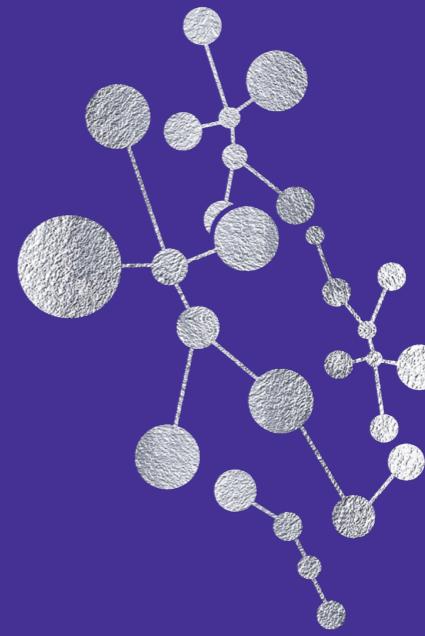


ZINZINO

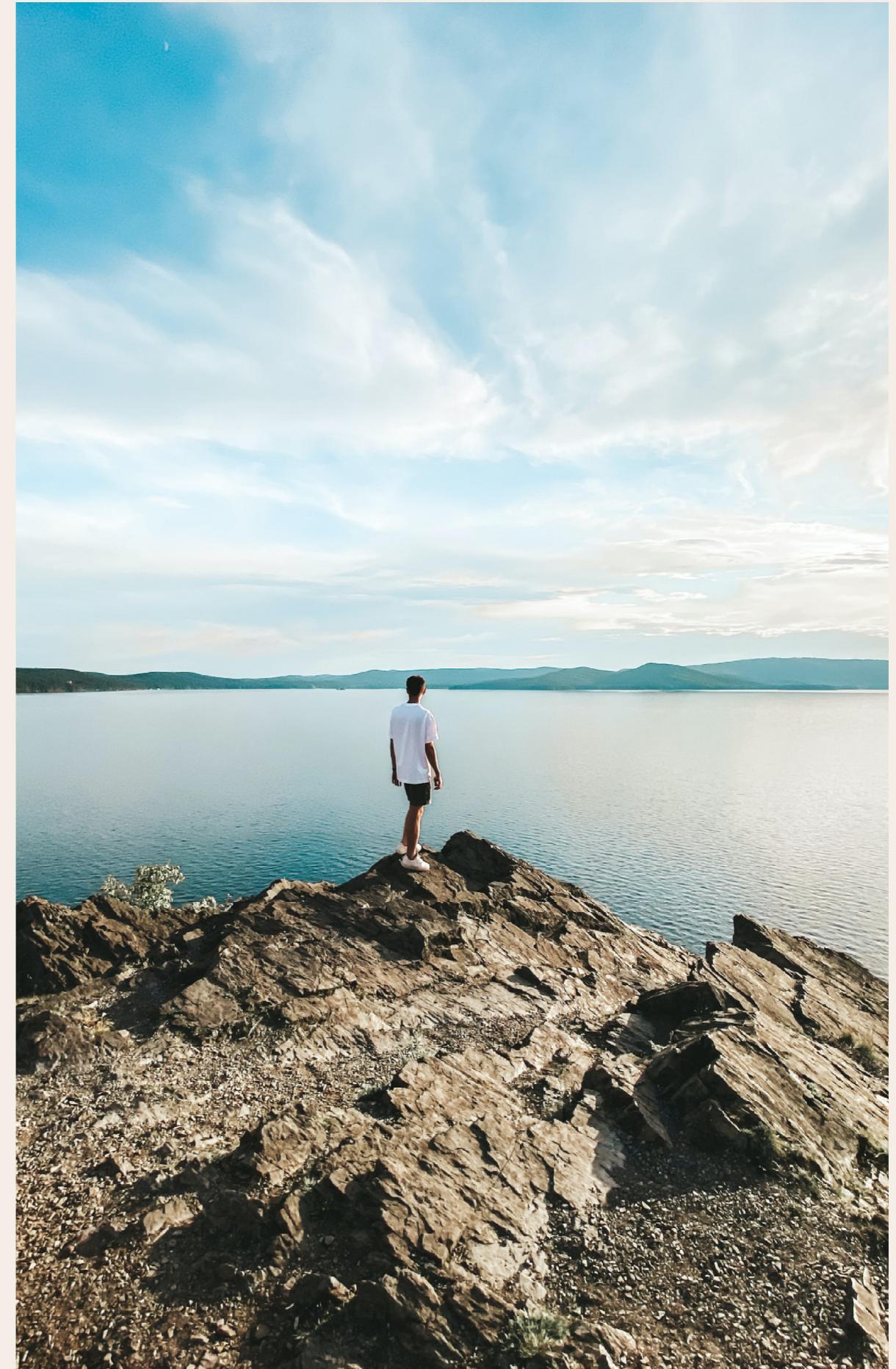
Inspire Change in Life



Zinzino
Compensation
Plan

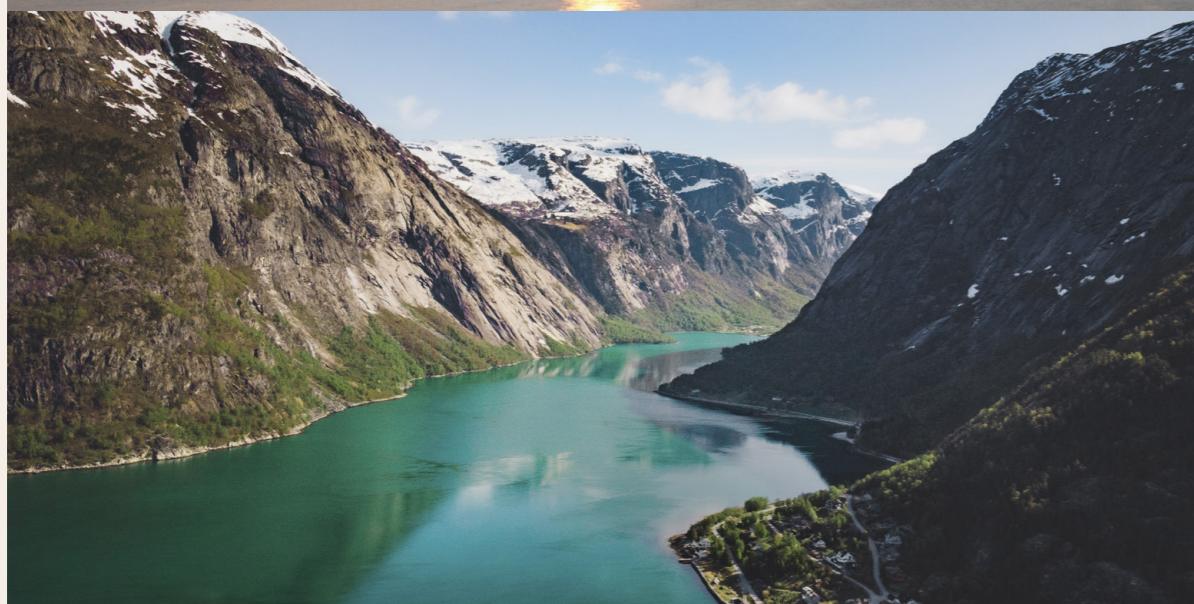
Índice

| | |
|---|----|
| Comience su negocio | 6 |
| Plan Fast Start | 20 |
| Plan de carrera profesional del Cliente | 22 |
| Plan de carrera profesional del Partner | 30 |
| Viajes de incentivos | 52 |
| Glosario de Zinzino | 58 |



Las ganancias en este documento no son necesariamente representativas de los ingresos que un Zinzino Partner puede ganar o va a ganar gracias a su participación en el Plan de Compensación de Zinzino. Estas cifras no deben considerarse garantías ni previsiones de los beneficios reales. Ofrecer una previsión o garantía de ganancias sería engañoso. El éxito con Zinzino viene dado por los esfuerzos de ventas, que requieren trabajo duro, diligencia y liderazgo. Su éxito dependerá de la eficacia con la que use sus habilidades.

Zinzino no se hace responsable de los errores de impresión o de significado. Nos reservamos el derecho de ajustar y revisar este documento en cualquier momento. En caso de posibles traducciones incorrectas de este documento, la versión maestra (ENG) es el documento válido legalmente y vinculante para todos los Independent Partner de Zinzino.

