

Material del entrenamiento

Los primeros pasos en su negocio de DubLi

Índice

Sección 1	Introducción
Sección 2	Sus posibilidades
Sección 3	La empresa
Sección 4	El concepto
Sección 5	Grupos destinatarios
Sección 6	Conversación de invitación
Sección 7	Corta introducción para una conversación
Sección 9	Sales Director en 3 meses
Sección 10	Preguntas y respuestas
Sección 11	Planes de Gratificación
Sección 12	Condiciones de uso

Querido Promotor

Sección 1

¡Enhorabuena!

Su decisión de escoger su propio negocio y ser su propio jefe es el primer paso hacia la realización de dos grandes objetivos en la vida ya que a partir de ahora usted tiene el control y la planificación de su vida en sus propias manos. Planificación es la palabra clave, independientemente de la profesión. Y especialmente como jefe de su propio negocio debe tener unos claros objetivos y actuar según un plan.

DubLi Network la recomienda por ello que lea este cuadernillo de introducción detenidamente y que lo utilice, ya que le será de gran ayuda en la búsqueda personal de su objetivo y en la planificación. Estúdielo profundamente y aprovéchese de la experiencia de su sponsor: la experiencia de su sponsor es para usted un filón de oro. No olvide que su éxito es también el éxito de su sponsor.

Ya conoce la frase: “Todos los días se aprende algo nuevo”. ¿Durante cuánto tiempo puede aprender el ser humano? La mayoría le responderá: “Toda la vida” – pero esto no siempre se corresponde con la realidad: los seres humanos tienen la capacidad de aprender solamente mientras se muestran abiertos a las novedades. Así que ábrase a las herramientas de entrenamiento y a los cursos que le ofrece DubLi Network y piense que, independientemente de dónde se encuentre y quién sea, hombre o mujer, joven o mayor, con o sin alto status social: está en el camino a la realización de SU objetivo. Por eso, para usted NO es decisiva la pregunta “Quién soy” sino “QUIÉN QUIERO SER”.

En las páginas siguientes le presentaremos ilimitadas oportunidades para su propia realización: ¿A qué esperamos?, VAMOS...

¡Qué se divierta y tenga mucho éxito!



Sus posibilidades

Sección 2

Con su concepto de negocios ya listo, DubLi Network le facilita los cimientos para un futuro de éxito. Su tarea es ahora la de utilizar debidamente dichos fundamentos y multiplicarlos de manera que su obra llene con el paso del tiempo sus deseos y objetivos y con ellos también su ideal y el sueño de su vida.

Y son precisamente sus sueños de futuro el mayor factor de motivación para su próximo negocio. Algunas personas sueñan con la libertad para viajar, otras con tener más tiempo para la familia. Otros desean poseer un coche o una casa de ensueño. Tampoco son pocos los que sueñan con un lugar en el que siempre brilla el sol y donde sólo se trabaja cuando se quiere.

Los sueños y deseos de los seres humanos son diferentes y varían según los individuos. Pero sobre todo, lo que vale para todos y es universalmente válido es que la realización de dichos deseos cuesta mucho dinero. Y mucho dinero – claro está – es lo que la mayoría de nosotros debe ganar primero.

La mayoría de las personas ganan dinero trabajando para otras. Con ello se puede ganar mucho dinero, pero las diferencias de salario son grandes: algunos trabajan por 10 Euros y otros por 100 Euros la hora. Con frecuencia se debe trabajar duro hasta poder cobrar un buen sueldo.

En otras palabras: no es fácil hacer realidad los sueños vendiendo su tiempo por dinero porque entonces: ¿cuánto tiempo libre queda para soñar? La mayoría adaptan obligatoriamente sus sueños a sus salarios. ¡Sería mucho mejor hacer lo contrario! ¡Gane tanto como necesite para hacer realidad sus sueños! Cambie su manera de pensar; no se deje limitar por la opinión de otras personas que poseen un modelo muy estricto de cómo hacer realidad los sueños.



Existen básicamente 3 maneras de ganar dinero

- 1 Puede trabajar para otras personas y cambiar así tiempo por salario. Éstas son las ganancias lineales: El salario es directamente proporcional al tiempo que se emplea en el trabajo.
- 2 Puede formarse y especializarse para cambiar sus conocimientos por dinero. En este caso, el salario depende de la calidad de su oferta de conocimientos y de la demanda de dichas formas de conocimiento.
- 3 Puede hacerse autónomo y montar su propio negocio. No obstante, esto lleva consigo normalmente mucho esfuerzo y riesgo. Estará invirtiendo en un futuro incierto. Si el negocio quiebra tendrá ante sus ojos una gran montaña de deudas. No todo el mundo recibe una segunda oportunidad. Con DubLi Network, sin embargo, recibe el concepto adecuado en el momento justo. DubLi Network le ofrece la posibilidad de comenzar un negocio propio sin los grandes riesgos que éste normalmente lleva consigo. DubLi Network le ofrece las siguientes ventajas:

- El capital inicial asciende solamente a 500 Euro - y con él tendrá un potencial de ganancias mayor al de su jefe actual. También el tiempo invertido es mínimo.: no necesita más de 8-10 horas a la semana.
- Puede conservar su puesto de trabajo actual hasta que alcance el salario adecuado con DubLi Network.
- Usted recibe un negocio completo con su propia tienda en Internet, web de administración, web de marketing, material de aprendizaje, cálculo de bonificación en su propia cuenta, incluida la tarjeta MasterCard, así como la posibilidad de recibir ayuda ilimitada y gratuita por parte de DubLi Network durante todo el tiempo de duración de su Negocio.
- No necesita ningún conocimiento especial ni específico del mercado.
- Organización libre del horario de trabajo: usted decide por sí mismo su horario de trabajo.
- Opción de expansión internacional.
- Le ofrece a sus clientes el ahorro en productos y servicios que éstos ya utilizan. Todos sin gastos de envío, de manera segura y con garantía de pago.
- Opción de cooperación, usted mismo selecciona a sus futuros socios.

Ya se ha podido hacer una idea de los principios sobre los que está cimentado su negocio.

Puede trabajar COMO, CUANDO y CON QUIEN quiera.

Decida usted si le gustaría tener un segundo sueldo o si desea empezar una nueva carrera profesional y con ella llegar a un nivel de ingresos con el que hasta ahora sólo había soñado. Con DubLi Network obtendrá todas las ventajas de ser autónomo sin las desventajas normales arriba citadas.



El éxito de su negocio DubLi Network depende esencialmente de dos áreas clave:

1. Construcción y mantenimiento de un grupo de usuarios del Portal.
2. Creación de una organización – creación de una red de Promotores como en todos los demás negocios.

Construcción y mantenimiento de una clientela

Como socio de DubLi Network usted está ofreciendo a sus clientes la oportunidad única de ahorrar en productos y servicios que éstos ya utilizan. Todo lo que tiene que hacer es proporcionar a sus clientes acceso al portal comercial internacional de DubLi mediante su propia dirección <http://my.dubli.com/XXXX>

Además, podrá facilitar importante información adicional a sus clientes para la compra en DubLi. Su propia experiencia y el material de aprendizaje son las herramientas, su equipamiento para esta tarea con la cual estará prestando un servicio único a sus clientes.

Una segunda opción es la de ofrecer a sus clientes, tanto personas como negocios, la posibilidad de vender en el mercado de DubLi o establecer su propio DubLi Shop. El DubLi Shop es el punto de partida perfecto para los clientes que desean colocarse mejor. Usted les ofrece la solución ya lista de DubLi, con la que podrán obtener y ofrecer sus productos de manera profesional en un mercado ilimitado. Y piense en lo siguiente: usted ganará dinero con cada compra o venta de sus clientes.

Creación de una organización

Imagínese, usted selecciona a sus socios simplemente contando a otras personas esta posibilidad de hacer negocios. Ésta es precisamente la clave de la creación de su organización.

Sin embargo, para basar su negocio en cimientos seguros no debe olvidar informar a sus nuevos socios sobre sus conocimientos y experiencia, para que éstos puedan operar de la manera adecuada.

En otras palabras: también vale para usted la máxima de que debe estar siempre del lado de sus Promotores para ayudarlos. Lo contrario de lo que ocurre en las formas normales del trabajador autónomo, en DubLi nunca estará solo.



Ayude a otro a tener éxito - y usted conseguirá éxito también

Si solamente desea buscar a nuevos clientes en DubLi, entonces hágalo. Pero tenga en cuenta que estará cerrándose a una gran oportunidad: la de llegar a la independencia económica. Y a ella sólo se llega hablando con muchos clientes y con la ayuda de una amplia red de Promotores para así conseguir grandes ganancias. Por eso le recomendamos que haga este esfuerzo para crearse una buena red de Promotores.

La empresa

Sección 3

DubLi Network se basa en una visión conjunta y una estrategia de marketing muy estudiada. El objetivo es proporcionar a todas las personas posibilidades sin importar el sexo, la raza, la nacionalidad o la posición social. Por ello estamos orgullosos de considerar el resultado como el negocio perfecto.

La empresa fue fundada por 11 personas de negocios con mucha experiencia y conocimientos en las áreas de ventas y marketing. Su iniciativa y normas y valores éticos han hecho de DubLi Network la empresa que es en la actualidad.

DubLi Network es una empresa joven, dinámica, expansiva y orientada al éxito. El objetivo es la construcción del primer portal comercial a nivel mundial en Internet: DubLi.com La mercancía y los servicios se negocian sin coste alguno por medio de DubLi para su venta y comercialización.

Con su probada y eficaz estrategia de comercialización, DubLi Network ofrece a todas las personas del mundo la posibilidad única de construir un negocio a tiempo parcial o completo con grandes ganancias y muy lucrativo.



Descripción del concepto

Sección 4

El portal comercial internacional DubLi posibilita la venta local y global de productos y servicios en Internet. El comercio en DubLi se realiza siguiendo tres modelos diferentes:

1. El mercado – aquí se ofrece toda clase de productos y servicios a precios fijos.
2. Los DubLi Shops – son un enorme imperio con una oferta siempre creciente en tiendas virtuales. Como en el mercado, en los DubLi Shops se puede encontrar todo el surtido de oferta de productos y servicios, pero las mercancías se presentan como en una verdadera tienda; la tienda contiene una gran selección dentro de los grupos individuales de productos.
3. La subasta - venta de productos reales en una enorme subasta en DubLi. La compra y venta se realizan siguiendo los métodos normales de una subasta.

