

REALIZZARE AL MEGLIO IL QUADRA PLAN

Quando è stato introdotto, il Quadra-Plan Agel è stato salutato come il piano di remunerazione più innovativo degli ultimi decenni. Certamente è il piano più remunerativo del mercato. Abbiamo costantemente pagato un massimo del 51% al mese ai nostri Team member, e anche eccedendo questa percentuale. Negli anni recenti il CAP è diventato effettivo e i team member dell'Advisory Board e le persone della Corporation hanno impegnato molti giorni dibattendo e valutando molti suggerimenti e possibilità per risolvere il problema del CAP e fare un piano ancora migliore. Questo fantastico nuovo miglioramento è il risultato di questo grande lavoro. Abbiamo tenuto conto i mercati esistenti e quelli che abbiamo intenzione di aprire. Questi miglioramenti sono attenti all'equilibrio necessario per promuovere la crescita nelle organizzazioni, finanziare la ricerca di nuovi prodotti, l'espansione internazionale e la profittabilità degli azionisti. Siamo stati attenti alle economie locali così come la necessità di avere la miglior leadership intorno al mondo. Infine, non abbiamo avuto paura di prendere decisioni difficili per garantire una produttività a lungo termine di tutte le parti.

Il Quadra-Plan Agel è un punto fermo nell'innovazione del Network Marketing, e questi miglioramenti assicurano che noi continueremo a essere i migliori nel settore per molti anni a venire. Questo piano garantirà:

- Posizionarti come il più competitivo della concorrenza
- Eliminare il CAP
- Migliorare la ritenzione
- Creare crescita di volume
- Facilitare un aiuto corretto dell'upline
- Sviluppare maggiori vendite al dettaglio e la cultura del prodotto.

Cosa c'è di nuovo... Ci sono 10 modi di guadagnare.

UN NUOVO ELEMENTO E' STATO AGGIUNTO PER LE QUALIFICHE PIU' ALTE: "MAD MONEY"

MIGLIORA LA PROFITABILITA' DEI CV PERSONALI

Ora i primi 100 CV serviranno per qualificare il tuo income center. Tutti i CV addizionali risulteranno sul volume della tua gamba corta. Questo renderà più profittevole i grandi volumi.

RISTRUTTURAZIONE DEL PRIMO ORDINE

Abbiamo ridotto il prezzo e il numero dei prodotti nel Kit Executive per meglio adattarsi alla economia del momento. Abbiamo anche aggiunto un Professional Kit che offre ancora un maggior sconto sui prodotti.

NUOVO PROGRAMMA CLIENTE PRIVILEGIATO

Il nuovo programma è già stato lanciato in molti mercati ed è già un successo. Tutti gli ordini fatti dal cliente privilegiato producono una commissione ad un livello di CV ridotto ma offre un margine di guadagno maggiore. **Esempio:**

	VECCHIO	NUOVO
Prezzo di vendita	U\$65	U\$60
CV	50	20
Margine di guadagno	U\$5	U\$15

NB: questi CV ridotti sono applicabili solamente agli ordini fatti e spediti alle persone registrate come Clienti Privilegiati. Tutti gli ordini dei TM continueranno ad avere un tasso di conversione di circa l'80%. Questa innovazione ha lo scopo di promuovere la vendita dei prodotti e di garantire un buon margine di guadagno.

RICHIEDE TEAM MEMBER SPONSORIZZATI PERSONALMENTE E ATTIVI IN ENTRAMBE LE GAMBE.

Questo cambio richiede che il team member abbia sponsorizzato personalmente un nuovo team member in entrambe le gambe e attivi con almeno 50CV. Un team member che ha CV personali, ma team member attivi in una sola gamba, riceverà il margine di guadagno, la provvigione sul primo ordine ma non accederà al TVC 4 al LMB e altri bonus previsti del piano.

NB: questi requisiti sono derogati nei mesi di Ottobre e Novembre per dare a tutti il tempo di avere un team member attivo in ciascuna delle gambe.

PROGRAMMA SALVADANAIO TVC

Questo è probabilmente il cambiamento più grande, e anche quello che produrrà i migliori risultati a lungo termine. I team member che sono stati sponsorizzati con il Kit Executive e Professional riceveranno ora il 7% di TVC al mese. Un 3% addizionale sarà messo in un salvadanaio per conto loro. Se saranno attivi per 12 mesi consecutivi riceveranno un bonus del 3% al loro anniversario. Inoltre se in downline hanno team member che riceveranno a loro volta il bonus annuale, il LMB sarà pagato all'upline sullo stesso bonus.

TVC RIDOTTI PER PICCOLI TEAM MEMBER

Dato che molti Team Member che si iscrivono con il Kit Scoperta sono prevalentemente orientati alla sola vendita del prodotto e non alla costruzione di una organizzazione, hanno il diritto di ricevere il 7% del TVC invece dell'attuale 10%. Questo aiuterà a ridurre il CAP e incoraggerà a fare l'upgrade al Kit Executive.