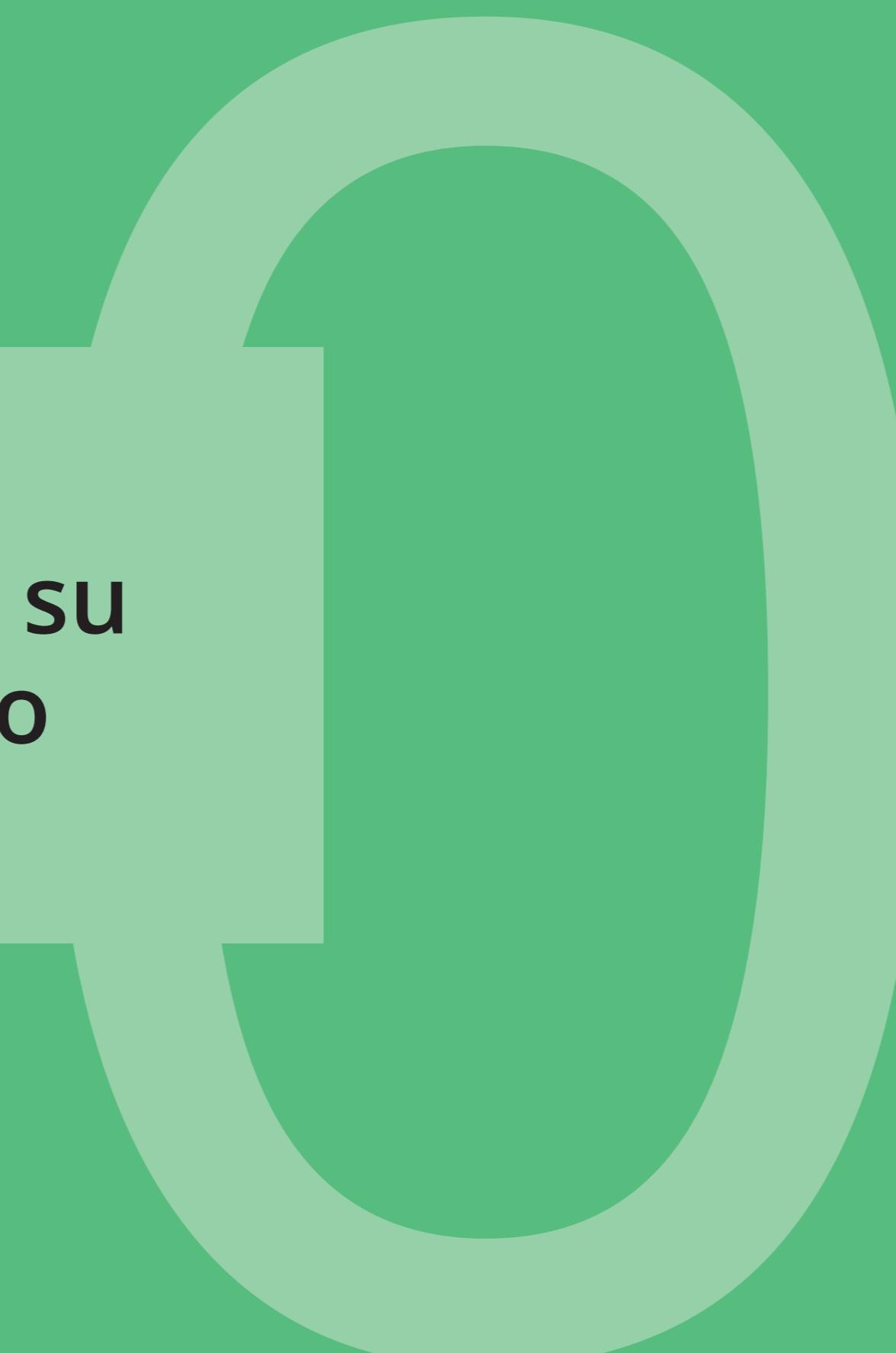


«Somos los pioneros de la nutrición personalizada, basada en pruebas, y venimos de la tierra de las auroras boreales, el sol de medianoche, los fiordos más profundos y las montañas más escarpadas».

La palabra «zinzino» significa algo pequeño de gran valor.

Para nosotros, el valor de las personas es incalculable. Por eso, nuestra misión consiste en sacar lo mejor de cada uno de nosotros.

Inspire Change in Life



Empiece su
negocio



Estos son los valores fundamentales que definen nuestra cultura empresarial única y muestran al mundo quiénes somos, qué representamos y en los que creemos. Deje que le guíen en su trabajo diario para construir confianza, lealtad y un éxito empresarial duradero.

Esto es Zinzino

Nuestra visión:
¡Inspire Change in Life!

Nuestra misión:
Transmitimos los valores de salud y bienestar a nuestros Clientes, familiares y amigos. Siendo la empresa de ventas directas con el mejor trato del mundo a sus Clientes. Todos los días.

Nuestros objetivos:
Alcanzar los 20 millones de Clientes a finales de 2035. Alcanzar los 100 millones de Clientes a finales de 2050.

Convertirse en Independent Partner

Únase y seleccione un Partner Kit



Los kits incluyen ECB para los primeros 120 días, **que duplican sus Enrollment Credits**.

Seleccione su pedido **Auto Order**

Incluye

- Un producto balance de su elección
- Un Test Kit cada 4 meses
- La aplicación GoCore para el desarrollo personal y profesional
- Un potente Back Office y páginas de inicio fáciles de compartir
- 10 / 20 Credits (RCB)



Siga el programa: En 120 días estará In Balance y tendrá los resultados de antes y después de la prueba.

Ultimate Partner Kit – Campaña de reembolso

Reciba un reembolso total por su fidelidad al obtener 25 Clientes Premier durante el año siguiente a su compra del Ultimate Partner Kit*



Recupere su dinero:
Si usted compró un basic o un Advanced kit puede hacer en upgrade durante los primeros 6 meses para obtener el reembolso.
*Lea todos los detalles en nuestra hoja de la campaña de reembolso del Ultimate Partner Kit.



Glosario

Credits = A cada producto Zinzino mostrado en la lista de precios se le asigna un valor de compensación llamado Credits. Los Credits son nuestra moneda interna y la base de todos los cálculos en el Plan de Compensación de Zinzino.

ECB = Enrollment Credit Bonus. Duplica los Credits de nuevas órdenes de inscripción.

Cliente Premier = A un Cliente con un pedido Premier Kit lo llamamos "Cliente Premier". Los Clientes Premier pueden optar a nuestro precio premier con descuento, el Programa de Recompensas para clientes Zinzino4Free.

Auto Order = 1 producto + un Test Kit cada cuatro pedidos + acceso a la aplicación GoCore App = 10 Credits.

RCB = Recurring Credits Bonus. Cualquier pedido no elegible para el ECB (Clientes y Partners) se multiplica por 2, ambos para su ciclo semanal (WCV) y mensual de comisiones (MCV).

WCV = Weekly Credits Volume. Credits que se calculan en el ciclo semanal de comisiones.

MCV = Monthly Credits Volume. Los Credits que se calculan en el ciclo mensual de comisiones para el volumen del título.



Tienda web del Partner



Normas de la campaña de reembolso

Normas de activación



- 1** Comenzar como Zinzino Partner (Back Office Entrance, representante de ventas) es gratis y le permite obtener beneficios de ventas y Cash Bonus de las ventas por suscripción.
- 2** Para ganar una comisión por volumen de ventas de los Partners de su equipo y de sus Clientes, necesita reunir los requisitos para ser un Partner activo. Desde el mes en el que comienza y durante los tres meses siguientes, su requisito de clasificación mensual será de 10 Credits por sus Clientes personales y por sus propios pedidos.
- 3** A partir del cuarto mes, el requisito mensual de clasificación para ser un Partner activo es de cuatro Puntos de Clientes Personales (PCP) además de los 20 Credits de sus Clientes personales y de sus propios pedidos. Cuando esto se logra, ha alcanzado el título de Cliente de Q-Team.
- 4** Para conseguir más títulos, debe cumplir con los requisitos de Punto Cliente Personal, Personal Customer Volume y Balance Credit para el título antes de que se le otorgue.

Clasificación para la activación del Partner

| Para los rangos superiores | Punto Cliente personal (PCP) | Personal Credit Volume (PCV) | Partner activo |
|----------------------------|------------------------------|------------------------------|----------------|
| Periodo de gracia* | Ninguno | 10 | ✓ |
| Bronze | 4 | 20 | ✓ |
| Executive | 10 | 50 | ✓ |
| Director | 25 | 125 | ✓ |

* El mes en el que empieza más 4 meses naturales completos.

Glosario

PCP = Punto Cliente personal. Cada Cliente activo registrado personalmente genera al menos un Punto Cliente. Si un Cliente personal activo compra más de un producto (1,25 Credits), cada producto adicional generará otro Punto Cliente. Una compra repetida del mismo producto solo generará un Punto Cliente.

PCV = Personal Credit Volume. Volumen de Credit de pedidos personales y pedidos de Clientes personales.

Saldo de Credits = Saldo de Credits 2:1: El número de Credits que cuentan se basan en el balance entre su equipo izquierdo y su equipo derecho. El saldo de Credits empieza con un ratio de 50/50. Sin embargo, un máximo de 2 partes de sus Credits clasificados pueden venir del equipo más grande en proporción a 1 parte del equipo más pequeño.

Reciba su Zinzino4Free (Z4F)

Los Partners con un Auto Order Z4F pueden obtenerlo gratis. Solo los Clientes de 1a Generación cuentan para que un Partner obtenga su Auto Order gratis. En los primeros 120 días (los primeros cuatro pedidos), se obtiene un 50 % de descuento en los Credits necesarios.

Disfrútelo. Compártalo. Obtenga productos gratis



* El valor en Credits de las compras combinadas de sus Clientes de primera generación debe ser de al menos 40 Credits.

| | Primera generación Punto Cliente | Primera generación Credits | Título | Z4F |
|--|----------------------------------|----------------------------|--------|-----|
| Primeros 4 pedidos (Período de gracia) | 4 | 20 Credits | Q-Team | ✓ |
| Auto Order | Más de 4 | 40 Credits | Q-Team | ✓ |

Glosario

Punto Cliente = Cada Cliente Activo genera al menos un Punto Cliente. Si un Cliente Activo compra más de un producto (1,25 Credits), cada producto adicional generará otro Punto Cliente. Una compra repetida del mismo producto solo generará un Punto Cliente.

Los Puntos Cliente se pueden acumular con la compra de Premier Subscriptions, artículos Premier, artículos al por menor y PrePaid Kits. Los Puntos de Cliente permanecen activos durante un período de 90 días.

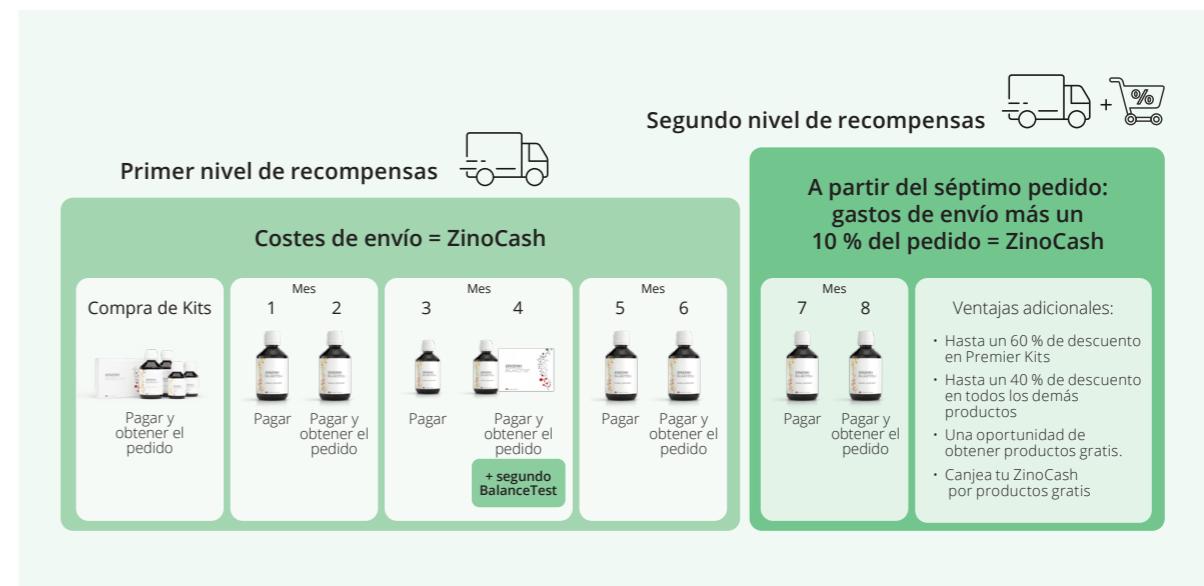


Programa de Recompensas para clientes

Beneficios que puede ofrecer a sus Clientes

Construir su base de clientes es fácil gracias a nuestros revolucionarios Zinzino4Free y Programa de Recompensas para clientes. Para que sus Clientes se beneficien de estos programas, deben comenzar con un Premier Kit.