DubLi trabaja sobre una base financiera sana y orientada a la venta. La creatividad, la flexibilidad y la innovación son conceptos clave para la continua adaptación del portal comercial en Internet. Gracias a estos conceptos, la empresa se asegura la realización de su estrategia objetivo.

Una base financiera sólida es la condición previa para cualquier proyecto en el mundo de los negocios. Los costes de marketing se reducen al mínimo ya que el lanzamiento al mercado se realiza mayoritariamente por medio de DubLi Network. De esta manera, DubLi mantiene siempre la liquidez necesaria, la libertad de movimiento para nuevos impulsos y cambios conceptuales muy reflexionados.

Para DubLi la satisfacción de los clientes es el objetivo primordial. Con esta finalidad también tienen lugar los controles de calidad. La red de socios de DubLi permite a DubLi un constante control de las necesidades y la posibilidad continuada de la ampliación y optimización del sistema para beneficio de los clientes. Las palabras clave en todo este proceso son simplicidad y claridad a pesar de la enorme oferta de diferentes productos. Fundamental para el uso sencillo son, no sólo las funciones de búsqueda manejables, sino también la facilidad de utilización para el usuario, condición previa para el comercio sin problemas en DubLi para cualquier persona.



Grupos destinatarios

Sección 5

El primer paso hacia la construcción de su negocio en DubLi Network es el descubrimiento de socios para su propia organización.

Mientras que usted construye su organización, estará en realidad creando una red de mediación de clientes y proveedores. En vez de intentar vender en todo el mundo por sí mismo, construya una organización con muchos Promotores que le proporcionen a usted compradores y vendedores para el portal comercial. De esta manera surgirá mucho más comercio que si intenta hacerlo todo usted solo.

Lo primero que necesita es una lista de nombres de personas que le podrían ser útiles en su organización. DubLi Network le recomienda escribir una lista con un mínimo de 50 – 100 nombres. No es tan difícil como suena. Las investigaciones han demostrado que una persona de 25 años conoce a un promedio de 2000 personas. Inténtelo y empiece por su niñez.

Aunque todos conocemos a muchas personas, la mayoría constata que, después de escribir 15 nombres se para. Aquí tiene algunos buenos consejos:

Antes de empezar con la lista no debe dejar fuera a ninguna persona previamente. No juzgue si alguien es adecuado para participar en el negocio o no. Déles a todos la oportunidad de conocer las posibilidades del negocio. Permita que cada persona juzgue si es apropiada o no. Muchas veces resulta que aquellos de los que se pensaba que el negocio estaba hecho a su medida no saben qué hacer con él y al contrario. No cometa el error que muchos ya cometieron antes: la selección previa de las personas. Estamos hablando desde nuestra propia experiencia: "ESTO PUEDE SER UN ERROR QUE LE CUESTE CARO".

Cualquier persona puede ser un futuro promotor. Las personas de su entorno o las personas de su antiguo entorno. Puede encontrar socios en su círculo de amigos o entre los usuarios del portal comercial. En principio su objetivo es el que pone los límites.

Aun cuando haya aprendido ahora a no buscar a sus promotores siguiendo sus propios prejuicios de valores, tenga siempre en cuenta un par de criterios que le puedan ser útiles en la selección. En la lista siguiente encontrará muchas categorías de personas que podrían estar interesadas en la colaboración. Y no olvide que estas personas conocen a más personas que quizá estén interesadas en un magnífico negocio.

Busque a personas que estén en alguna de estas categorías, como por ejemplo:

En el trabajo:

- * Personas que estén descontentas con su trabajo actual
- * Personas que estén abiertas a otras posibilidades
- * Personas a las que no les gusten los trabajos de 8 a 20 h.
- * Personas que estén descontentas con su ambiente de trabajo
- * Personas a las que no les guste su jefe.

En el día a día:

- * Trabajador de la gasolinera
- * Mecánico
- * Electricista
- * Limpia-cristales
- * Personal de la limpieza
- * Jardinero
- * Albañil
- * Cuidadores de enfermos
- * Instaladores
- * Bomberos
- * Policías
- * Carteros
- * Médicos
- * Masajistas
- * Enfermeras
- * Dentistas
- * Importadores
- * Arquitectos
- * Peluqueros
- * Vendedores
- * Panaderos
- * Fotógrafos
- * Guías de viaje
- * Empleados de banca
- * Agentes de seguros
- * Zapateros
- * Niñeras
- * Vendedores de ordenadores
- * Vendedores de muebles
- * Vendedores de flores
- * Comerciales
- * Carnicero
- ...y muchos, muchos más...

En el vecindario:

- * Amas de casa que tienen un poco de tiempo libre
- * Estudiantes que buscan un ingreso adicional
- * Jubilados a los que les gustaría permanecer activos
- * Familias numerosas con una situación económica un tanto difícil

En las asociaciones deportivas:

- * En el club de basket
- * En el club de golf
- * En el gimnasio
- * En el club de tenis
- * En el club de fútbol
- * En el club de equitación
- * ...pregúntele a los miembros de otros clubes...

En la escuela y otras instituciones:

- * Profesores y pedagogos
- * Padres de los amigos de sus hijos
- * Padres en las instituciones
- * Asociaciones de padres
- * Directiva del colegio y de otras instituciones

En otras organizaciones**– nuevos y viejos conocidos:**

- * Contactos en organizaciones de ayuda
- * ...en asociaciones de todo tipo
- * ...en sindicatos
- * ...en logias
- * ...en clubes y asociaciones de empresarios

Personas que entran en contacto con usted:

- * Otras personas del Network Marketing
- * Agentes de ventas
- * Agentes de teletrabajo
- * Personas que buscan trabajo

Personas a las que les haya comprado algo alguna vez:

- * Vendedor de coches
- * Óptico
- * Vendedor de alfombras
- * Joyeros
- * Tiendas de cocina
- * Tiendas de bicicletas
- * Fabricantes de productos de mantenimiento para los coches

Busque también información en:

- * En periódicos
- * En tablones de anuncios
- * En agencias de trabajo
- * En Internet

La conversación de invitación

Sección 6

Cuando su lista ya está terminada, debería empezar a organizar las fechas para las invitaciones.

Durante la conversación de invitación debe seguir unas pocas reglas muy sencillas:

- Relate solamente un tanto para despertar la curiosidad de su interlocutor. Si lo explica todo sobre el negocio desde el principio, quizá esté reprimiendo la curiosidad natural por conocer más.
- Entre uno y dos minutos son suficientes para despertar la curiosidad de una persona. Después, diga que no sería serio por su parte explicarle todo el negocio en el momento. Para estar seguro de que la información es entendida correctamente, le gustaría invitar a su interlocutor a una cita de información para presentarle su negocio, o a visitar una web con información correcta sobre el mismo.
- Redacte su propia presentación personal. Ésta debería durar de uno a dos minutos. Practique la presentación hasta que le salga de manera natural. Siempre es una buena idea practicar frente al espejo o con la familia. Es importante que su presentación sea relajada y natural y que con el tiempo, la presentación no salga de usted como si estuviera hablando un papagayo cada vez que se presente a un nuevo promotor potencial.
- Al principio de una conversación haga saber a su interlocutor que también su tiempo es valioso y por eso le gustaría concertar una cita.
- Tenga claro que el rechazo de su proposición de negocios no es el rechazo de su persona. Si quiere alcanzar buenos resultados con Network marketing es importante que separe estos dos aspectos.
- Explique en la conversación de bienvenida que invita a su interlocutor a una cita de información y que su interlocutor puede hacer lo que desee con dicha información.
- Desarrolle un sexto sentido para “leer” a las personas y no se deje influir por personas negativas. Hay tantas personas abiertas e interesantes que no merece la pena perder el tiempo con las personas negativas. Una ventaja de su nuevo negocio es que usted mismo se busca a sus socios. No escoja a nadie al que tenga que estar constantemente animando.
- No crea tener que saberlo todo sobre el negocio antes de invitar a otras personas a una conversación. Lo importante es que no está vendiendo sus conocimientos sino su entusiasmo.

Realmente puede pasar que usted transmita tanto debido al entusiasmo que su socio no pueda entender lo que está diciendo. A cambio, estará despertando su curiosidad: ¿por qué está tan entusiasmado? - me gustaría saber sobre este tema.

Corta introducción para una conversación Sección 7

Aquí tiene un par de consejos para introducir de manera corta la conversación con la que deberá despertar el interés de su interlocutor.

Usted dice por ejemplo:

"Ahora mismo estoy buscando socios serios para mi nueva empresa y pensé en usted".

"Pensé inmediatamente en usted porque conozco la seriedad con la que trabaja."

"¿Conoce a alguien que esté interesado en la idea de un buen negocio con el que se puede ganar una buena cantidad de dinero? ¿Por qué le pregunto a usted? Porque estoy buscando socios serios para mi nueva empresa."

Para una primera introducción corta:

"Nuestra empresa DubLi Network se dedica a la promoción del primer portal comercial internacional global verdadero en Internet. Aquí se puede operar de manera internacional e incluso intercontinental, al contrario de lo que ocurría con los portales comerciales existentes hasta ahora."

..."el potencial del mercado es enorme. La cantidad de productos con los que se comercia en Internet está creciendo a pasos acelerados. Cada vez más personas se dan cuenta de las enormes ventajas y del ahorro que conlleva el comercio por Internet."

..."Tiene la posibilidad de formar parte. ¿No le gustaría ser su propio jefe y decidir cuál es su propio salario y horario de trabajo? Podría entrar a formar parte de nuestro equipo y así ni usted ni su negocio estarán nunca solos."

..." ¿Le gustaría saber más? Es una fantástica posibilidad de negocios. Me gustaría darle más información al respecto. ¿Cuándo tiene tiempo?"



Cuando su candidato le pregunta de propia iniciativa de qué se trata realmente, usted responde, por ejemplo:

“Nuestra empresa DubLi Network se dedica a la promoción del primer portal comercial internacional global verdadero en Internet. Aquí se puede operar de manera internacional e incluso intercontinental, al contrario de lo que ocurría con los portales comerciales existentes hasta ahora.”