NB: Tutti i team member sponsorizzati con il Kit Scoperta possono fare l'upgrade al Kit Executive a soli 400 CV fino al 31 Dicembre 2010. Se scelgono di non fare l'upgrade possono essere esentati PER SEI MESI e ricevere il 7% al mese mentre il 3% sarà accreditato al loro conto salvadanaio.

NUOVI LIVELLI DI QUALIFICAZIONE

Ci sono nuovi entusiasmanti livelli di qualificazione con alcuni cambiamenti, nuove qualifiche e l'aggiunta di "Power line". Gli attuali livelli di Supervisor, Manager, Senior Manager e Director rimangono gli stessi. I livelli più alti sono stati modificati e ne sono stati aggiunti di nuovi. Le nuove qualifiche possono essere raggiunte con uno specifico numero di linee Director (linee sponsorizzate personalmente che contengono almeno un Director qualificato) o "Power line" che sono linee personalmente sponsorizzate che includono un Senior Director in qualunque posizione nella linea. Questo sposta l'attenzione dalla larghezza alla profondità facilitando una maggior duplicazione e una stabilità a lungo termine. (vedi il grafico allegato)

L'obiettivo di questo cambiamento è quello di strutturare il piano per facilitare un miglior comportamento di duplicazione. Attualmente il piano incoraggia i Leader a lavorare in larghezza nei termini di sponsorizzare personalmente per aver accesso ai riconoscimenti. Non vogliamo persone che lavorano per una qualifica e per ricevere una spilla senza poi rimanere qualificati.

Questa nuova struttura è stata creata per riconoscere coloro che sanno costruire consistentemente l'organizzazione. (Questa struttura è anche aiutata dal prossimo cambiamento, mesi di qualifica) Questo ci consentirà di essere più competitivi nell'offrire programmi. Attualmente infatti la nostra qualifica di Diamond Director è da 3 a 6 volte più difficile dei nostri competitor.

PROMUOVERE LA QUALIFICA MENSILE

Quando qualcuno raggiunge i requisiti per una nuova qualifica ad iniziare dal Senior Director, saranno ricompensati per la qualifica raggiunta, ma non ancora annunciati. Saranno considerati Q1, Q2 e Q3 (mesi di qualifica 1, 2 e 3). Dopo la qualifica di tre mesi consecutivi o tre mesi su quattro mesi consecutivi, avranno l'avanzamento alla nuova qualifica, verrà annunciata la qualifica e consegnata la spilla. Questo programma di qualificazione inizia con il Senior Director; le qualifiche inferiori, rimangono invariate. Questa modifica

ha lo scopo di bloccare la pratica di spingere un mese per raggiungere la qualifica e poi non qualificare più. Questo crea problemi di stima e non promuove un adeguato comportamento di duplicazione.

RISTRUTTURAZIONE DEL BONUS CAR E EXPENSE ALLOWANCE PROGRAM

Questi bonus corrisponderanno al nuovo programma di qualificazione. Inoltre quando qualcuno qualifica per la prima volta per il Bonus Car, il corrispettivo sarà messo nel suo salvadanaio per i primi tre mesi. Questo aiuterà il Team member a costruirsi un gruzzolo per l'acquisto dell'autovettura ed eviterà che acquisti una nuova auto se non sono in grado di restare qualificati. Iniziamo però il programma ad un livello inferiore con una somma più bassa, allo scopo di far partecipare al bonus più persone al bonus e ai riconoscimenti.

Le Expense Allowance hanno lo stesso ammontare del Car Bonus, ma non vengono messe nel salvadanaio e vengono pagate immediatamente. (vedi il grafico allegato con le nuove cifre) Un pericolo del programma car bonus è che potrebbe incoraggiare le persone a stipulare un contratto di leasing o acquistare un'autovettura ad un livello superiore di quanto possono permettersi. Questo ha creato una cattiva immagine per molte aziende nel network marketing negli anni passati. Noi vogliamo che questo programma sia solo una esperienza positiva per chi lo riceve e un buon investimento.

Nel richiedere al team member di qualificarsi nei mesi e nell'accantonare nel salvadanaio quanto guadagnato, intendiamo evitare l'acquisto prematuro di un'auto e ci assicuriamo che il team member continuerà a ricevere ogni mese i suoi soldi per pagarla. Il bonus inizia con 250\$ e questo aiuterà molte persone a guidare una vettura gratuitamente. Questo cambio creerà un vantaggio per tutti.

MESI DI QUALIFICAZIONE PER IL RANK QUALIFICATION POOL

Il Rank Qualification Pool sarà da ora pagato al team member nel suo quarto mese di qualifica. Questo li aiuterà ad abituarsi a qualificare ogni mese ai livelli più alti e incoraggia risultati consistenti.

IMPLEMENTAZIONE: Il nuovo piano sarà effettivo dal 1° ottobre 2010 e le prime commissioni saranno a Novembre 2010 con le seguenti eccezioni:

- I nuovi ordini di attivazione sono disponibili da subito.
- Il nuovo programma Cliente privilegiato è già effettivo.
- Il volume dei Team members e i criteri per settembre saranno retroattivi al 1 di settembre per i mesi di qualificazione.
- Il requisito di avere un team member attivo in ciascuna delle gambe è derogato per i mesi di settembre, ottobre e novembre 2010.