Programa de Recompensas para clientes



Ayuda a salvar el medio ambiente y ahorrar dinero al mismo tiempo

Pague cada mes y reciba dos entregas en el mismo paquete cada dos meses. Con el fin de reducir significativamente nuestra huella de carbono y los costes de envío a la mitad, su paquete llegará cada dos meses con el doble del contenido indicado en su suscripción mensual.

Zinzino4Free para Clientes



* El valor del crédito de las suscripciones mensuales combinadas de sus 4+ Clientes debe ser 4 veces mayor que el suyo.



Plan Fast
Start

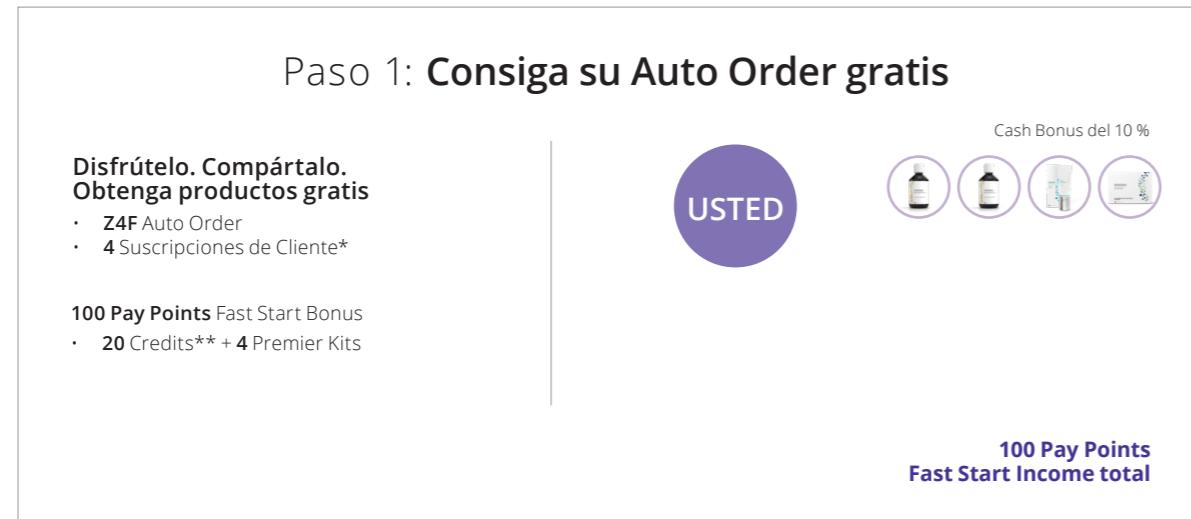


Los primeros 120 días es el período de lanzamiento de su negocio para aprender, ganar y ponerse en Balance

Plan Fast Start

Los primeros 120 días corresponden al período de lanzamiento de su negocio en los que aprenderá, ganará y mejorará sus resultados con una diferencia entre el antes y el después comprobada. Para ser apto para estos 4 Fast Start Bonuses, debe ser un Partner activo con un pedido Auto Order Z4F también activo.

Q-Team en 30 días



Inscriba a 2 en 60 días



* Suscripción del Cliente = Premier Kit. El valor del Credit de las compras combinadas de sus Clientes de primera generación debe ser de al menos 40 Credits, pero como ayuda inicial, le permitimos obtener su Auto Order gratis con 20 Credits (sin ECB) en los primeros 4 meses (Q-Team).

** Sin ECB.

*** 2 Ultimate Partner Kits o 3 Advanced Partner Kits o 6 Basic Partner Kits. O una combinación. Es necesario conseguir 6 Enrollment Points.

Con un Ultimate Partner Kit se consiguen 3 puntos, con un Advanced Partner Kit, 2 puntos y con un Basic Partner Kit, 1 punto.

Para clasificarse al menos un nuevo Partner tiene que estar posicionado a la izquierda y a la derecha. Se requiere un Partner Kit propio.



Glosario

Pay Points = los Credits se usan para calcular los Pay Points de nuestro Plan de Compensación. El objetivo es que un Pay Point debe ser igual a $1,00 = 1$ €. La empresa se reserva el derecho de ajustar el valor del Pay Point si hay un sobrepago de comisiones en la empresa o dentro de un grupo específico de Partners. Los Pay Points se convierten a la moneda local con un tipo de cambio mensual o fijo.

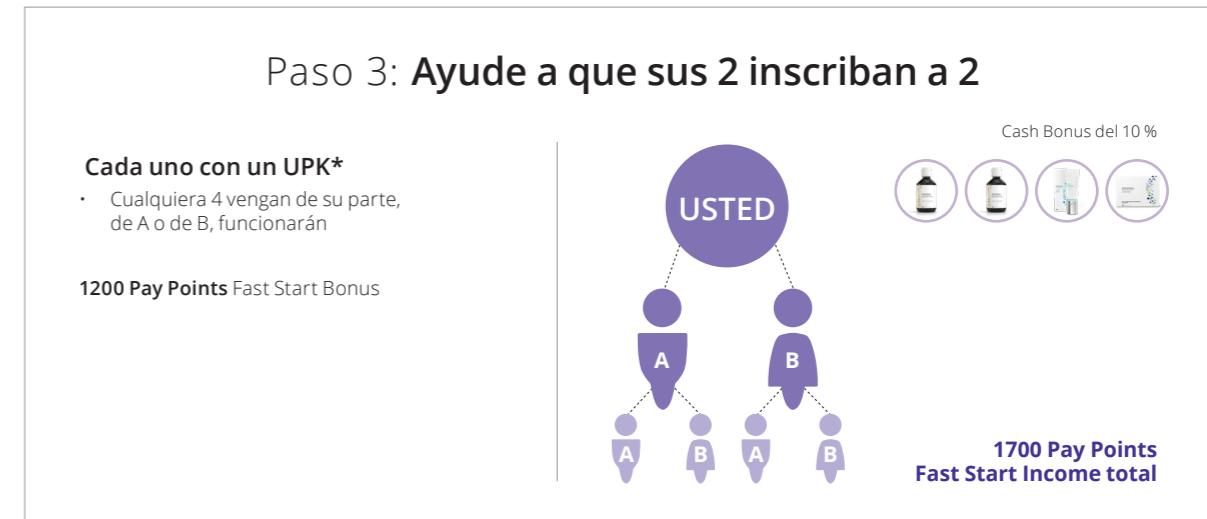
Cash Bonus = Recibirá un Premier Cash Bonus cuando venda un Premier Kit de Cliente a un Cliente nuevo o existente. El Retail Cash Bonus se recibe cuando un Retail Customer compra un artículo suelto (que tenga valor en Credits). Todos los Partners son recompensados con un 10 % y hasta un 30 % de Cash Bonus.

zRewards = X-Team y los títulos superiores son aptos para el zRewards mensual. El zRewards se añadirá a su cuenta en función de la moneda local. El zRewards se puede utilizar para comprar productos de la gama Zinzino y se aplica solo a pedidos de artículos individuales. Los pedidos pagados con zRewards no generarán Credits.

Reglas

Las cuatro bonificaciones se pueden obtener de manera independiente. El paso 3 solo se puede alcanzar una vez que el paso 2 se haya alcanzado, o el período de tiempo requerido haya expirado.

Ayude a que sus 2 inscriban a 2 en 90 días



X-Team en 120 días



Felicidades por completar su Fast Start. Ahora duplicar es la clave

2500 PP de ingresos estimados

- 100 PP - Q-Team
- 400 PP - Inscríba a 2
- 1200 PP - Ayude a 2 e inscriba a 2
- 150 PP - X-Team
- 650 PP: Comisiones***

Títulos conseguidos

- Q-Team
- X-Team
- Bronze
- Silver
- Quizás más

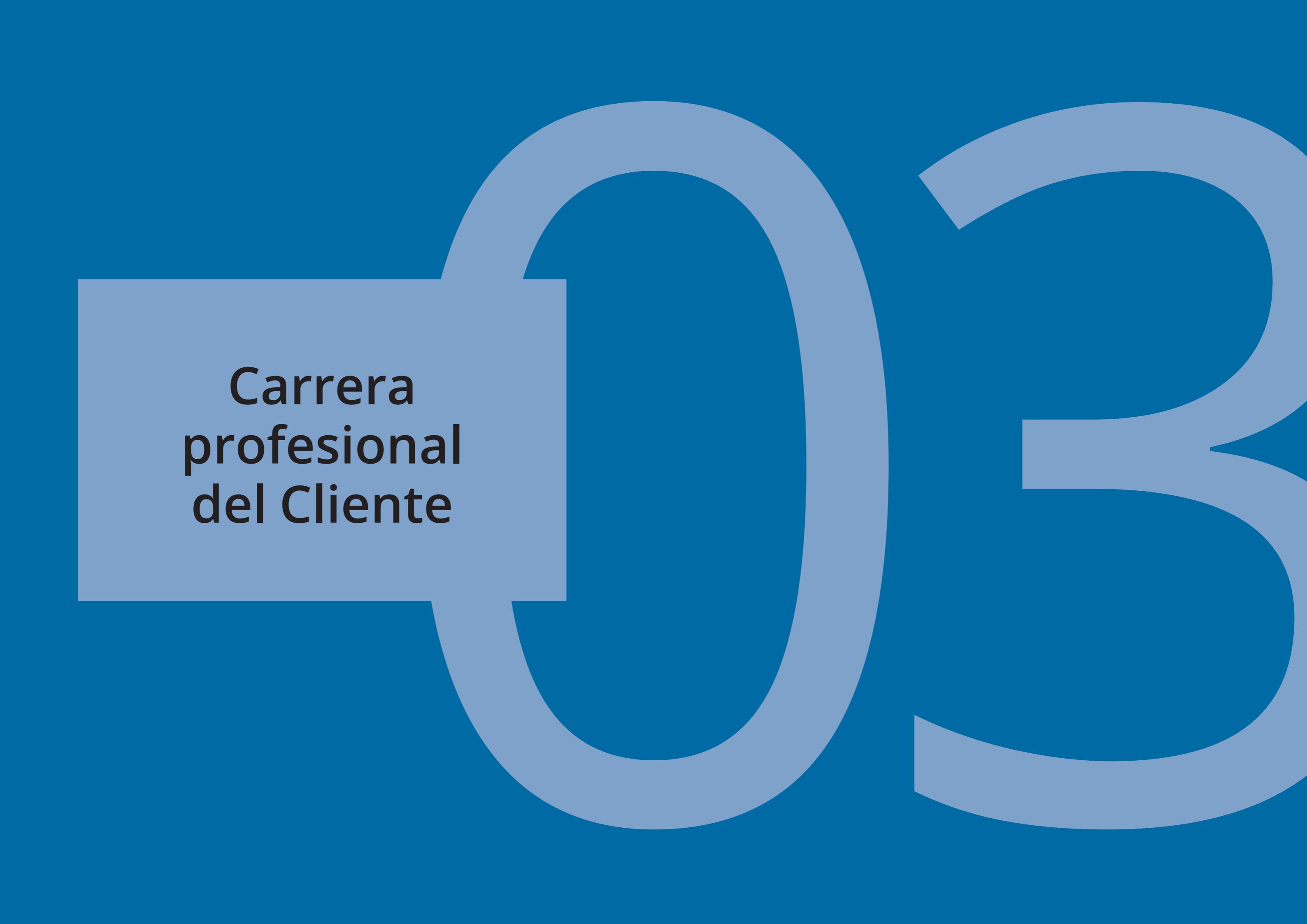
* 4 Ultimate Partner Kits o 6 Advanced Partner Kits o 12 Basic Partner Kits. O una combinación. Es necesario conseguir 12 Enrollment Points.