...“Por supuesto, ya sabe que el comercio está creciendo con muchísima rapidez en Internet, ¿no? Cada vez más personas se dan cuenta de las enormes ventajas y del ahorro que conlleva el comercio por Internet. Estoy seguro: si se para a pensar un momento seguro que cae en la cuenta de la cantidad de personas a las que les gustaría ahorrar en la compra de productos. Y seguro que también conoce personas que necesitan un buen canal para la distribución y el comercio de sus productos. ¿Verdad?”

...“Si quiere saber más sobre este tema, me gustaría invitarle una tarde sin compromiso. Le puedo facilitar la misma información que me sirvió a mí para comenzar con este interesante negocio.”

Puede pedir ayuda a otras personas para reflexionar:

“Acabo de recibir esta interesante oferta de negocios con la que puedo decidir por mí mismo mi sueldo y mi horario de trabajo. Estoy pensando seriamente en embarcarme en dicho negocio. Su opinión y valoraciones sobre este asunto son valiosos para mí y me serían de gran ayuda.”

...“La razón por la que le pregunto a usted: respeto su seriedad en los negocios. ¿Me haría el gran favor de acompañarme a una presentación de negocios para ayudarme a tomar una decisión?”



PIENSE EN LO SIGUIENTE:

No dé nunca más información sobre el negocio en la primera toma de contacto que en la corta introducción. De lo contrario estará dejando escapar la curiosidad natural de su interlocutor y con ella la cita para una total información.

Sales Director en 3 meses

Sección 9

Para que usted tenga éxito es importante que se fije un par de objetivos personales para su empresa. DubLi Network le recomienda, por ejemplo, promocionar en 3 meses hasta llegar a ser Sales Director.

¿Director de Ventas en tan solo 3 meses? Hay una razón para ello. Primero, con ello logrará un alto nivel de motivación. Segundo, el cargo de Sales Director le proporciona la posibilidad de conseguir un sueldo más alto y, con ello también, más libertad para planificar su tiempo según sus deseos. Este hecho le hará disponer de más libertad para el negocio.

Como persona que ha alcanzado sus objetivos, es usted un buen ejemplo para las personas en su organización. Con ello también se abre la posibilidad a la competencia: siempre habrá alguien que intente superarle. Esto es bueno para su organización y también para el marketing de la red.

¿Parece un objetivo difícil de alcanzar en tan poco tiempo? ¡Al contrario! Es muy fácil siguiendo el modelo que DubLi Network le ha preparado:

Para hacerlo más claro, vamos a dividir el objetivo en tres pasos:

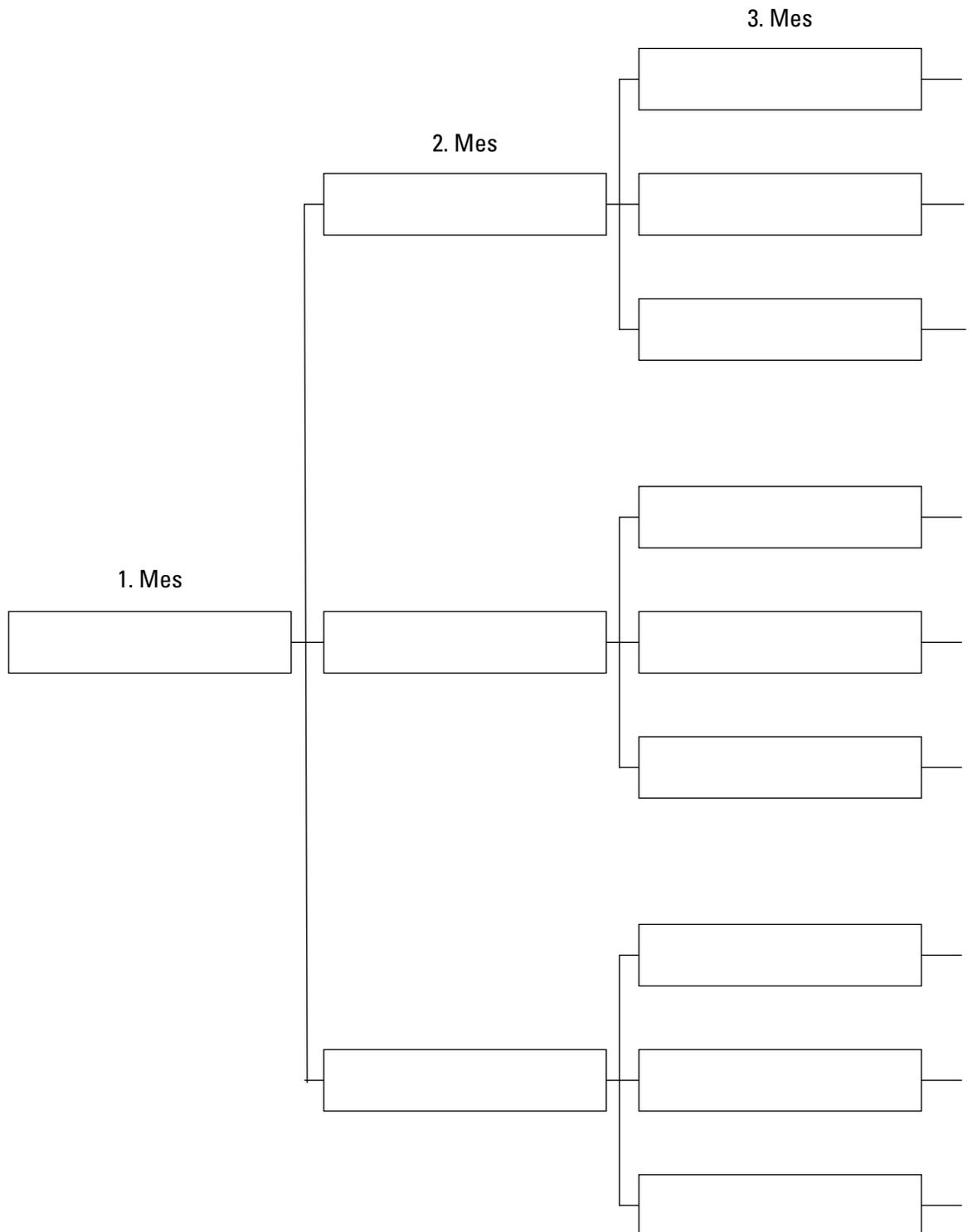
- **1° mes:** El objetivo es trabajar en 3 Frontales que le ayuden a cualificarse como Team Member.

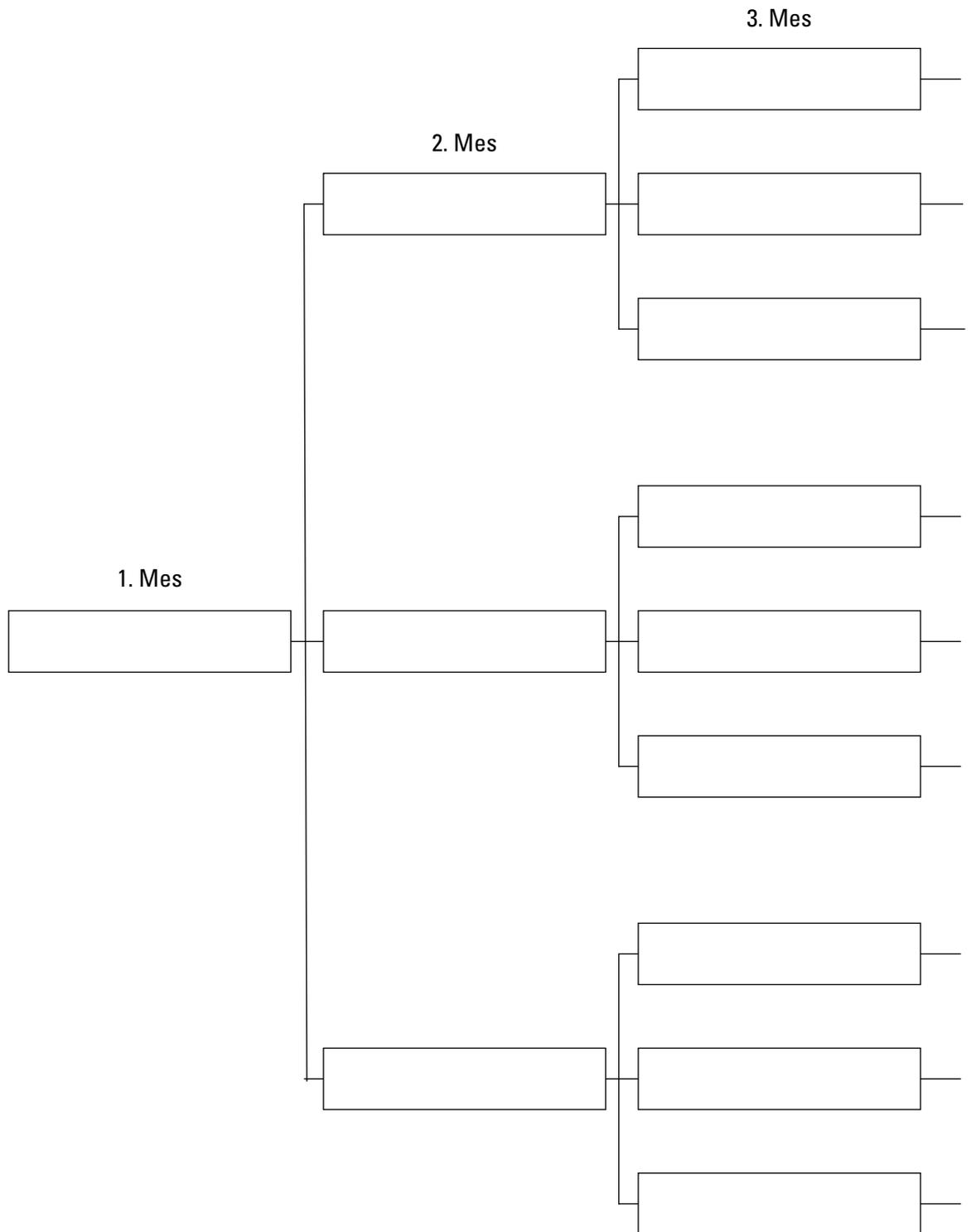
Estos 3 Frontales deben estar tan dispuestos como usted a trabajar duro en los próximos 3 meses. Posiblemente tenga que trabajar con más de 3 Frontales para estar seguro de haber encontrado 3 personas serias.

