y 5 Consultores en el equipo.



#### Opción 2

Un mínimo de 375 puntos en VP, 3,730 puntos en VE, 2 nuevos Consultores patrocinados personalmente, y un total de 5 Consultores en tu equipo.



### Tú recibes:

- 35% de descuento del precio cliente en los productos Kitchen Fair.
- 5% de comisión sobre las ventas personales de tus Consultores patrocinados personalmente.
- 5% de comisión adicional sobre las ventas de todos los nuevos reclutas del equipo por 5 meses consecutivos, a partir del mes en que su contrato fue registrado.
- Un Bono de Liderazgo que te permite ganar desde un 5% hasta un 10% sobre las ventas de tu equipo dependiendo del volumen que éste genere al mes:

| Venta de Equipo (Puntos) | Bono |
|--------------------------|------|
| 3,350 - 4,849            | 5%   |
| 4,850 - 6,949            | 6%   |
| 6,950 - 9,099            | 7%   |
| 9,100 - 10,699           | 8%   |
| 10,700 - 16,049          | 9%   |
| 16,050 en adelante       | 10%  |

## PASO 5 - Crea Líderes

Al crear nuevos Líderes puedes obtener ganancias adicionales hasta de 4 generaciones de Líderes en tu organización. La cantidad de Líderes frontales determinará de cuántas generaciones recibirás ganancias.

### Bono Organizacional

| Generaciones | Líderes Frontales | 1 | 2-3 | 4-7 | 8 o más |
|--------------|-------------------|---|-----|-----|---------|
|              | 1ra.              |   | 5%  |     |         |
| 2da.         |                   |   | 5%  |     |         |
| 3ra.         |                   |   |     | 5%  |         |
| 4ta.         |                   |   |     |     | 3%      |

### Tú recibes:

- 35% de descuento del precio cliente en los productos Kitchen Fair.
- 5% de comisión sobre las ventas personales de tus Consultores patrocinados personalmente.
- 5% de comisión adicional sobre las ventas de todos los nuevos reclutas del equipo por 5 meses consecutivos, a partir del mes en que su contrato fue registrado.
- Un Bono de Liderazgo que te permite ganar desde un 5% hasta un 10% sobre las ventas de tu equipo dependiendo del volumen que éste genere al mes.
- Al promover directamente a otro Gerente y cumplir con los requisitos mensuales de mantenimiento todo Director, Director con Señoría o Director Ejecutivo, podrá sumar el volumen de Equipo del nuevo Gerente como parte del volumen de su equipo central para recibir el Bono de Liderazgo por 6 meses consecutivos, a partir del mes en que el nuevo Gerente es promovido.
- 5% de comisión sobre las ventas de equipo de los Líderes de tu organización y sus respectivas generaciones de acuerdo a tu título.
- Como Director Ejecutivo con Señoría calificado ganas 3% de comisión sobre las ventas de los Líderes hasta tu cuarta generación.
- Como Director Ejecutivo puedes ganar un Bono de Grupo, Lealtad, Duplicación y Permanencia.

### Bonos Adicionales para Directores Ejecutivos (DE)

#### Bono de Grupo

Este bono es pagado a todos los Directores Ejecutivos de acuerdo a la productividad acumulada mensualmente por su grupo central.

| Ventas de Grupo (Puntos) | % Bono |
|--------------------------|--------|
| 18,200 - 25,699          | 2.5%   |
| 25,700 - 36,399          | 3.0%   |
| 36,400 - 53,499          | 3.5%   |
| 53,500 o más             | 4.0%   |

#### Bono de Lealtad

Todo Director Ejecutivo que acumule 500,000 puntos en ventas de grupo central dentro del año calendario (enero-diciembre), recibirá un Bono de \$10,000 pesos al final del año.

#### Bono de Duplicación

Cada vez que un Director Ejecutivo promueve un nuevo Director Ejecutivo por primera vez, el Director Ejecutivo patrocinador recibirá un Bono de \$20,000 pesos en efectivo.

#### Bono de Permanencia

El DE que tenga DE frontales recibirá \$10,000 pesos en efectivo por cada director ejecutivo frontal después del cierre final del año. Para recibir este Bono, tanto el DE patrocinador como el DE directo tienen que haber pasado el año calendario sin haber tomado un mes de gracia. Además, el DE patrocinador debe haber registrado por lo menos 75,000 puntos acumulativos en ventas de equipo central durante el año calendario.