Con un Ultimate Partner Kit se consiguen 3 puntos, con un Advanced Partner Kit, 2 puntos y con un Basic Partner Kit, 1 punto.

** Sin ECB.

*** Team commission, Cash Bonus, posiblemente Enrollment Bonus, New Title Bonus.





Carrera profesional del Cliente

Su viaje comienza con nuestras pruebas de salud. Así es como brindaremos equilibrio a usted y al mundo.



Cómo ser remunerado por los Clientes personales

Cash Bonus

Existen dos tipos de Cash Bonuses: Premier Cash Bonus y Retail Cash Bonus (un porcentaje del precio, impuestos aparte). El Premier Cash Bonus se recibe cuando vende Kit Premier a un Cliente nuevo o ya existente. El Retail Cash Bonus se recibe cuando un Retail Customer compra un artículo suelto que tenga valor en Credits. La Lista de Precios para Socios destaca las ofertas de Kits Premier que proporcionan Cash Bonus y los artículos que generan un Retail Cash Bonus. Todos los Partners, incluidos los con solo Back Office Entrance, reciben desde un 10 % hasta un 30 % en Cash Bonus:

La bonificación se paga en los pedidos vendidos a Clientes personales (sus propios Clientes y sus referidos de segunda generación, tercera generación de Clientes, y así sucesivamente). Observación: Estas son las únicas bonificaciones que no requieren que usted sea un Partner activo.

| Título de carrera profesional de Cliente | Cash Bonus |
|--|------------|
| Back Office Entrance, Q-Team, X-Team | 10 % |
| A-Team | 20 % |
| Pro-Team | 25 % |
| Top-Team | 30 % |

Cómo progresar a través del Plan de Carrera profesional del Cliente

| Título de carrera profesional de Cliente | Puntos Cliente | Personal Credit Volume (PCV) |
|--|---|------------------------------|
| Q-Team | 4 | 20 |
| X-Team | 10 | 50 |
| A-Team | 25 | 125 |
| Pro-Team | 50 | 250 |
| Top-Team | 100 | 500 |
| Top-Team 200 | 200 | 1000 |
| Top-Team 300 y superior | Añadiendo 100 Puntos Cliente adicionales y 500 PCV aumentará su título Top-Team | |

Comisiones periódicas

Cuando consigue una base de Clientes personal, la Team Commission, el Monthly Customer Bonus y el zRewards son las formas en que se le paga por los pedidos periódicos. Después de su período de Gracia, necesitará calificarse como Q-Team para ganar estas bonificaciones.

Team Commission

Cada orden tiene un valor de Credit, estos Credits se añadirán a la Team Commission cada semana y se le pagará entre un 10 y un 15 % de los Credits semanales combinados. Vea la página 36 para más información.

Programa de Customer Reward para Partners

Las zRewards se otorgan mensualmente por hacer crecer la base de clientes. Su saldo de zRewards se muestra en el Back Office de Partner y se puede gastar en los productos Zinzino de la tienda web. Use estos productos para adquirir nuevos Clientes o recompensar a los existentes. ZRewards comienzan desde el X-Team.



Monthly Customer Bonus (MCB)

Esta bonificación le permite ganar comisiones residuales muy significativas por el Cliente. Mientras que la Team Commission le paga por cada pedido, el MCB le paga en incrementos. El MCB comienza desde el A-Team activo.

Comisión de Cliente Personal y tabla de bonificación

| | Monthly Customer Bonus (MCB) | zRewards |
|-------------------|------------------------------|----------|
| De 0 a 3 Clientes | - | - |
| Q-Team | - | - |
| X-Team | - | 50 |
| A-Team | 100 PP | 100 |
| Pro-Team | 200 PP | 100 |
| Top-Team | 400 PP | 100 |
| Top-Team 200 | 1000 PP | 100 |

Para títulos por encima del Top-Team 200, vea el Resumen de Ingresos del Plan de Carrera profesional del Cliente (página 29).

One-Time Bonuses: Clientes personales

Clasifíquese para estas bonificaciones el primer mes que alcance cada título de Cliente. Las bonificaciones se pagan en cuotas mensuales. Si pierde la clasificación, la parte restante de la bonificación se pagará cuando la recupere.

| Título | Credits (PCV) | Puntos Cliente | Pay Points | Cuotas mensuales |
|----------|---------------|----------------|-------------|------------------|
| A-Team | 125 | 25 | UPK Refund* | 1 |
| Pro-Team | 250 | 50 | 500 | 10 |
| Top-Team | 500 | 100 | 10 000 | 25 |

* Ver las normas de la campaña

Fast Start Bonuses de Cliente

| Título | Credits* | Puntos Cliente | Pay Points | Duración |
|--------|----------|----------------|------------|----------|
| Q-Team | 20 | 4 | 100 PP | 30 días |
| X-Team | 50 | 10 | 150 PP | 120 días |

* Premier Kits sin ECB

Ingresos del Plan de Carrera del Cliente y resumen de recompensas

| | Clasificaciones | | | Comisiones de un solo pago | | | Comisiones periódicas | | Recompensas | |
|-------------------|--|------|------------|--------------------------------|---------------------|------------|-----------------------|------------------------------|----------------|-----|
| | Puntos Cliente | PCV | Cash Bonus | Fast Start | One-Time Bonus | Auto Order | Team Commission | Monthly Customer Bonus (MCB) | zRewards | |
| Periodo de Gracia | - | - | 10 % | - | - | - | Del 10 al 15 % | - | - | |
| Partner | - | - | 10 % | - | - | - | - | - | - | |
| Q-Team Partner | 4 | 20 | 10 % | 100 PP (30D Fast Start) | - | Gratis | Del 10 al 15 % | - | - | |
| X-Team Partner | 10 | 50 | 10 % | 150 PP (120D Fast Start) | - | Gratis | Del 10 al 15 % | - | 50 | |
| A-Team Partner | 25 | 125 | 20 % | Apto para un UPK Refund (365D) | - | Gratis | Del 10 al 15 % | 100 PP | 100 | |
| Pro-Team Partner | 50 | 250 | 25 % | - | 500 PP (10M OTB) | Gratis | Del 10 al 15 % | 200 PP | 100 | |
| Top-Team Partner | 100 | 500 | 30 % | - | 10 000 PP (25M OTB) | Gratis | Del 10 al 15 % | 400 PP | 100 | |
| Top-Team 200 | 200 | 1000 | 30 % | - | - | Gratis | Del 10 al 15 % | 1000 PP | 100 | |
| Top-Team 300+ | Al añadir 100 Puntos Cliente adicionales y 500 PCV aumentará su título Top-Team* | | | 30 % | - | - | Gratis | Del 10 al 15 % | Más de 500 PP* | 100 |

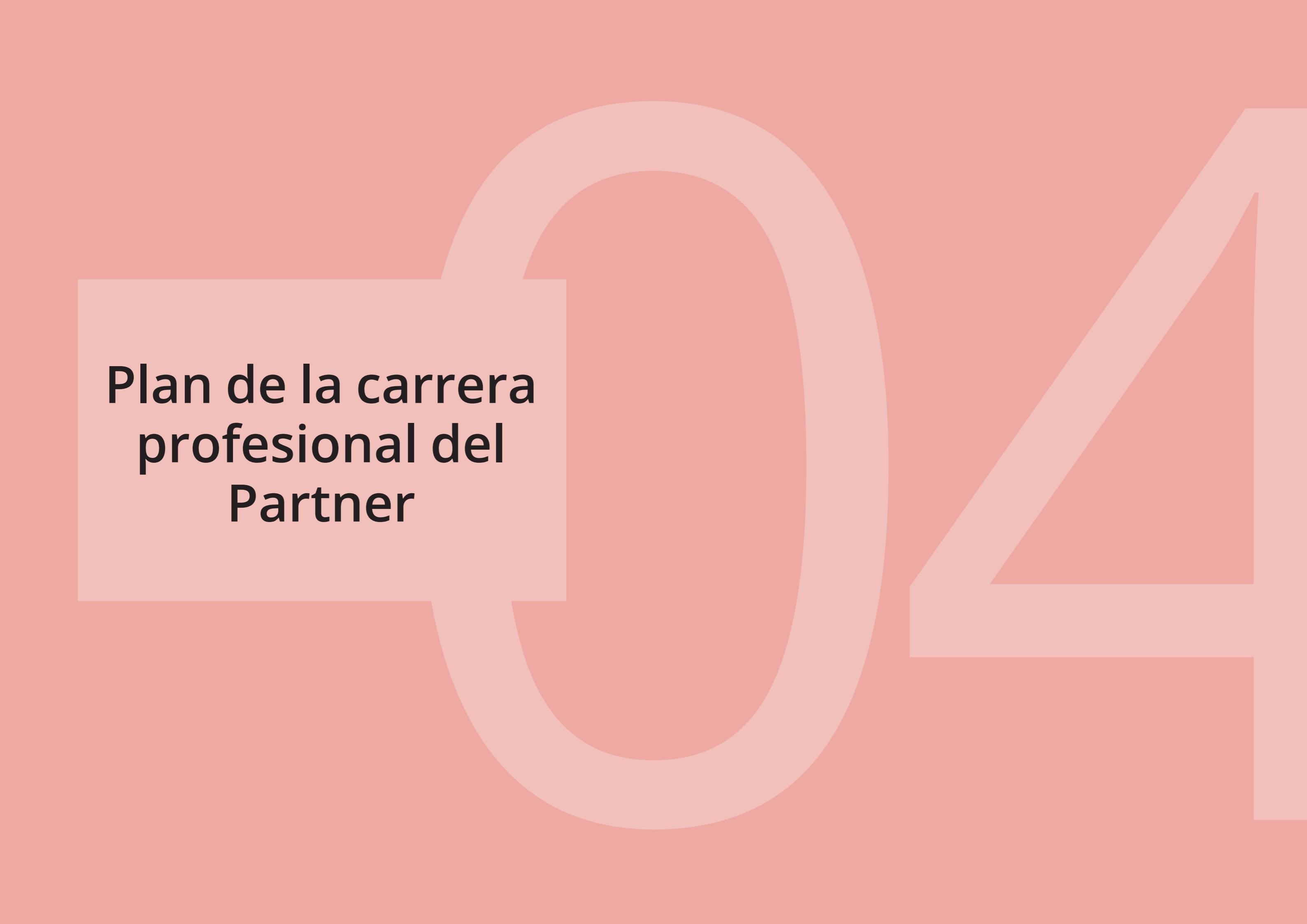
* Cada 100 puntos de Cliente suponen 500 Pay Points adicionales.

