

El plan de compensación de Lifewave está diseñado para recompensar tanto a los distribuidores nuevos como a los experimentados por sus esfuerzos en la promoción y venta de los productos Lifewave. El plan ofrece múltiples formas de obtener ingresos, atendiendo a los diferentes niveles de participación y compromiso. He aquí un desglose de los componentes clave del plan de compensación de Lifewave:

1. Ventas al por menor

Beneficios directos: Los distribuidores pueden obtener beneficios al por menor comprando productos Lifewave a precios al por mayor y vendiéndolos a precios al por menor. La diferencia entre el precio al por mayor y al por menor es la ganancia del distribuidor.

Comisiones de clientes: Los distribuidores también ganan comisiones por las ventas realizadas a clientes minoristas a través de su página web personal de Lifewave.

2. Bonificación por introducción de productos

Ganancias inmediatas: Cuando un distribuidor inscribe a un nuevo miembro con la compra de un producto, gana una Bonificación por Introducción de Producto (PIB). La cuantía del PIB varía en función del paquete de productos adquirido por el nuevo miembro.

Apalancamiento: Esta bonificación anima a los distribuidores a reclutar activamente e introducir nuevos miembros en la comunidad Lifewave.

3. Estructura de compensación binaria

Sistema de doble pata: Lifewave opera con un plan de compensación binario, lo que significa que cada distribuidor construye dos equipos: uno en la pierna izquierda y otro en la pierna derecha. Las ganancias se basan en el volumen generado por ambas piernas.

Bonificaciones por ciclo: Los distribuidores obtienen bonificaciones de ciclo cuando el volumen de ventas de su pierna más débil alcanza un determinado umbral. Esto fomenta la formación de equipos equilibrados y recompensa a los distribuidores por ayudar a crecer a ambas piernas.

Comisiones de equipo: Los distribuidores pueden ganar un porcentaje del volumen de ventas generado por su línea descendente (los distribuidores que han reclutado y sus reclutas). Estas comisiones de equipo pueden proporcionar ingresos residuales continuos.

4. Bonificaciones de contrapartida

Recompensas de Liderazgo: Lifewave ofrece un programa de Bonos de Igualación que recompensa a los líderes por ayudar a sus distribuidores

patrocinados personalmente a tener éxito. Los distribuidores ganan un porcentaje de las comisiones de equipo ganadas por sus miembros patrocinados personalmente, hasta varias generaciones de profundidad. Incentivo por tutoría: Este bono incentiva a los líderes a ser mentores y apoyar a su línea descendente, asegurando el éxito de los miembros de su equipo.

5. Bonificaciones por ascenso de rango

Progresión de carrera: A medida que los distribuidores alcanzan rangos más altos dentro de la organización Lifewave, califican para bonos de avance de rango. Estas bonificaciones se conceden una sola vez cuando un distribuidor alcanza un nuevo rango por primera vez.

Reconocimiento y recompensas: Los rangos más altos también vienen acompañados de un mayor potencial de ganancias y reconocimiento adicional dentro de la comunidad Lifewave.

6. Fondo de Bonificaciones para Minoristas

Éxito colectivo: Los distribuidores pueden optar a participar en un fondo de bonificación para minoristas, que se financia con un porcentaje de las ventas totales al por menor de la empresa. Los distribuidores que cumplan los requisitos ganan una parte de este fondo, lo que puede proporcionar ingresos adicionales.

7. Bonificaciones por estilo de vida

Mayores ingresos: Para aquellos que alcanzan los rangos más altos, Lifewave ofrece Bonos de Estilo de Vida, que se pagan mensualmente y se pueden utilizar para mantener un nivel de vida más alto, como cubrir los pagos del coche, vacaciones u otros gastos personales.

Incentivos por rendimiento de élite: Estas bonificaciones están diseñadas para recompensar a los trabajadores de alto rendimiento y fomentar el compromiso a largo plazo con el negocio.

8. Fondo mundial de bonificaciones

Impacto mundial: Los distribuidores que alcanzan los rangos más altos y mantienen altos niveles de rendimiento pueden optar a una parte del Fondo Global de Bonificaciones. Este fondo se financia con un porcentaje de las ventas mundiales de Lifewave, lo que ofrece un importante potencial de ganancias para los mejores líderes.

9. Bonificaciones por liderazgo generacional

Profundas ganancias: A medida que los líderes construyen y guían a sus equipos, pueden ganar Bonos de Liderazgo Generacional. Estas bonificaciones se basan en el rendimiento de varias generaciones de distribuidores dentro de su organización.

Recompensa al Liderazgo Profundo: Esta estructura de bonificaciones incentiva no sólo la contratación directa, sino el desarrollo profundo y sostenido del liderazgo en muchos niveles de la organización.

10. Programas de fidelización e incentivos

Retención de clientes: Lifewave también ofrece programas de fidelización e incentivos que recompensan tanto a los distribuidores como a los clientes por las compras recurrentes y el compromiso a largo plazo con la marca.

Resumen

El plan de compensación de Lifewave está estructurado para recompensar a los distribuidores en las distintas etapas de su trayectoria empresarial, desde los principiantes que realizan sus primeras ventas hasta los líderes experimentados que crean grandes organizaciones. El plan hace hincapié tanto en las ventas al por menor como en la creación de equipos, y ofrece múltiples fuentes de ingresos, incluidas bonificaciones inmediatas, ingresos residuales e incentivos basados en el rendimiento. Centrado tanto en las ventas personales como en el éxito del propio equipo, el plan de compensación de Lifewave está diseñado para fomentar el crecimiento, el liderazgo y las recompensas económicas a largo plazo.