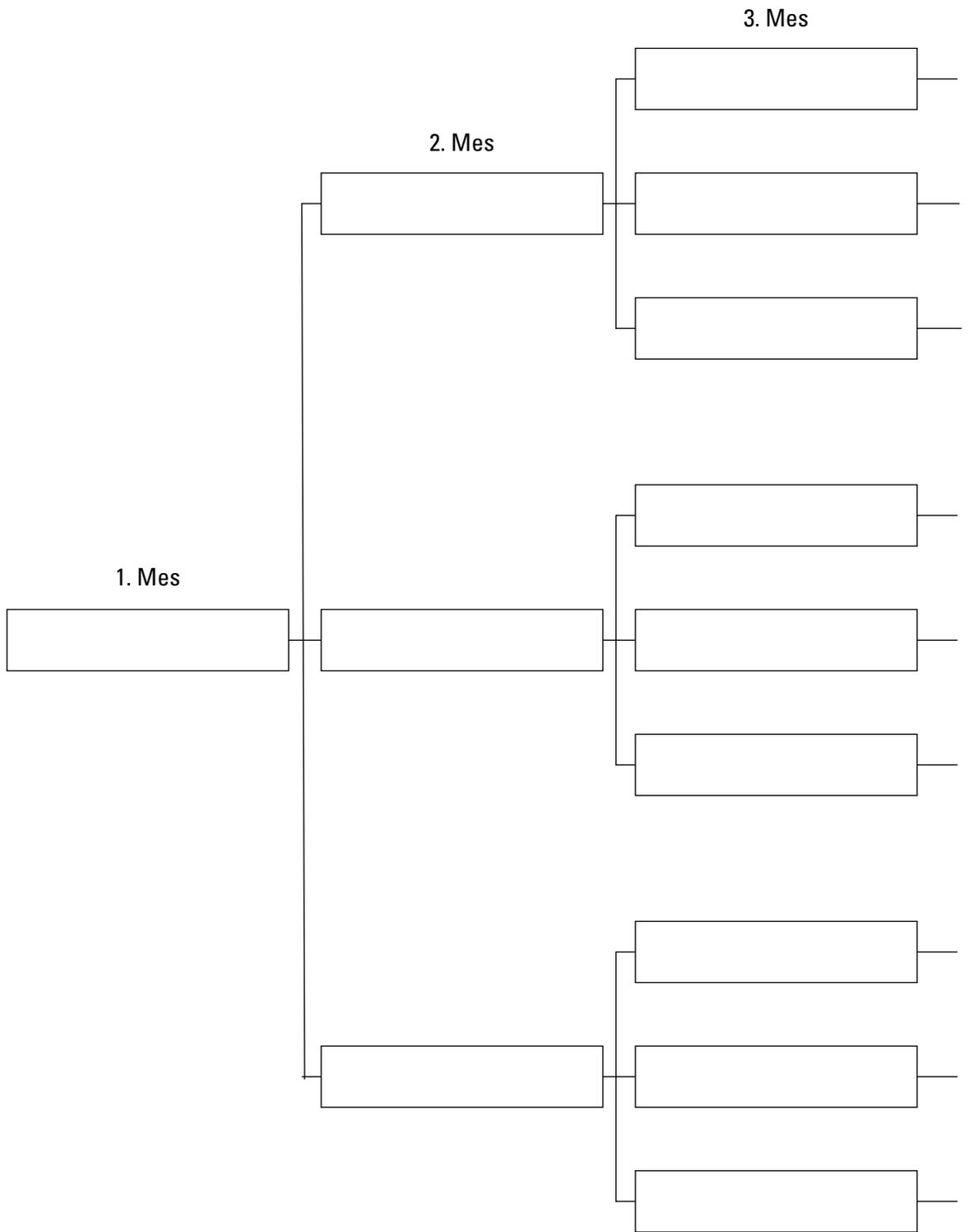
- **2° mes:** Éste es el primer mes para sus Frontales. Póngales a sus 3 Frontales el mismo objetivo que usted se ha fijado. Éstos a su vez, tendrán que trabajar con 3 Frontales para conseguir cualificarse como Team Member. Para lograr su objetivo, es muy importante ayudar de la mejor manera a sus Frontales. Con esta finalidad, celebre reuniones de información y entrenamientos en los que imparta las informaciones y objetivos que usted ya ha recibido con anterioridad. Facilitar información es al mismo tiempo el entrenamiento o la formación que sus Frontales proporcionan a sus propios Frontales como apoyo y ayuda.
- **3° mes:** Ahora sus propios Frontales organizan invitaciones y reuniones de información y entrenan a sus propios Frontales. Después esta cifra se duplicará y usted ya habrá conseguido su objetivo: ya es Sales Director en tan sólo 3 meses.

Un mes más tarde sus Frontales llegarán a conseguir el mismo puesto que usted ya ha alcanzado. Con esto habrá alcanzado otro objetivo: habrá entrenado a su gente tan bien que estas personas pueden trabajar ahora de manera completamente independiente.

Para usted, esto significa que gana tiempo para poder concentrarse en su próximo frente y alcanzar el más alto cargo dentro de la empresa: el de Vicepresidente. Independientemente de este hecho, sus socios ya trabajan independientemente y se encargan de duplicar la red por su propia cuenta y usted tiene en las manos los hilos de una buena y sana organización. De esta manera, usted podrá seleccionar a otros nuevos Promotores Frontales para trabajar con ellos.







Preguntas y respuestas

Sección 10

Está hablando con un tipo “no vendedor”:

“Ya veo que tiene dudas acerca de esta empresa. Tiene que saber que en caso de aceptar yo le enseñaré y entrenaré. Si yo pensara que usted no lo va a lograr no le habría hecho esta propuesta. Pregúntese a sí mismo: ¿Por qué iba yo a invitar a alguien a colaborar conmigo si tuviera la más mínima duda de que no lo iba a lograr?” También debería mencionar: “Cuando haya trabajado 30 días en el negocio y haya visto sólo una parte de lo que sé, entonces podrá entender porqué estoy tan convencido de sus posibilidades”.

¿Tengo que vender?

No, usted ofrece a las personas una forma de ahorrar en productos que éstas ya utilizan. Si se topa con una persona que desea vender, ofrézcale vender su mercancía globalmente en vez de localmente en el Portal.

¿Es una pirámide?

La diferencia más importante entre la pirámide y el Network Marketing es que las leyes prohíben las estructuras piramidales. El Network Marketing existe desde hace ya 40 años y se estudia en Universidades. Otra diferencia: en una pirámide tiene que pagar una fuerte suma de dinero para entrar en dicha estructura y sólo gana dinero si incluye o introduce a otras personas. En DubLi ganará dinero mediante el comercio con productos reales a través del portal.

No me lo puedo permitir

¿Puede permitirse no hacerlo? No se puede permitir en absoluto rechazar esta oferta... a no ser que desee trabajar para otras personas el resto de su vida. En una empresa tradicional, normalmente se tiene que trabajar cada vez más a medida que van subiendo los sueldos. En DubLi Network cuanto más gana, menos trabajo exige su negocio. Así que si desea tener un salario más alto y más tiempo libre, DubLi Network es la solución perfecta.



Mi marido/mi mujer no tiene interés

No se deje cohibir por ello. En la inmensa mayoría de los casos, una parte toma la iniciativa y comienza el negocio. Cuando la empresa comienza a ir bien, la pareja se sube rápidamente al tren. Cuando esto ocurra, entonces su empresa empezará realmente a florecer. Cuando una pareja construye su negocio DubLi Network no es válida la fórmula $1+1=2$ sino $1+1=\text{mucho más}$, entre otras razones debido al efecto sinérgico.

¿Es ventajoso estar patrocinado directamente por la empresa?

No al contrario. Cuantas más divisiones y estructuras existan entre usted y la empresa, mejor. Todas las personas que existen entre usted y la empresa (Uplines) le ayudarán en sus actividades. Sin embargo, si usted está patrocinado por la empresa, estaría completamente solo.

¿Cuántos niveles hacia abajo debo trabajar?

Cuanto más larga sea la red hacia abajo, mejor. Muchos trabajan hacia abajo solamente hasta el nivel donde se les paga directamente. Es un error. Si trabaja en una larga estructura hacia abajo estará ayudando a que las personas le proporcionen ganancias. Así le estará guardando las espaldas a su propio negocio. La regla general: cuando el tercer nivel ya está completo, los cimientos de su negocio son buenos y a partir de ese momento empezará a crecer solo.

¿Puedo trabajar con más de un programa?

No es recomendable promocionar más de una empresa. Si divide entre dos empresas sus esfuerzos laborales tardará el doble de tiempo en alcanzar un cargo y en conseguir todo el sueldo. Seleccione mejor la empresa con mejores perspectivas y empiece desde allí. Un dicho muy antiguo ya aconseja: Es mejor pájaro en mano que ciento volando.

No tengo tiempo

“No le estoy pidiendo su tiempo sino sus contactos. Cuente a su círculo de amistades sobre la idea que hay detrás de DubLi Network y deje que éstos se pongan en contacto conmigo. En otras palabras: nosotros utilizamos sus contactos, mi tiempo, mis energías y mis conocimientos. Usted necesitará como mucho 2 minutos y yo dedico gustosamente 2 horas”.

¿Cuál es la diferencia entre reclutar y patrocinar?

Reclutar significa incluir a una persona en su organización que ya tiene experiencia con Network Marketing. Patrocinar significa aportar a una persona que no tiene experiencia alguna y a la que tiene que formar y entrenar. Construirá más rápidamente reclutando, pero lo hará de manera más sólida patrocinando.

Desde donde vivo hasta la ciudad más cercana hay un viaje de 2 horas aproximadamente. Allí conozco a 5 personas. ¿Debería patrocinar a las 5 o solamente a una de ellas y subordinar las demás a dicha persona? No subordine nunca ninguna persona a otra que no sean beneficiosas o útiles la una para la otra. Patrocine primero al mejor. Después reúnanse con las cuatro personas restantes. Si encajan, fantástico. Si no, tendrá que hacer todo el trabajo usted, así que puede usted patrocinarlas a todas desde el principio.