Ventajas de clasificarse como A-Team

RCB (Recurring Credits Bonus) es lo primero que se obtiene con A-Team. Supone una gran diferencia para que su carrera profesional siga adelante, ya que duplica los Credits generados por cada recurrente, tanto el propio como el de su equipo.

Estudie cuidadosamente la tabla a continuación y podrá ver cómo puede ser apto para el A-Team y RCB aumentar sus ingresos. En este ejemplo, se pagan 350 PP adicionales.

| Ejemplo | Clientes personales | Team Customers | Credits por Cliente | Total de Credits | 10 % de la Team Commission pagada | zPhone | Título | Ingresos totales |
|---------|---------------------|----------------|---------------------|------------------|-----------------------------------|--------|-----------|------------------|
| Sin RCB | 24 | 380 | 4 | 1616 | 150 | - | Gold | 150 PP |
| Con RCB | 25 | 380 | 8 | 3240 | 300 | 200 | Executive | 500 PP |



Plan de la carrera profesional del Partner



«Lo importante no es qué conoces,
sino a quién conoces...»

El Enrollment Incentive Program

Por cada nuevo Partner que se inscriba y se clasifique, puede ganar hasta 300 Pay Points y recibir premios excepcionales. Cuando usted ayuda a sus nuevos Partners a llegar a los equipos Q-, X- y A-Team en 365 días, usted gana y ellos también. Los Credits se acumulan con los pedidos Personal Partner Kit y también con la venta de Premier Kits a sus Clientes personales.

| Período de tiempo desde la inscripción | Clientes Premier | Credits (incluyendo ECB) | Pay Points |
|--|------------------|--------------------------|------------|
| 365 días | 1 | 150 | 50 PP |
| 365 días | 4 | 300 | 50 PP |
| 365 días | 10 | 600 | 100 PP |
| 365 días | 25 | 900 | 100 PP |

Lifetime Awards por Enrollment personal

Consigue 1 punto por cada Partner inscrito personalmente, y ahí gana la primera bonificación del Enrollment Incentive Program. Cada premio solo se puede conseguir una vez.

| Núm. de Partners | Premios | Lo que recibe una vez en la vida cuando cumple los requisitos |
|------------------|---|---|
| 5 |  | Entrada gratuita al Annual Event* Día anual de liderazgo incluido |
| 10 |  | 1000 zRewards |
| 15 |  | Un bolígrafo MontBlanc grabado |
| 30 |  | La experiencia* Annual Event VIP incluye una estancia de 3 noches en hotel, tratamiento VIP y exquisitas comidas y cenas |
| 50 |  | Visite Zinzino en Gotemburgo Esto incluye una estancia exclusiva de hotel de 3 noches, 500 € para vuelos y un momento inolvidable para reunirse con los fundadores y el equipo corporativo. Gestionado anualmente |
| 100 |  | Celebración: 10 000 PP |
| 500 |  | Celebración: Salón de la Fama |

* Debes completar la calificación 30 días antes del próximo Evento Anual. Si la cumples después de ese plazo, el premio podrá utilizarse para el Evento Anual del año siguiente. Recibirás automáticamente tu boleto en línea. Para asistir de manera presencial y recibir tu boleto, deberás reclamarlo entre el 1 de mayo y el 31 de agosto para asegurar tu entrada gratuita para el evento de ese año. Durante este periodo se enviará una comunicación por separado con las instrucciones. Zinzino se reserva el derecho de cerrar la ventana de reclamación antes si el evento se agota; en ese caso, tu boleto se transferirá al evento del año siguiente.

Mentor Matching Bonus

Se puede obtener una bonificación de entre el 5 y el 25 % del Mentor Matching Bonus con todos sus Partners de Team Commission personales. Se paga en el ciclo de comisión semanal. Esta bonificación no puede exceder el total de sus ingresos semanales en Team Commission. A partir del nivel 6, puede igualar lo que gana en la Team Commission semanal por cada generación de Mentor Matching Bonus. Para continuar recibiendo el Mentor Matching Bonus, debe permanecer activo cada mes. La compresión dinámica se aplicará si no se clasifica para el Mentor Matching Bonus. Esto significa que irá automáticamente a la primera inscripción de Upline apta para el Mentor Matching Bonus, que se basa en el porcentaje para el que están clasificados. Se le volverá a pagar la bonificación desde la semana en que vuelva a obtenerla.

| Nivel | Inscritos personalmente | Título de los inscritos | Porcentaje | | | | | |
|-------|-------------------------|-------------------------|------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 2 | Bronze | 5% | | | | | |
| 2 | 4 | Silver | 10% | | | | | |
| 3 | 6 | Gold | 15% | | | | | |
| 4 | 8 | Executive | 20% | | | | | |
| 5 | 10 | Platinum | 25% | | | | | |
| 6 | 12 | Diamond | 25% | 10% | | | | |
| 7 | 14 | Diamond | 25% | 10% | 10% | | | |
| 8 | 16 | Diamond | 25% | 10% | 10% | 10% | | |
| 9 | 18 | Diamond | 25% | 10% | 10% | 10% | 10% | |
| 10 | 20 | Diamond | 25% | 10% | 10% | 10% | 10% | 10% |

Ejemplo:

Si usted tiene 2 Bronzes, 4 Silver y 2 Executives que ha inscrito personalmente, se le pagará el 10 % por todos los Partners inscritos. Si, además, tiene 2 Silvers que le pagan a través de la compresión dinámica, también se le pagará el 10 % por ellos.

Team Commission

Puede ganar entre un 10 y un 15 % de sus Credits (WCV) en Team Commission cada semana en cada uno de sus Income Center (IC) en volumen con un balance 2:1 entre sus equipos en un Income Center. Los Partners activos en Zinzino comienzan con un 10 %. La siguiente tabla muestra cómo se calcula el balance de Credits del equipo y cómo se convierten en Pay Points.

| 10 % | | | | | | 15 % | | | | | | | |
|-----------------------|-----|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| Balance de Credits/IC | 500 | 1000 | 1500 | 2000 | 2500 | 3000 | 4000 | 5000 | 6000 | 7000 | 8000 | 9000 | 10 000 |
| Pay Points | 50 | 100 | 150 | 200 | 250 | 450 | 600 | 750 | 900 | 1050 | 1200 | 1350 | 1500 |

Si llega a más de 10 000 Credits, será apto para la Comisión por Volumen.

Comisión por volumen

Del 1 al 4 % de WCV pagado semanalmente, en un volumen que tiene balance 2:1 entre sus equipos de un Income Center.

| Título | % | Topes semanales de Pay Point |
|-------------------------|--------|------------------------------|
| Director | 1 % | 1000 PP |
| Crown | 1,5 % | 2000 PP |
| Royal Crown | 1,75 % | 3000 PP |
| Black Crown | 2 % | 5000 PP |
| Ambassador | 2,25 % | 8000 PP |
| Royal Ambassador | 2,5 % | 10 000 PP |
| Black Ambassador | 2,75 % | 12 000 PP |
| President | 3 % | 14 000 PP |
| Elite President | 3,5 % | 16 000 PP |
| Global President | 4 % | 20 000 PP |
| 1 Star Global President | 4 % | 30 000 PP |
| 2 Star Global President | 4 % | 40 000 PP |

Por cada nueva estrella que agregue, aumentará su comisión por volumen semanal en 10 000 Pay Points por Income Center.

Customer Acquisition Bonus (CAB)

Obtenga el CAB por los Premier Kits de nuevos Clientes y los nuevos Partner Product Kits. Los CAB pueden proceder únicamente de un Income Center en cada ciclo de pago semanal.

| CAB | Credits del izquierdo | Credits del derecho | Pay Points acumulativos | Total de Pay Points | Máx. PP / título |
|---------|-----------------------|---------------------|-------------------------|---------------------|-------------------------------|
| Mini | 200 | 200 | | 50 PP | Bronze - Director |
| Pequeño | 500 | 500 | +150 | 200 PP | |
| Medio | 1500 | 1500 | Más de 200 | 400 PP | |
| Grande | 3500 | 3500 | Más de 200 | 600 PP | |
| XL | 7500 | 7500 | Más de 400 | 1000 PP | |
| XXL | 15000 | 15000 | Más de 500 | 1500 PP | |
| 3XL | 35 000 | 35 000 | Más de 1500 | 3000 PP | |
| 4XL | 75000 | 75000 | Más de 1500 | 4500 PP | Ambassador - Black Ambassador |
| 5XL | 150000 | 150000 | Más de 1500 | 6000 PP | President y superior |



| Tabla de ganancias potenciales | | Todos los títulos | | Director | Crown | Royal Crown | Black Crown | Ambassador | Royal Ambassador | Black Ambassador | President | Elite President | Global President | 1 Star Global President |
|--------------------------------|-----------------------------|---|------|----------|--------|-------------|-------------|------------|------------------|------------------|-----------|-----------------|------------------|-------------------------|
| Team Commission | 0-2,999 Credits | 10 % | | | | | | | | | | | | |
| | IC1 3.000-10.000 Credits | 15 % | | | | | | | | | | | | |
| | Máx. PP / semana | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 |
| | IC2 | | | | | | | | | | | | | |
| Comisión por volumen | IC3 | | | | | | | | | | | | | |
| | IC4 | | | | | | | | | | | | | |
| | IC1 | 10.000+ Credits Máx. PP / semana | 1 % | 1.5 % | 1.75 % | 2 % | 2.25 % | 2.5 % | 2.75 % | 3 % | 3.5 % | 4 % | 4 % | 4 % |
| | IC2 | | 1000 | 2000 | 3000 | 5000 | 8000 | 10 000 | 12 000 | 14 000 | 16 000 | 20 000 | 30 000 | |
| Acelerador CAB | IC3 | | | | | | | | | | | | | |
| | IC4 | | | | | | | | | | | | | |
| | IC1 | Máx. PP / semana * Solamente nuevo volumen | 1500 | 1500 | 3000 | 3000 | 4500 | 4500 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 30 000 |
| | IC2 | | | | | | | | | | | | | |