Hay empresas de Network Marketing que dicen que no me está permitido trabajar para otras empresas. Interesante actitud. Estas empresas reclutan gustosamente en otras empresas pero no desean que nadie haga lo mismo con ellas. Estas son las compañías que dicen: “Venga a trabajar con nosotros y gánate tu libertad”. Tan pronto como usted lo hace, desean tenerle en su posesión. Una buena empresa de Network Marketing conserva a su gente en virtud de un buen producto que es fácil de colocar y gracias a un plan de gratificaciones con el que todos pueden ganar dinero.

Mi sponsor no me ayuda, ¿qué debo hacer?

Vaya a todos los Uplines hasta que encuentre a alguien que le ayude. Más arriba siempre habrá alguien que trabaje a tiempo completo y tenga interés en ayudarlo. Si su sponsor no es efectivo, quizá abandone pronto la empresa y usted podrá unirse a su “nuevo” Upline.



¿Cuándo debería dejar mi trabajo actual?

No deje su trabajo hasta que haya creado una reserva y gane el doble con DubLi Network de lo que ha venido ganando en su puesto de trabajo actual. Muchos Distribuidores / Promotores escogen demasiado pronto el trabajo a tiempo completo. Esto es un gran error, ya que entonces se estará exponiendo a una enorme presión. Ahora debe ganar dinero e incluir a promotores sin tener que entrenarlos a fondo. Por desgracia tiene usted que realizar el “trabajo de a pie” ya que los nuevos no lo han aprendido todavía. Así que construya su negocio de manera adecuada y cambie el trabajo a tiempo completo cuando el salario así lo permita.

Planes de Gratificación Sección 11

Índice de contenidos:

El sistema de gratificaciones en general

El sistema jerárquico

Business Associate

Product Representative

Plan de gratificaciones 1 (PG1)

Business Associate (BA)

Team Member (TM)

Team Leader (TL)

Team Coordinator (TC)

Sales Director (SD)

Vicepresident (VP)

Descenso en la categoría

Plan de gratificaciones 2 (PG2)

Business Associate (BA) y Product Representative (PR)

Team Member (TM)

Team Leader (TL)

Team Coordinator (TC)

Sales Director (SD)

Vicepresident (VP)

Venta de Shops

Venta de licencia

Excedencia

Cuota anual de renovación

Pago de comisiones

El sistema de gratificaciones en general

DubLi Network tiene dos planes de gratificaciones con sus respectivas reglas y sistemas de gratificaciones.

La propiedad de una licencia es la condición previa para el acceso a los planes de gratificaciones. Se debe comprar la licencia. Existen dos clases de licencia: la licencia de Business Associate y la licencia de Product Representative.

El funcionamiento de los sistemas de gratificaciones y las licencias queda explicado en las páginas siguientes.

El sistema jerárquico

Nuestro sistema jerárquico es el fundamento de los planes de gratificaciones. El sistema jerárquico está construido como lo está un árbol genealógico.

Todos los Business Associate y Product Representative reciben un número de identificación inconfundible y personal. El número de identificación es asignado inmediatamente durante el registro. En la asignación de los números de identificación no se diferencia entre Business Associate y Product Representative. Todos reciben un número de identificación perteneciente al mismo orden numérico.

Todos los Business Associate y Product Representative son clasificados durante el registro automáticamente siguiendo las mismas reglas en nuestro sistema jerárquico. Como los niños debajo de sus padres en un árbol genealógico. Su status es el de "sign up" o registrado hasta que compran su licencia y se les activa como "Business Associate" o Product Representative".

Un Business Associate o Product Representative no puede ser activado si su patrocinador no ha sido activado previamente.

Existen diferentes títulos para personas y cargos en nuestro sistema jerárquico. Los diferentes cargos se explican más adelante con detenimiento en el Plan de Gratificaciones 1 (PG1). De modo general:

- Uplines:** Todas las personas que están por encima de usted en línea directa.
- Patrocinador:** Persona que en la Upline se encuentra directamente por encima de usted.
- Frontlines:** Personas que se encuentran en la primera línea por debajo de usted.
- Openline:** Todas las personas que están debajo de usted hasta que encuentra a una persona que tiene el mismo título o uno más alto que usted.
- Downlines:** Todas las personas que se encuentran por debajo de usted en el sistema jerárquico.

Durante el registro, todos los nuevos Business Associate y Product Representative deben dar el número de identificación de su patrocinador. Así, automáticamente se les inscribirá en la Frontline de su patrocinador. El patrocinador es la persona que los ha introducido a DubLi Network. No existe ningún límite para la colocación de Frontlines.

El sistema jerárquico está construido de manera que se puede ampliar hasta el infinito tanto a lo ancho como a lo largo.

business Associate

Un Business Associate puede ganar gratificaciones en ambos sistemas. Su categoría y el volumen de ganancias de sus clientes/vendedores son decisivos para sus ganancias. Según el cargo, un B.A. puede tomar parte de la gratificación de toda su ilimitada Downline hacia abajo.

Un B.A. puede cambiar su status por el de Product Representative. Tal cambio puede tener lugar aprovechando la ocasión de la cuota anual por prolongación.

Product Representative

Un Product Representative no construye ninguna Downline y solamente gana su gratificación en el Plan de Gratificaciones 1 (PG1) y solamente mediante sus propios clientes y proveedores. Un Product Representative puede subir su categoría a la de B.A. pagando la diferencia de precio entre ambas licencias.

Plan de Gratificaciones 1 (PG1)

En el Plan de Gratificaciones 1 (PG1) se paga la gratificación por adquisición de clientes.

El Plan de Gratificaciones1 está construido siguiendo el sistema jerárquico indicado con anterioridad. Sólo los Embajadores tienen acceso al Plan de Gratificaciones 1. En el Plan de Gratificaciones 1 se efectúa el pago de una gratificación cuando se ayuda a un Embajador a adquirir clientes para DubLi; es decir, una gratificación por adquisición de clientes. Los diferentes puestos individuales condicionan la cantidad de dicha gratificación. A continuación se explican los diferentes puestos empezando por el cargo más bajo.

business Associate (bA)

Después del pago de su licencia, automáticamente se activa a un B.A. en el Plan de Gratificaciones 1 y obtiene el título de Promotor. Sin embargo, para tener derecho a recibir la gratificación debe cumplir todos los requisitos para ser Team Member. Por esta razón, su primer objetivo es conseguir el puesto de Team Member, para poder tener derecho a recibir la gratificación.

Team Member (TM)

Team Member (TM) es todo aquél que haya adquirido para DubLi por lo menos 3 compradores o vendedores activos. Un cliente o un vendedor es activo si durante el último año ha vendido o comprado un producto en DubLi. Usted es realmente su primer cliente o vendedor si realiza una compra o una venta por medio de DubLi. Como Team Member usted gana 50 Euro por cada Team Member en su Frontline. En otras palabras, usted introduce a un Promotor y le ayuda a adquirir para DubLi a 3 clientes o vendedores personales activos.

Si todavía no es Team Member, antes de que su Frontline se cualifique como Team Member se retendrá la gratificación de 50 Euro hasta que usted se haya cualificado; después se le pagará la gratificación.

Team Leader (TL)

Para alcanzar el puesto de Team Leader (TL) deberá ayudar por lo menos a tres de sus Frontlines a ser Team Member y tener por lo menos 5 compradores o vendedores activos para DubLi.

Un Team Leader gana 50 Euro por cada Team Member nuevo en la Openline. Por el nombramiento de un Team Leader en su Frontline usted ganará 100 Euro, puesto que usted es tanto el próximo Team Leader como el próximo Team Member.

El Team Leader siempre gana solamente una de las cantidades de gratificación arriba citadas por la designación de un nuevo Team Member – dicha cantidad es siempre la más grande.

Team Coordinator (TC)

Para alcanzar el puesto de Team Coordinator (TC) deberá ayudar por lo menos a tres de sus Frontlines a ser Team Members y adquirir por lo menos 10 compradores o vendedores activos personales para DubLi. .

Un Team Coordinator gana 50 Euro por cada nombramiento de un nuevo Team Member en su Openline.

Como Team Coordinator usted gana 100 Euro por cada nuevo nombramiento de un Team Member en su Openline, si es usted tanto el próximo Team Coordinator como Team Leader.

Como Team Coordinator usted gana 150 Euro por el nombramiento de un nuevo Team Member en su Frontline,

ya que usted es el próximo Team Coordinator, Team Leader y Team Member.

Como Team Coordinator usted gana una gratificación de generación que asciende a 25 Euro por cada nombramiento de un nuevo Team Member en su Downline si, en relación con el nuevo Team Member en línea directa, usted es el segundo Team Coordinator.

Como Team Coordinator usted siempre gana solamente una de las cantidades de gratificación arriba citadas por la designación de un nuevo Team Member – dicha cantidad es siempre la más grande.

Sales Director (SD)

Para alcanzar el cargo de Sales Director (SD) deberá ayudar por lo menos a tres de sus Frontlines a ser Team Coordinators y adquirir por lo menos 20 clientes personales o vendedores activos para DubLi.

Como Sales Director usted gana 50 Euro por cada nombramiento de un nuevo Team Member en su Openline.

Como Sales Director usted gana 100 Euro por cada nuevo nombramiento de un Team Member en su Openline, si es usted tanto el próximo Sales Director como Team Coordinator.

Como Sales Director usted gana 150 Euro por el nombramiento de un nuevo Team Member en su Openline, ya que usted es el próximo Sales Director, Team Coordinator y Team Leader.

Como Sales Director usted gana 200 Euro por cada nombramiento de un nuevo Team Member en su Frontline, ya que usted es el próximo Sales Director, Team Coordinator, Team Leader y Team Member.

Como Sales Director usted gana una gratificación de generación que asciende a 25 Euro por cada nombramiento de un nuevo Team Member en su Downline si, en relación con el nuevo Team Member en línea directa, usted es el segundo Sales Director.

Como Sales Director usted siempre gana solamente una de las cinco cantidades de gratificación arriba citadas por la designación de un nuevo Team Member – dicha cantidad es siempre la más grande.

Vicepresident (VP)

Para alcanzar el cargo de Vicepresident (VP) deberá ayudar por lo menos a 5 de sus Downlines a ser Sales Director. No tienen que ser necesariamente Frontlines, sin embargo deben pertenecer a 5 líneas diferentes. Además, debe adquirir por lo menos 30 clientes personales o vendedores activos para DubLi.

Como Vicepresidente usted gana 50 Euro por cada nuevo Team Member designado en su Openline.

Como Vicepresidente usted gana 100 Euro por cada nuevo Team Member nombrado en su Openline, si es usted tanto el próximo Vicepresidente como Sales Director.

Como Vicepresidente usted gana 150 Euro por cada nuevo Team Member nombrado en su Openline, si es usted el próximo Vicepresidente, Sales Director y Team Coordinator.

Como Vicepresidente usted gana 200 Euro por cada nuevo Team Member nombrado en su Openline, si es usted el próximo Vicepresidente, Sales Director, Team Coordinator y Team Leader.

Como Vicepresident usted gana 250 Euro por cada nuevo Team Member nombrado en su Frontline, ya que es usted el próximo Vicepresident, Sales Director, Team Coordinator, Team Leader y Team Member.

Como Vicepresident usted gana una gratificación de generación que asciende a 25 Euro por cada título de un nuevo Team Member en su Downline si, en relación con el nuevo Team Member en línea directa, usted es el segundo Vicepresident.

Como Vicepresident usted siempre gana solamente una de las seis cantidades de gratificación arriba citadas por la designación de un nuevo Team Member – dicha cantidad es siempre la más grande.

Descenso en el cargo

Cuando un Promotor con el rango de un Team Member o superior ya no cumple los requisitos exigidos para la tenencia de dicho cargo, se le enviará automáticamente un mensaje por correo electrónico con el aviso correspondiente. Debe cumplir los requisitos en el plazo de un mes. En caso contrario se cambiará su puesto, véase más arriba las condiciones.

Dicho aviso se enviará por ejemplo a un Team Member que ya no tenga 3 clientes activos. Si dicho Team Member no adquiere a los clientes que faltan en este mes de plazo, se cambiará su cargo como corresponde. El sistema ajustará después si el descenso de rango a Promotor influye en el puesto de Team Leader en línea directa. Si esto es así, se comunicará al Team Leader que debe establecer a un nuevo Team Member en su Frontline en el plazo de un mes si quiere conservar su puesto de Team Leader.

Cada aviso de este tipo será enviado automáticamente a todos los Uplines que posean un cargo superior y que puedan verse afectados por este descenso de cargo. De esta manera, los Uplines deben tomarse tiempo para ayudar a su Downline y evitar el descenso de rango de éste.

Un Team Member descendido a B.A. que vuelve a su puesto de Team Member después de cumplir las condiciones requeridas no volverá a recibir una gratificación según el Plan de Gratificaciones 1.

Plan de Gratificaciones 2 (PG2) Gratificación por cifra de negocios

Un Promotor gana su gratificación a partir de la recaudación de las tasas que DubLi obtiene de la cifra de negocios de clientes personales o proveedores o de la cifra de negocios de clientes y proveedores en la propia Downline (clientes de organización). El cálculo de la gratificación está basado en el rango obtenido según el Plan de Gratificaciones 1.

Como Product Representative usted gana solamente la gratificación a partir de la recaudación de las tasas que DubLi obtiene de la cifra de negocios de clientes personales y proveedores. Sólo el propio rendimiento será la medida de sus ganancias.

Tanto los B.A. como los Product Representative deben asegurarse de que sus clientes personales y vendedores utilizan en DubLi el enlace o el número de identificación del B.A. o del Product Representative. Así en el sistema quedará guardado para el futuro si se registran después a través del enlace del B.A. o del Product Representative o a través de la página principal "www.DubLi.com". Se pagará una gratificación cada vez que un cliente o un vendedor que esté registrado mediante el número de identificación correspondiente, venda o compre servicios en DubLi. Por supuesto también se pagará una gratificación cada vez que un mismo B.A. o Product Representative compre o venda productos o servicios en DubLi.

La suma de la gratificación a pagar se calcula a partir de las tasas que DubLi reciba por la operación correspondiente. Las tasas de DubLi varían según el mercado de comercio y el producto del que se trata. Su gratificación se calcula a partir de un porcentaje fijo, independientemente de si DubLi obtiene por ejemplo un 5% o un 20% del valor de una venta.

Su gratificación se deduce como porcentaje de las tasas que DubLi recibe por la operación en cuestión. Cuantos más clientes realicen operaciones a través de su número de licencia, más dinero ganará usted. Cuantos más vendedores vendan a través de su número de licencia, más dinero ganará usted.

DubLi registra el número de clientes y vendedores y sus cifras de negocios. DubLi envía diariamente todos los datos relevantes a la red de DubLi Network. Los datos son actualizados diariamente y el sistema calcula la gratificación obtenida.

La cantidad de la gratificación se calcula según el nivel del cliente o vendedor registrado en su Downline. Los rangos se corresponden con los del Plan de Gratificaciones 1. Ya que el cliente y el vendedor de un determinado proceso comercial normalmente están registrados a través de dos Promotores o Representantes de Productos diferentes, se pagarán los porcentajes de las gratificaciones, que a continuación explicamos, tanto al Promotor o al Representante de Productos del cliente y a sus respectivas Uplines como al Promotor o Representante de Productos del vendedor y a sus respectivas Uplines.

business associate (A) y Representante de Productos (PR)

Como Business Associate o Representante de Productos, usted recibe una gratificación del 10% de la recaudación de tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes y vendedores personales.

Se pagará tanto un 10% al Business Associate o al P.R. del cliente como un 10% al Business Associate o Product Representative del vendedor. Con un poco de suerte, tanto el vendedor como el comprador están registrados como cliente o vendedor personal y entonces el Promotor o el Representante de Productos obtiene un 20% de gratificación.

Team Member (TM)

Team Member (TM) es todo aquél que haya adquirido para DubLi por lo menos 3 clientes o vendedores personales activos. Un cliente o un vendedor es activo si durante el último año ha vendido o comprado un producto en DubLi.

Usted es realmente su primer cliente o vendedor si realiza una compra o una venta por medio de DubLi. Como Team Member usted recibe una gratificación del 10% de la recaudación de tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de un cliente o vendedor personal.

Se pagará tanto un 10% al Promotor del cliente como un 10% al Promotor del vendedor. Con un poco de suerte, tanto el vendedor como el comprador están registrados como cliente o vendedor personal y entonces el Team Member obtiene un 20% de gratificación.

Team Leader (TL)

Para alcanzar el puesto de Team Leader (TL) deberá ayudar por lo menos a tres de sus Frontlines a ser Team Members y adquirir por lo menos 5 clientes o vendedores personales activos para DubLi.

Como Team Leader usted recibe el 12% de gratificación de la recaudación de tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales.

Como Team Leader usted recibe un 2% de gratificación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Openline.

Como Team Leader usted solamente recibirá uno de los dos porcentajes de gratificación arriba mencionados por cada recaudación de tasas de DubLi - siempre recibirá el porcentaje más elevado.

Naturalmente, recibirán dicha gratificación tanto el Promotor del cliente y sus Uplines como el Promotor del vendedor y sus Uplines. Con un poco de suerte, tanto el vendedor como el comprador están registrados como cliente o vendedor personal y entonces el Team Leader obtiene un 24% de gratificación.

Team Coordinator (TC)

Para alcanzar el puesto de Team Coordinator (TC) deberá ayudar por lo menos a tres de sus Frontlines a ser Team Leaders y adquirir por lo menos 10 clientes o vendedores personales activos para DubLi.

Como Team Coordinator usted recibirá un 15% de gratificación de la recaudación de tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales.

Como Team Coordinator usted recibe un 3% de gratificación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales o de los Promotores y Representantes de Productos en su Openline.

Como Team Coordinator usted recibe un 5% de gratificación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Openline si es usted tanto Team Coordinator como Team Leader.

Como Team Coordinator usted recibe un 1% de gratificación de generación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Downline si, en relación con el Promotor o el Representante de Productos que ha propiciado la ganancia, usted es el segundo Team Coordinator en línea directa.

Como Team Coordinator usted solamente recibirá uno de los cuatro porcentajes de gratificación arriba mencionados por cada recaudación de tasas de DubLi - siempre recibirá el porcentaje más elevado.

Naturalmente, recibirán dicha gratificación tanto el Promotor del cliente y sus Uplines como el Promotor del vendedor y sus Uplines. Con un poco de suerte, tanto el vendedor como el comprador están registrados como cliente o vendedor personal y entonces el Team Coordinator obtiene un 30% de gratificación.

Sales Director (SD)

Para alcanzar el cargo de Sales Director (SD) deberá ayudar por lo menos a tres de sus Frontlines a ser Team Coordinators y adquirir por lo menos 20 clientes o vendedores personales activos para DubLi.

Como Sales Director usted recibirá un 19% de gratificación de la recaudación de tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales.

Como Sales Director usted recibe un 4% de gratificación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes personales o proveedores de los Promotores y Representantes de Productos en su Openline.

Como Sales Director usted recibe un 7% de gratificación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes y vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Openline si es usted tanto el próximo Sales Director como Team Coordinator.

Como Sales Director usted recibe un 9% de gratificación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Openline si es usted tanto el próximo Sales Director como Team Coordinator y Team Leader.

Como Sales Director usted recibe un 1% de gratificación de generación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Downline si, en relación con el Promotor o el Representante de Productos que ha propiciado la ganancia, usted es el segundo Sales Director en línea directa.

Como Sales Director usted solamente recibirá uno de los cinco porcentajes de gratificación arriba mencionados por cada recaudación de tasas de DubLi - siempre recibirá el porcentaje más elevado.

Naturalmente, recibirán dicha gratificación tanto el Promotor del cliente y sus Uplines como el Promotor del vendedor y sus Uplines. Con un poco de suerte, tanto el vendedor como el comprador están registrados como cliente o vendedor personal y entonces el Sales Director obtiene un 38% de gratificación.