Resumen semanal basado en 1 IC y múltiples IC

| | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------|------------------|------|------|------|------|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| IC total única | Máx. PP / semana | 3000 | 4000 | 6500 | 7500 | 9500 | 14 000 | 16 000 | 18 000 | 21 500 | 23 500 | 27 500 | 37 500 |
| IC total múltiple | Máx. PP / semana | | | | | | 23 500 | 27 500 | 31 500 | 52 500 | 58 500 | 70 500 | 132 000 |

Resumen mensual basado en 1 IC y múltiples IC

| | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| IC total única | Máx. PP /mes | 12 990 | 17 320 | 28 145 | 32 475 | 41 135 | 60 620 | 69 280 | 77 940 | 93 095 | 101 755 | 119 075 | 162 375 |
| IC total múltiple | Máx. PP /mes | | | | | | 101 755 | 119 075 | 136 395 | 227 325 | 253 305 | 305 265 | 571 560 |

Los ganancias en este documento no son necesariamente representativas de los ingresos que un Zinzino Partner puede ganar o va a ganar gracias a su participación en el Plan de Compensación de Zinzino. Estas cifras no deben considerarse garantías ni previsiones de los beneficios reales. Ofrecer una garantía de ganancias sería engañoso. El éxito con Zinzino viene dado por los esfuerzos de ventas, que requieren trabajo duro, diligencia y liderazgo. Su éxito dependerá de la eficacia con la que use sus habilidades a su favor.



Bonificaciones de título únicas

| Puede ganar hasta 3 One Time Bonuses por título | | | | | | | | | | | | | |
|---|------------------|---------------------------------|-----|------------|---------------------------------|-----|------------|--|--------|------------|-------------------------------------|--------------------|---------------------|
| Límite de tiempo | Título de OTB | Criteria for 1st One-Time Bonus | | | Criteria for 2nd One-Time Bonus | | | Criteria for 3rd One-Time Bonus | | | Payment schedule per Bonus | | |
| | | Credits 2:1 Balance | PCP | Pay Points | T-Balance | PCP | Pay Points | Líneas de Enrollment rango Izquierda/Derecha | PCP | Pay Points | Meses de pago de las bonificaciones | Pay Points por mes | Pay Points totales* |
| | | Bronze | 375 | 4 | 50 | 50 | 25 | 50 | Bronze | 4 | 50 | 4 | 12,5 |
| Los primeros 12 meses completos | Silver | 750 | 4 | 100 | 100 | 25 | 100 | Silver | 4 | 100 | 4 | 25 | 300 |
| | Gold | 1500 | 4 | 200 | 200 | 25 | 200 | Gold | 4 | 200 | 4 | 50 | 600 |
| | Executive | 3000 | 10 | 400 | 400 | 25 | 400 | Executive | 10 | 400 | 4 | 100 | 1200 |
| | Platinum | 6000 | 10 | 800 | 800 | 25 | 800 | Platinum | 10 | 800 | 4 | 200 | 2400 |
| | Diamond | 12 000 | 10 | 1500 | 1500 | 25 | 1500 | Diamond | 10 | 1500 | 5 | 300 | 4500 |
| Sin límite de tiempo | Director | 24 000 | 25 | 2500 | 3000 | 25 | 2500 | Director | 25 | 2500 | 5 | 500 | 7500 |
| | Crown | 48 000 | 25 | 4000 | 6000 | 25 | 4000 | Crown | 25 | 4000 | 10 | 400 | 12 000 |
| | Royal Crown | 80 000 | 25 | 6000 | 10 000 | 25 | 6000 | Royal Crown | 25 | 6000 | 10 | 600 | 18 000 |
| | Black Crown | 130 000 | 25 | 8000 | 15000 | 25 | 8000 | Black Crown | 25 | 8000 | 10 | 800 | 24 000 |
| | Ambassador | 150000 | 25 | 10 000 | 20 000 | 25 | 10 000 | Ambassador | 25 | 10 000 | 10 | 1000 | 30 000 |
| | Royal Ambassador | 200 000 | 25 | 12 500 | 25 000 | 25 | 12 500 | Royal Ambassador | 25 | 12 500 | 10 | 1250 | 37 500 |
| | Black Ambassador | 250 000 | 25 | 15000 | 30 000 | 25 | 15000 | Black Ambassador | 25 | 15000 | 10 | 1500 | 45 000 |
| | President | 300 000 | 25 | 40 000 | 35 000 | 25 | 40 000 | President | 25 | 40 000 | 10 | 4000 | 120 000 |

Tiene que estar activo en el rango correspondiente para cobrar. Esta bonificación se paga en un período de entre 4 y 20 meses. Si pierde la clasificación, la parte restante de la bonificación se pagará cuando la recupere. Esta bonificación se paga en el ciclo mensual de comisiones.

Bonificación zPhone

Como Executive activo o superior, se le otorgará el zPhone Bonus de 200 Pay Points. Esta bonificación se paga en el ciclo de comisión mensual.

zCar Bonus

Si mantiene el título Diamond o un título superior, recibirá como premio un zCar Bonus de 1000 Pay Points. Esta bonificación se paga en el ciclo de comisión mensual.

| | Pay Points | Executive y superior | Diamond y superior |
|--------|------------|----------------------|--------------------|
| zPhone | 200 | ✓ | ✓ |
| zCar | 1000 | | ✓ |



* Total de los 3 bonificaciones obtenidas.

Título de Partner

Zinzino cuenta con varios niveles de Recognition, cada cual con su propio título y bonificación. Las bonificaciones aumentan por cada nuevo nivel que alcance. Siempre podrá obtener las bonificaciones de su nivel y de niveles inferiores.

Back Office Entrance

Comenzar como Zinzino Partner (Back Office Entrance, representante de ventas) es gratis y le permite obtener beneficios de ventas y Cash Bonuses.

Partner

Puede obtener ganancias minoristas y Cash Bonuses. Si se une con un Partner Kit, activa el Período de gracia.

Periodo de gracia

El mes que usted empieza y los cuatro meses naturales siguientes son su período de gracia para aprender, ganar y ponerse en Balance. Se le considerará apto como Partner Activo cuando tenga 10 Credits mensuales de su Auto Order o de sus Clientes. Si se une con un Partner Kit, ya ha activado ECB (Enrollment Credit Bonus) para sus Credits acelerados (2x en todos los Kits nuevos). Todo el Plan de Compensación está abierto para usted en este período sin ningún requisito adicional. Asegúrese de conseguir algunos Clientes para obtener su Zinzino Auto Order de forma gratuita y completar el Plan Fast Start.

Partner activo

A partir del cuarto mes de calendario, deberá tener cuatro Puntos Cliente además de los 20 Credits de pedidos de productos de sus Clientes personales y de sus propios pedidos cada mes. Los Partners Activos pueden acumular Credits en lo que se llama Banking y, además de los beneficios minoristas y Cash Bonuses, puede ganar en todo el Plan de Compensación. Aun así, la mayoría de sus bonificaciones provendrán del Enrollment Incentive Program y los bonos para Clientes como Q-Team, X-Team, A-Team y superiores. Asegúrese de mantener su Zinzino Auto Order gratis.

Títulos Team Partners: Bronze a Black Crown

| Título de Partner | MCV | PCV | Puntos de clientes personales (PCP) |
|-------------------|---------|-----|-------------------------------------|
| Bronze | 375 | 20 | 4 |
| Silver | 750 | 20 | 4 |
| Gold | 1500 | 20 | 4 |
| Executive | 3000 | 50 | 10 |
| Platinum | 6000 | 50 | 10 |
| Diamond | 12 000 | 50 | 10 |
| Director | 24 000 | 125 | 25 |
| Crown | 48 000 | 125 | 25 |
| Royal Crown | 80 000 | 125 | 25 |
| Black Crown | 130 000 | 125 | 25 |



Bronze

Cuando consigue 4 Clientes (Q-Team) y tiene 375 Credits de saldo por mes de calendario, es Bronze. Típicamente, 375 Credits requieren unos 50 Clientes en Balance de su equipo. Puede ganar 3 One Time Bonuses potenciales como Bronze, cada uno vale 50 Pay Points. La atención se centrará ahora en duplicarlos por medio de nuevos Partners y en aumentar su base de clientes. El ECB se mantiene después del Período de Gracia si usted permanece activo como un X-Team. Comience a desarrollar su Team Commission, que puede alcanzar hasta 1500 Pay Points por semana por Income Center con un saldo de 10 000 Credits.



Silver

Cuando llegue a 4 Clientes (Q-Team) y tenga 750 Credits In Balance por mes de calendario, es Silver. Típicamente, para 750 Credits se requieren unos 100 Clientes en Balance de su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Silver, cada uno vale 100 Pay Points. Además del ECB que alcanzará como X-Team, se beneficiará mucho de llegar a A-Team para ganar 100 Pay Points en comisiones periódicas de Clientes cada mes, así como de lograr RCB (Recurring Credits Bonus), que duplica los Credits en todos los pedidos periódicos en su equipo, por lo que se duplican sus comisiones recurrentes. También hace más fácil llegar al siguiente rango.



Gold

Cuando alcanza a 4 Clientes (Q-Team) y tiene 1500 Credits de saldo por mes de calendario, es Gold. Típicamente, para tener 1500 Credits hay que tener un saldo de unos 200 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Gold, cada uno vale 200 Pay Points. Es hora de comenzar a planificar su primer CAB (Customer Acquisition Bonus). El CAB Pequeño se alcanza mediante la adición de 500 Credits de Kit en el equipo izquierdo y 500 Credits en el equipo derecho en una semana, lo que puede proporcionarle 200 Pay Points además de todas las otras bonificaciones por semana en que lo logre. El CAB Bonus puede alcanzar hasta 6000 Pay Points por semana.



Executive

Cuando alcanza 10 Clientes (X-Team) y tiene un In Balance de 3000 Credits por mes de calendario, obtiene el título Executive. Típicamente, para tener 3000 Credits hay que tener un saldo de unos 400 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Executive, cada uno vale 400 Pay Points. Ganará el zPhone Bonus de 200 Pay Point mensual como Executive activo y superior.