Vicepresidente (VP)

Para alcanzar el cargo de Vicepresidente (VP) deberá ayudar por lo menos a 5 de sus Downlines a ser Sales Director. No tienen que ser necesariamente Frontlines, sin embargo deben pertenecer a 5 líneas diferentes. Además, debe adquirir por lo menos 30 clientes o vendedores personales activos para DubLi.

Como Vicepresidente usted recibirá un 24% de gratificación de la recaudación de tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales.

Como Vicepresidente usted recibe un 5% de gratificación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Openline.

Como Vicepresidente usted recibe un 9% de gratificación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Openline si es usted tanto el próximo Vicepresidente como el Sales Director.

Como Vicepresidente usted recibe un 12% de gratificación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Openline si es usted tanto el próximo Vicepresidente como Sales Director y Team Coordinator.

Como Vicepresidente usted recibe un 14% de gratificación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Openline si es usted tanto el próximo Vicepresidente como Sales Director, Team Coordinator y Team Leader.

Como Vicepresidente usted recibe un 1% de gratificación de primera generación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Downline si, en relación con el Promotor o el Representante de Productos que ha propiciado la ganancia, usted es el segundo Vicepresidente en línea directa.

Como Vicepresidente usted recibe un 1% de gratificación de primera generación de la recaudación de las tasas de DubLi que se obtienen de la cifra de negocios de clientes o vendedores personales de los Promotores y Representantes de Productos en su Downline si, en relación con el Promotor o el Representante de Productos que ha propiciado la ganancia, usted es el tercer Vicepresidente en línea directa.

Como Vicepresidente usted solamente recibirá uno de los siete porcentajes de gratificación arriba mencionados por cada recaudación de tasas de DubLi - siempre recibirá el porcentaje más elevado.

Naturalmente, recibirán dicha gratificación tanto el Promotor del cliente y sus Uplines como el Promotor del vendedor y sus Uplines. Con un poco de suerte, tanto el vendedor como el comprador están registrados como cliente o vendedor personal y entonces el Vicepresidente obtiene un 48% de gratificación.

Venta de licencia

Tanto los Promotores como los Representantes de Productos pueden vender su licencia de DubLi Network – manteniendo unas reglas y condiciones.

La venta de una licencia no da lugar a un nuevo pago de gratificaciones según el Plan de Gratificaciones 1. Con la venta de una licencia se debe abonar 50 Euro en concepto de tasas administrativas. Si se le hizo entrega de una tarjeta MasterCard, entonces las tasas ascienden a 100 Euro, ya que la tarjeta, por razones de seguridad, no se puede traspasar a la persona que compra la licencia.

Excedencia

Todos los Promotores y Representantes de Productos pueden tomarse una pausa de los negocios. Después de la excedencia no se exigirá de nuevo el pago de la cuota de admisión.

Los Promotores o Representantes de Productos no serán eliminados del sistema jerárquico ni del Plan de Gratificaciones. Esto significa que todos los Downlines conservan su clasificación aunque un Upline esté de excedencia. Un Promotor o un Representante de Productos que se encuentre en el periodo de excedencia no obtendrá el pago de gratificaciones: ni por el Plan de Gratificaciones 1 ni por el Plan de Gratificaciones 2.

Los Promotores y Representantes de Productos pueden volver a sus actividades en cualquier momento y retomar sus cargos en el sistema jerárquico excepto aquéllos que hayan sido expulsados del sistema por DubLi a causa del incumplimiento de las normas. Se reestablecerán todos los derechos y clasificaciones en los sistemas de gratificaciones y demás.

Cuota anual de prolongación

Todos los Promotores y Representantes de Productos abonan anualmente una cuota de renovación para tener derecho a conservar su status dentro de DubLi Network. El primer año sin embargo, la cuota ya está incluida en la compra de la licencia. Se calculará en meses, es decir, la licencia de partida es válida para el corriente más 12 meses.

Ejemplo: El tiempo por el que ya se ha pagado por anticipado se acaba el 30/9. El 1/10 se deduce, de la gratificación ganada hasta ese momento, una cuota de prolongación que asciende a 150 Euro para los Promotores y a 50 para los Representantes de Productos. Si la suma ganada hasta entonces no alcanza a cubrir la cuota, se recaudará dicha cuota de prolongación en el transcurso de los 3 meses siguientes (hasta el 31.12). Si hasta ese momento (31.12) no se ha pagado dicha cantidad, automáticamente se enviará un e-mail al Promotor o al Representante de Productos instándole a pagar la cantidad adeudada. Si después de 4 meses (hasta el 31.1.) no se ha realizado el pago, el miembro será "borrado" automáticamente.

Pago de gratificaciones

La gratificación se abonará todos los meses en favor de la tarjeta de débito recibida. Solamente se abonarán cantidades que superen los 50 Euro. Sin embargo, el saldo se calcula diariamente y se puede consultar en DubLi Network después de iniciar la sesión.

Cese temporal del pago de gratificaciones.

Si un Team Member (TM), Team Leader (TL), Team Coordinator (TC), Sales Director (SD) o Vicepresidente (VP) de una Downline le adelanta, es decir, en caso de que una persona de la Downline alcance una posición más elevada de la que usted posee, entonces usted no ganará ninguna gratificación respecto a esta persona, hasta que usted tenga el mismo cargo u otro superior.

Cuando haya alcanzado el mismo puesto u otro superior, volverá a tener derecho a recibir las gratificaciones obtenidas gracias a la persona en cuestión.

Napkin Presentation

Company title	Shorten	No. of costum.	Symbol	Direct bonus	Organi. bonus	1. Gen. bonus	2. Gen. bonus	New BA openline	1. Gen. ref.	Frontline bonus
Business Associate	BA			10%						
Team Member	TM	3		10%				50 €		50 €
Team Leader	TL	5		12%	2%			50 €		100 €
Team Coordinator	TC	10		15%	3%	1%		50 €	25 €	150 €
Sales Director	SD	20		19%	4%	1%		50 €	25 €	200 €
Vice President	VP	30		24%	5%	1%	1%	50 €	25 €	250 €

Condiciones de uso comerciales, éticas y jurídicas.

A continuación se exponen las condiciones de uso comerciales, éticas y jurídicas que tienen validez para los Promotores de DubLi Network. Por favor, lea el todo el texto para comprender completamente las condiciones de uso.

I. Derechos y obligaciones de un Promotor

A. Ética del negocio

Los negocios de DubLi Network deben ser llevados a cabo de manera éticamente correcta y solvente. Como Promotor está usted obligado a tratar a sus clientes y a su empresa de una manera éticamente correcta. DubLi Network prohíbe la realización de actividades que puedan ir en contra de la ética o de las leyes e intervendrá en caso de cometerse una transgresión de las mismas. DubLi Network se reserva el derecho de juzgar, según su mejor parecer, si la manera de obrar de un Promotor va en contra de la ética. DubLi Network hace uso de la definición de la empresa con respecto a las condiciones previas que legitiman una intervención necesaria. En caso de reconocer un comportamiento contrario a la ética, DubLi se reserva el derecho de suspender o destituir a una persona de su cargo de Promotor, así como de retener gratificaciones y pagos de cualquier tipo y otro tipo de medidas. Los Promotores que hayan sido suspendidos de su cargo, debido a comportamientos prohibidos o contrarios a la ética, no tendrán derecho a la devolución de la cuota de admisión ni a la venta de sus licencias.

EJEMPLOS DE COMPORTAMIENTOS PROHIBIDOS O CONTRARIOS A LA ÉTICA SON, ENTRE OTROS:

1. Cualquier representación incorrecta o engañosa, también la representación incorrecta o engañosa de los servicios y planes de gratificación de DubLi Network.
2. Atraer a otras personas pertenecientes a la red de otros Promotores. No está permitido que los Promotores de DubLi Network recluten a otras personas o unidades ya patrocinadas por otro Promotor.
3. Cualquier empleo no autorizado del nombre, la marca y material o documentos protegidos de DubLi Network (por ejemplo la reproducción de formularios o tarjetas de visita de DubLi Network, etc.)
4. El incumplimiento de las leyes, normativas y ordenanzas del país, región o autoridad local correspondientes.

BUENOS EJEMPLOS DE NUESTRA ÉTICA:

1. Trate a los demás como le gustaría que le trataran a usted.
2. Sea sincero en todas las operaciones comerciales.
3. Describa a los potenciales Promotores de DubLi Network el Plan de Gratificaciones en su totalidad y sin exagerar.
4. Trabaje en armonía con los otros Promotores de DubLi Network siendo consciente que lo está haciendo en servicio de su propia empresa.

II. Marketing y publicidad

A. Identidad de la Compañía y Logo de DubLi Network

La inmejorable imagen de DubLi Network es nuestro capital más valioso después de nuestros Promotores. Es por ello que tal imagen intachable necesita nuestra protección. Por ejemplo es una imposición obligatoria que los Promotores se presenten exclusivamente como "Promotores de DubLi Network". Queda terminante prohibido a los Promotores utilizar sin autorización logos, nombres, marcas registradas y otros datos protegidos de DubLi Network o de alguna de las sociedades madre, sociedades hija o filiales.

B. SPAM

Spamming es un acto criminal y no autorizado. La transgresión de dicha norma podrá tener como consecuencia la retirada del status de Promotor y el Shop en el Portal. Recibe SOLAMENTE UN aviso.

C. Procesamiento y uso del material de marketing para Promotores

DubLi Network y sus sociedades madre, hija y filiales prohíben expresamente el uso no autorizado, la reproducción y la distribución de material que contenga marcas, logos, nombres o información protegida de DubLi Network. DubLi Network diseña material para los Promotores con marcas, logo y distintivos con el nombre.

D. Medios y actuación personal

Puede ocurrir que un Promotor de DubLi Network sea el objetivo o fuente de un artículo o similares y que para ello los medios se pongan en contacto con él. En este caso, el Promotor debe transmitir dicha solicitud inmediatamente al departamento de marketing de DubLi Network.