Platinum

Cuando alcanza 10 Clientes (X-Team) y tiene un balance de 6000 Credits por mes de calendario, obtiene el título Platinum. Típicamente, para tener 6000 Credits hay que tener un saldo de unos 800 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Platinum, cada uno vale 800 Pay Points. Cada semana, el enfoque debe centrarse en aumentar la Team Commission del 10 % al 15 %, lo que se logra cuando se alcanzan los 3000 Credits de saldo por semana.



Diamond

Cuando alcanza 10 Clientes (X-Team) y tiene un balance de 12 000 Credits por mes de calendario, obtiene el título Diamond. Típicamente, para tener 12 000 Credits hay que tener un saldo de unos 1500 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Diamond, cada uno vale 1500 Pay Points. Ganará el zCar Bonus de 1000 Pay Point mensual como Diamond activo o superior.



Director

Cuando alcanza 25 Clientes (A-Team) y tiene un balance de 24 000 Credits por mes de calendario, obtiene el título Director. Típicamente, para tener 24 000 Credits hay que tener un saldo de unos 3000 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Director, cada uno vale 2500 Pay Points. Podrá recibir una comisión por volumen del 1 % hasta 1000 Pay Points semanales por Income Center. Como nuevo Director, tendrá derecho automáticamente a un Director Trip.*

* Reglas de la campaña Director Trip



Crown

Cuando alcanza 25 Clientes (A-Team) y tiene un balance de 48 000 Credits por mes de calendario, obtiene el título Crown. Típicamente, para tener 48 000 Credits hay que tener un saldo de unos 6000 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Crown, cada uno vale 4000 Pay Points. Podrá recibir una comisión por volumen del 1,5 % hasta 2000 Pay Points semanales por Income Center. El Mentor Matching Bonus aumenta con el número de Partners inscritos personalmente que consiguen un título superior. Con 10 Platinum inscritos personalmente, alcanzará el 25 % en el Mentor Matching Bonus.



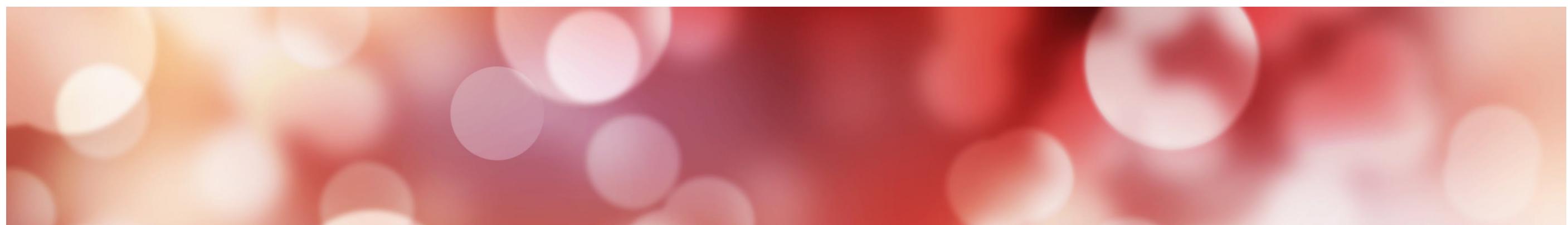
Royal Crown

Cuando alcanza 25 Clientes (A-Team) y tiene un balance de 80 000 Credits por mes de calendario, obtiene el título Royal Crown. Típicamente, para tener 80 000 Credits hay que tener un saldo de unos 10 000 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Royal Crown, cada uno vale 6000 Pay Points. Podrá recibir una comisión por volumen del 1,75 % hasta 3000 Pay Points semanales por Income Center. Aproveche sus ingresos al alcanzar CAB medianas, grandes, XL o mayores.



Black Crown

Cuando alcanza 25 Clientes (A-Team) y tiene un balance de 130 000 Credits por mes de calendario, obtiene el título Black Crown. Típicamente, para tener 130 000 Credits hay que tener un saldo de unos 15 000 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Black Crown, cada uno vale 8000 Pay Points. Podrá recibir una comisión por volumen del 2 % hasta 5000 Pay Points semanales por Income Center. Es hora de aumentar sus ingresos mediante la construcción de más Income Center.



Títulos Team Partners: Ambassador: 2 Star Global President y superior

| Título de Partner | PCV | Puntos de Clientes Personales | MCV | Avance de título con varios IC | Avance de título con un solo IC creado con varias Líneas de Enrollment | |
|------------------------------------|-----|-------------------------------|---|--|--|--|
| Ambassador | 125 | 25 | 150 000 MCV + 3 líneas con 10 000 MCV | IC 1=150 000 MCV IC 2=30 000 MCV | IC 1=150 000 MCV con 10 000 MCV en 3 Líneas de Enrollment específicas | |
| Royal Ambassador | 125 | 25 | 200 000 MCV + 3 líneas con 20 000 MCV | IC 1=200 000 MCV IC 2=60 000 MCV | IC 1=200 000 MCV con 20 000 MCV en 3 Líneas de Enrollment específicas | |
| Black Ambassador | 125 | 25 | 250 000 MCV + 3 líneas con 30 000 MCV | IC 1=250 000 MCV IC 2=90 000 MCV | IC 1=250 000 MCV con 30 000 MCV en 3 Líneas de Enrollment específicas | |
| President | 125 | 25 | 300 000 MCV + 3 & 4 líneas con 40 000 MCV | IC 1=300 000 MCV IC 2=120 000 MCV IC 3 = 120 000 MCV | IC 1=300 000 MCV con 40 000 MCV en 4 Líneas de Enrollment específicas | |
| Elite President | 125 | 25 | 500 000 MCV + 3 y 4 líneas con 80 000 MCV | IC 1=500 000 MCV IC 2=240 000 MCV IC 3 = 240 000 MCV | IC 1=500 000 MCV con 80 000 MCV en 4 Líneas de Enrollment específicas | |
| Global President | 125 | 25 | 1 000 000 MCV + 3 y 4 líneas con 130 000 MCV | IC 1=1 000 000 MCV IC 2=390 000 MCV IC 3 = 390 000 MCV | IC 1=1 000 000 MCV con 130 000 MCV en 4 Líneas de Enrollment específicas | |
| 1 Star Global President | 125 | 25 | 2 000 000 MCV + 3, 4 y 5 líneas con 130 000 MCV | IC 1=2 000 000 MCV IC 2=390 000 MCV IC 3 = 390 000 MCV | IC 1=2 000 000 MCV con 130 000 MCV en 5 Líneas de Enrollment específicas | |
| 2 Star Global President y superior | | | Al añadir 1 000 000 MCV de saldo en IC 1 y un IC más con 390 000 MCV o una Líneas de Enrollment más con 130 000 MCV puede ganar una Global President Star adicional | | | |

Nuestro software de cálculo de comisiones evaluará todas sus clasificaciones en el Árbol Binario y de Inscripción para que se le otorgue el rango más alto posible. De esta manera, podrá profundizar o ampliar su recorrido hacia el rango más alto que desee lograr.

Bonificaciones pagadas en acciones

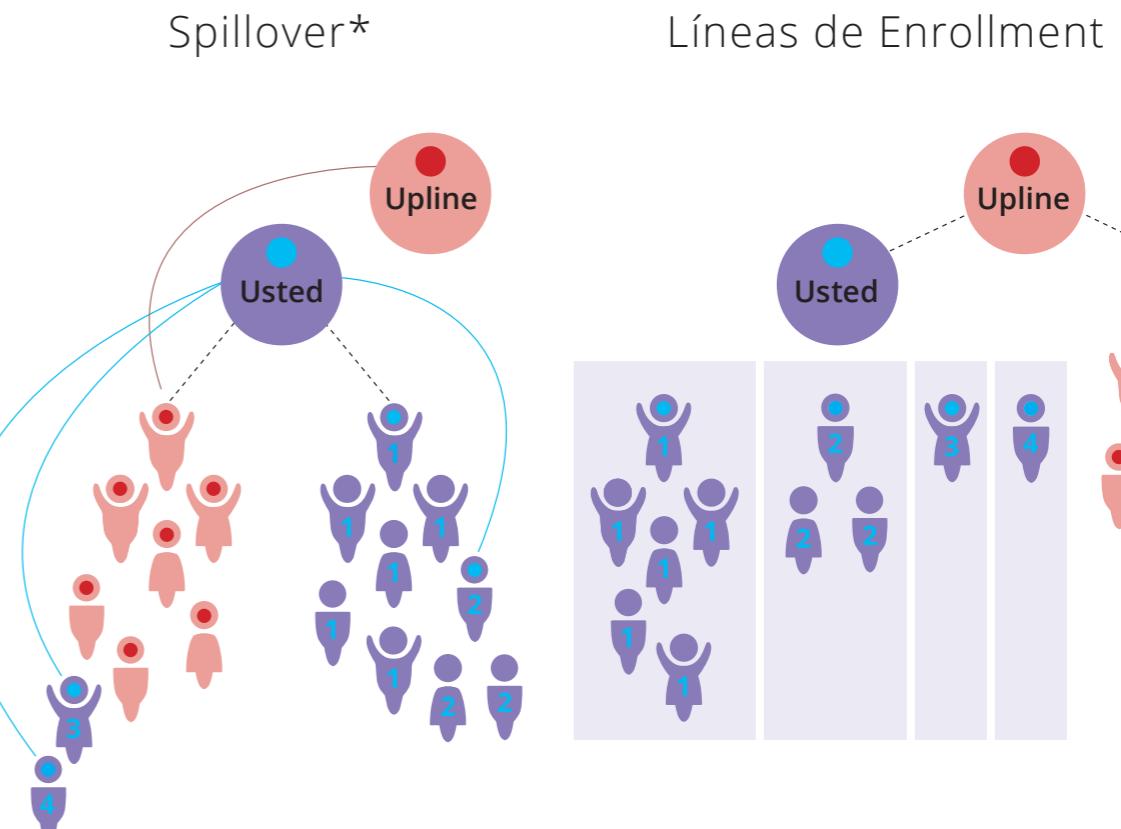
| Title | Pay Point Bonus pagados en acciones |
|-------------------------|-------------------------------------|
| President | 200,000 PP |
| Elite President | 300,000 PP |
| Global President | 500,000 PP |
| 1 Star Global President | 500,000 PP |
| y cada rango superior | 500,000 PP |

Normas de calificación: Debe alcanzar el rango pertinente para la bonificación entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del año de la bonificación. Además, debe mantener el rango un nivel por debajo, y el volumen total equilibrado para el rango de President correspondiente entre el 1 de enero y el 30 de marzo del año siguiente. Los rangos de President que se salten esta ventana de calificación se calificarán una vez que hayan alcanzado el rango correspondiente y el volumen del rango de President correspondiente un total de 6 veces.