Queda terminantemente prohibido a los Promotores representar a DubLi Network en los medios de comunicación pública. Queda prohibido el uso de formularios para la prensa, como por ejemplo, comunicados de prensa, artículos, editoriales, anuncios gratuitos,

críticas, registros, anuncios breves, programas de televisión, radio o por cable y otras publicaciones sobre DubLi Network y sus productos sin la expresa autorización por escrito. Las solicitudes de autorización deben ser enviadas al departamento de marketing de DubLi Network por escrito al menos 30 días antes de la publicación o de la actividad mediática para asegurar una imagen exacta, correcta y fidedigna de DubLi y sus Promotores en la opinión pública.

E. Otras limitaciones

DubLi Network se reserva el derecho de limitar o prohibir cualquier tipo de actividad de marketing que, en su representación, pueda resultar perjudicial a la imagen, la consideración y a la realidad de DubLi Network.

III. Status del Promotor

A. No es el status de un empleado

Promotores son comerciantes autónomos, no son empleados de DubLi Network. La posición de un Promotor no conlleva un comportamiento de empleador - empleado, no contiene ningún elemento de agencia, sociedad o de una Joint Venture entre el participante, el comerciante y DubLi Network. No está permitido representar o indicar que un Promotor o un futuro Promotor es un empleado o va a ser un empleado de DubLi Network.

B. Obligación contractual

El Promotor es responsable de todos los gastos con respecto a la dirección de su empresa. Los gastos originados son entre otros una licencia o autorización para el ejercicio de su negocio, los gastos aplicados por la ley y las tasas referentes al nombre de la empresa, teléfono, publicidad del producto, etc. El Promotor no podrá mezclar de ninguna manera contractualmente a DubLi en su negocio. El Promotor y su empresa no están autorizados a ejercer ninguna de las siguientes actividades en nombre de DubLi: emitir o firmar contratos, comprar o alquilar oficinas o equipamiento para oficinas, abrir cuentas bancarias, solicitar préstamos, tomar o dar valores reales en pago, dirigir negociaciones o realizar compras. La realización de alguna de las actividades arriba citadas no está permitida y será castigada con la retirada del status de Promotor. El Promotor responde ante DubLi Network, los accionistas, socios, miembros, directores, funcionarios y empleados por los daños y perjuicios que hayan resultado de dichas actividades.

C. Obligaciones fiscales

Los Promotores no son empleados, tampoco ante las leyes fiscales y sociales. Los Promotores trabajan de manera autónoma y son por ello también responsables ante dichas leyes vigentes en su país, especialmente ante las obligaciones fiscales. DubLi Network no retiene ninguna cantidad de la comisión a pagar en concepto de impuestos.

IV. Negocio del Promotor

A. Sociedades

Tanto las empresas particulares, las sociedades colectivas, limitadas como las sociedades anónimas pueden ser Promotores siempre que cuenten con la autorización de DubLi Network. No obstante, ninguna persona puede obtener más de una posición de Promotor sin el expreso consentimiento de DubLi Network.

B. Confianza

Los Promotores pueden representar su status dentro de una asociación o unión. La persona o personas encargada/s por una asociación o unión, debe/n haber alcanzado la edad mínima legal y debe/n tener la posición de un Promotor o tener interés en la posición de Promotor de otra persona.

C. Matrimonio

Está permitido que marido y mujer tengan la misma posición representativa o trabajen independientemente el uno del otro.

D. Autorización de la presentación autónoma

DubLi Network se reserva el derecho de aceptar o rechazar la selección del Promotor en lo que se refiere al nombre del negocio, nombres de empresas, información a los socios, estructura de la sociedad y administración.

E. Edad mínima

Un Promotor debe haber alcanzado la edad mínima prescrita en su país.

V. Número de identificación

Cada representante recibe un número especial que lo identifica como Promotor para DubLi Network. Este número es el llamado "Team número de identificación (ID)". El Promotor es responsable de que su número Team ID sea perfectamente legible en el patrocinio de un nuevo Promotor y en su contrato.

VI. El patrocinio de un nuevo Promotor

A. Nombramiento de Promotor

Un nuevo Promotor debe realizar su registro completo en la página web de DubLi Network www.dublinetwork.com. La fecha de inicio de un Promotor es el día en que se realizó el registro completo como Promotor y se efectuó el pago.

B. Representación

No se permite a los Promotores hacer especulaciones o afirmaciones frente a futuros Promotores acerca de las ganancias que se pueden obtener. DubLi Network no ofrece ninguna garantía en lo referente a ganancias, beneficios o éxito. Los éxitos que se pueden obtener están basados en el rendimiento, compromiso y la capacidad de cada uno de los Promotores.

Todos los Promotores aceptan que ningún acusador público de un país u otras autoridades reconocerán, reproducirán o revisarán en ningún momento la filiación de un producto o el programa de gratificaciones de ninguna empresa de marketing. Por ello no se permite a ningún Promotor realizar ninguna afirmación acerca de estos puntos frente a futuros Promotores de DubLi Network.

Si se plantean preguntas legales acerca de DubLi Network, es obligación del Promotor la de presentarlas por escrito a DubLi Network. Al Promotor de DubLi Network no le está permitido plantear exigencias incorrectas o engañosas ni hacer afirmaciones incorrectas o engañosas. Si lo hace, su comportamiento conducirá a la suspensión de su relación con DubLi Network y todas las comisiones y gratificaciones serán retenidas.

El Promotor acepta la obligación de pagar una indemnización por las exigencias, daños y costes (incluidos, en su caso, las dietas de abogados) que puedan producir sus acciones o hechos contrarias al contrato.

C. Promotores y litigios

DubLi Network podrá abogar entre dos o más Promotores si todos los afectados así lo desean y solicitan. DubLi Network se reserva el derecho de examinar el funcionamiento del/ de los negocio/s. La decisión del arbitraje es vinculante.

D. Cambio de patrocinador

La relación entre un Promotor y su patrocinador está bajo la máxima protección de DubLi Network. A ambos se les mostrará la más absoluta confianza. Por esta razón, está terminantemente prohibido el cambio de patrocinador. Un Promotor solamente puede realizar el registro bajo un nuevo patrocinador después de haber transcurrido un año natural desde el registro o si no tiene lugar la prolongación de un Promotor. Las bajas deben ser notificadas por escrito a DubLi Network.

DubLi Network se reserva el derecho de modificar una relación de patrocinio si ésta tiene lugar de manera no ética o se llevan a cabo negocios engañosos.

VII. Conservación/modificación del status comercial

A. Cuota anual de prolongación

Un año después de la fecha de inicio de un Promotor se debe abonar la primera cuota de prolongación, cuya suma asciende a 150 Euro. Con esta cuota se estarán cubriendo los gastos de apoyo y la conservación del status durante un periodo de tiempo de un año. DubLi Network deducirá automáticamente dicha cantidad de la gratificación lograda por el Promotor hasta ese momento, en caso de que el Promotor no haya presentado su baja durante el último año. Si este no ha ganado bonificación alguna, recibirá de DubLi Network un requerimiento de pago sobre la cantidad que falta. Si la cantidad no se abona en un plazo de 30 días después de haber recibido el requerimiento, es de suponer que el Promotor no desea conservar su status. Su posición será entonces desactivada y se perderán las posibles gratificaciones, comisiones y otros saldos con DubLi. El Promotor se compromete a actualizar su dirección correcta. Los formularios creados con este fin se encuentran en la página web de DubLi Network.

B. Venta del status de Promotor

Para proteger la integridad de la empresa, sólo se autoriza de forma limitada la venta de las posiciones de Promotor .

Status de Promotor. Cada solicitud de venta de una posición de Promotor debe ser estudiada y autorizada por DubLi Network. La condición para la autorización de la venta de un puesto de Promotor es la entrega de un escrito con la solicitud dirigido a DubLi Network. Dicha solicitud debe contener todos los datos e informaciones necesarias para la preparación del proceso de la venta. Si necesita más información, le rogamos que se ponga en contacto con el servicio de ayuda de DubLi Network.

El status de un Promotor **NO ESTÁ VENDIDO** si antes no se ha recibido la autorización de DubLi Network. **NO TOME NINGÚN DINERO** del comprador antes de que el proceso de venta sea autorizado y haya finalizado.

C. Traspaso/reparto del negocio de un Promotor

En caso de muerte o incapacitación de un Promotor o de una persona principal, el derecho a la comisión y el puesto de marketing recaen en el sucesor designado SI él/ella se adhiere y cumple las condiciones para el contrato con DubLi Network. En dichas condiciones están incluidas también las condiciones generales de uso así como los demás requisitos y obligaciones de un Promotor.

VIII. Comisión

A. Informes de jerarquía.

Los informes de jerarquía se encuentran en la página web de DubLi Network. El Promotor reconoce la validez y la confidencialidad de esta información y acepta su entrega con el más absoluto deber de discreción. No está permitido facilitar el acceso de otras personas u otras empresas a la información contenida en estos informes.

B. Derecho a comisión

Para tener derecho a recibir una comisión, el Promotor debe estar activo y cualificado según lo descrito en el Plan de Gratificaciones.

D. Comisión

El importe de la comisión será abonada en la tarjeta de débito del Promotor .

IX. Conformidad

Las condiciones éticas y comerciales están ideadas como pautas y para la protección de los derechos de DubLi Network y de los Promotores. Éstas deben apoyar y proteger el correcto transcurso de los negocios diarios. DubLi Network se reserva el derecho a realizar modificaciones en las condiciones de uso en la medida y en el momento en los que DubLi Network lo crea necesario. Especialmente DubLi Network se reserva el derecho de suspender a todo Promotor que infrinja una de las determinaciones del contrato de Promotor, incluidas las condiciones éticas y comerciales. Una suspensión conlleva la anulación de todos los derechos y se realiza cuando se confirma la transgresión por parte de un Promotor. Los Promotores que hayan sido suspendidos de su cargo, debido a comportamientos prohibidos o contrarios a la ética, no tendrán derecho a la devolución de la cuota de admisión ni al traspaso de su posición a otra organización.

X. MODIFICACIONES

Con el fin de conservar y mantener una fuerte empresa de marketing, DubLi Network se reserva sobre todo el derecho de realizar modificaciones y ajustes en las áreas productos y servicios, condiciones de uso, Planes de Gratificación y Marketing así como precios. Se podrán ver las modificaciones en la página web de DubLi y por ello forman parte también del contrato entre DubLi Network y los Promotores.