Asignación y entrega de acciones: El número de acciones adjudicadas se calculará sobre la base de la cotización media ponderada entre el 1 de enero y el 30 de junio de cada año. El pago de bonificación tendrá que ser aprobado por la asamblea general en mayo y las acciones se entregarán en septiembre. Todas las acciones están sujetas a un periodo de bloqueo de un año a partir de la fecha de entrega.

Opción de conversión: Cada año, tras la aprobación de la prima, los Partners pueden optar por convertir la totalidad o parte de sus acciones en un número tres veces superior de opciones sobre acciones con una duración de cinco años. El precio de la opción y el precio de ejercicio serán determinados y aprobados por la Asamblea General y la Junta Directiva.

Información fiscal: La bonificación se paga primero como comisión (+ IVA local aplicable). Esta comisión se utiliza después para comprar las acciones adjudicadas. Las comisiones están sujetas a la normativa fiscal local, ya sea el impuesto sobre la renta de las personas físicas o el impuesto de sociedades.



* La repercusión es cuando una Upline inscribe a un Partner en su árbol binario.



Ambassador

Para convertirse en Ambassador, debe llegar a 25 Clientes (A-Team) y crear tres Income Center con al menos 10 000 Credits en cada equipo y un volumen total de 150 000 Credits en equilibrio (001) por mes. Por otra parte, puede clasificarse con 3 Líneas de Enrollment, cada una con 10 000 Credits y un volumen total de 150 000 Credits en Balance (001) por mes e calendario. Típicamente, para tener 150 000 Credits hay que tener un saldo de unos 20 000 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Ambassador, cada uno vale 10 000 Pay Points. Podrá recibir una comisión por volumen del 2,25 % hasta 8000 Pay Points semanales por Income Center.



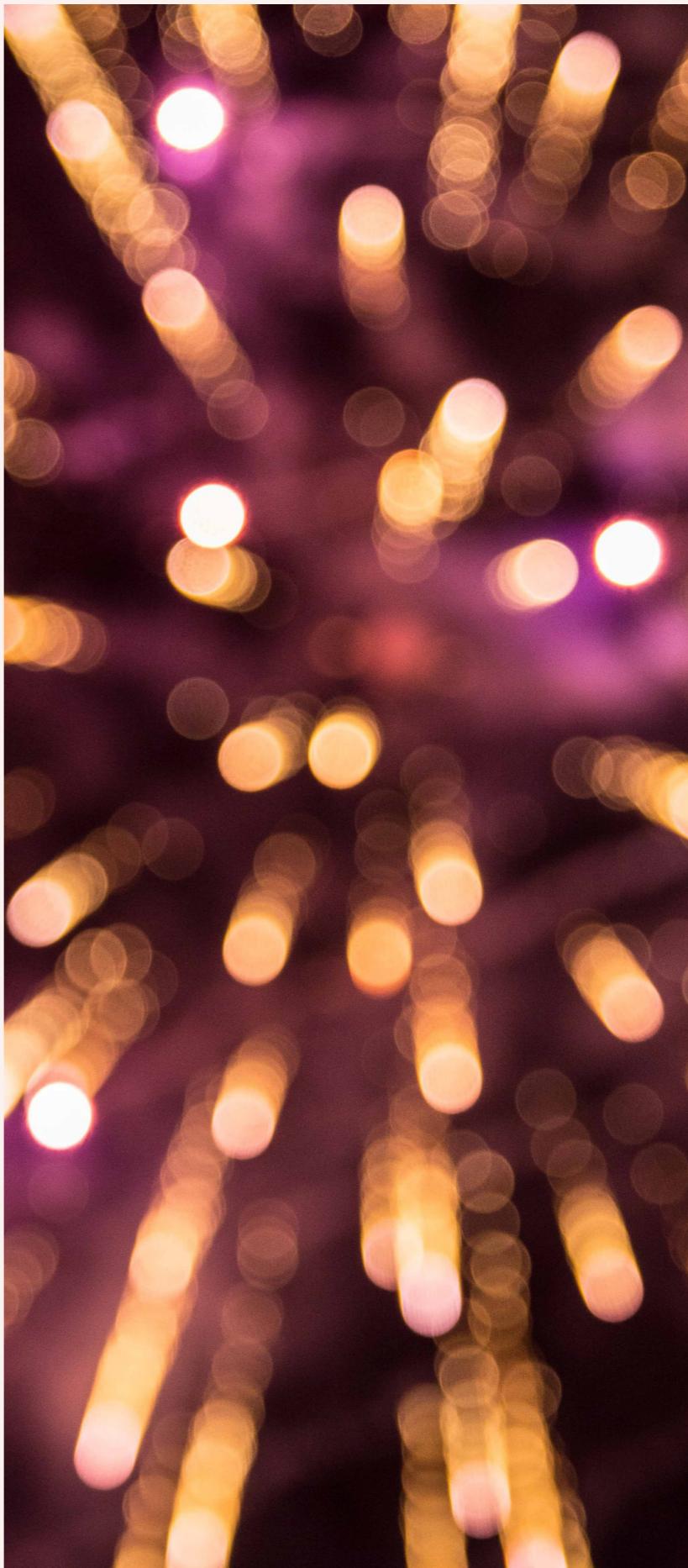
Royal Ambassador

Para convertirse en Royal Ambassador, debe llegar a 25 Clientes (A-Team) y crear tres Income Center con al menos 20 000 Credits en cada equipo y un volumen total de 200 000 Credits en equilibrio (001) por mes de calendario. Por otra parte, puede clasificarse con 3 Líneas de Enrollment, cada una con 20 000 Credits y un volumen total de 200 000 Credits en Balance (001) por mes de calendario. Típicamente, para tener 200 000 Credits hay que tener un saldo de unos 25 000 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Royal Ambassador, cada uno vale 12 500 Pay Points. Podrá recibir una comisión por volumen del 2,5 % hasta 10 000 Pay Points semanales por Income Center.



Black Ambassador

Para convertirse en Black Ambassador, debe llegar a 25 Clientes (A-Team) y crear tres Income Center con al menos 30 000 Credits en cada equipo y un volumen total de 250 000 Credits en Balance (001) por mes de calendario. Por otra parte, puede clasificarse con 3 Líneas de Enrollment, cada una con 30 000 Credits y un volumen total de 250 000 Credits en Balance (001) por mes natural. Típicamente, para tener 250 000 Credits hay que tener un saldo de unos 30 000 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como Black Ambassador, cada uno vale 15 000 Pay Points. Podrá recibir una comisión por volumen del 2,75 % hasta 12 000 Pay Points semanales por Income Center.





President

Para convertirse en President, debe llegar a 25 Clientes (A-Team) y crear tres Income Center con al menos 40 000 Credits en cada equipo y un volumen total de 300 000 Credits en Balance (001) por mes de calendario. Por otra parte, puede clasificarse con 4 Líneas de Enrollment, cada una con 40 000 Credits y un volumen total de 300 000 Credits en Balance (001) por mes de calendario. Típicamente, para tener 300 000 Credits hay que tener un saldo de unos 35 000 Clientes en su equipo. Existen 3 One Time Bonuses potenciales como President, cada uno vale 40 000 Pay Points. Podrá recibir una comisión por volumen del 3 % hasta 14 000 Pay Points semanales por Income Center.



1 Star Global President

Para convertirse en Global President, debe llegar a 25 Clientes (A-Team) y crear tres Income Center con al menos 130 000 Credits en cada equipo y un volumen total de 2 000 000 Credits en Balance (001) por mes de calendario. Por otra parte, puede clasificarse con 5 Líneas de Enrollment, cada una con 130 000 Credits y un volumen total de 2 000 000 Credits en Balance (001) por mes natural. Podrá recibir una comisión por volumen del 4 % hasta 30 000 Pay Points semanales por Income Center. Además, obtendrá un Infinity Bonus del 0,5 % en todo el volumen fuera de la Team Commission y los incrementos de pago de la comisión por volumen.



Elite President

Para convertirse en Elite President, debe llegar a 25 Clientes (A-Team) y crear tres Income Center con al menos 80 000 Credits en cada equipo y un volumen total de 500 000 Credits en Balance (001) por mes de calendario. Por otra parte, puede clasificarse con 4 Líneas de Enrollment, cada una con 80 000 Credits y un volumen total de 550 000 Credits en Balance (001) por mes de calendario. Podrá recibir una comisión por volumen del 3,5 % hasta 16 000 Pay Points semanales por Income Center.



2 Star Global President

Para convertirse en 2 Star Global President, debe llegar a 25 Clientes (A-Team) y crear 5 Income Center con al menos 130 000 Credits en cada equipo y un volumen total de 3 000 000 Credits en Balance (001) por mes de calendario. Por otra parte, puede clasificarse con 6 Líneas de Enrollment, cada una con 130 000 Credits y un volumen total de 3 000 000 Credits en Balance (001) por mes de calendario. Podrá recibir una comisión por volumen del 4 % hasta 40 000 Pay Points semanales por Income Center. Además, obtendrá un Infinity Bonus del 0,5 % en todo el volumen fuera de la Team Commission y los incrementos de pago de la comisión por volumen.



Global President

Para convertirse en Global President, debe llegar a 25 Clientes (A-Team) y crear tres Income Center con al menos 130 000 Credits en cada equipo y un volumen total de 1 000 000 Credits en Balance (001) por mes de calendario. Por otra parte, puede clasificarse con 4 Líneas de Enrollment, cada una con 130 000 Credits y un volumen total de 1 000 000 Credits en Balance (001) por mes de calendario. Podrá recibir una comisión por volumen del 4 % hasta 20 000 Pay Points semanales por Income Center.

Ahora ya puede empezar a añadir estrellas a su título y alcanzar un nivel superior. Recibirá una estrella adicional por cada nuevo Income Center con al menos 130 000 Credits en cada equipo o Líneas de Enrollment y un aumento total de 1 000 000 Credits en su equipo equilibrado (Income Center 001) por mes de calendario. Por cada nueva estrella que agregue, aumentará su comisión por volumen semanal en 10 000 en deuda de pago por Income Center.





Viajes de incentivos

"un viaje de mil kilómetros
comienza con un solo paso"

Lao Tzu





Director Trip

Zinzino organiza un viaje anual formativo que denominamos el Director Trip. Le llevamos a lujosos y exclusivos lugares donde tendrá la oportunidad de aprender de grandes oradores y ser entrenado por los mejores en un ambiente inspirador.



[Cómo clasificarse para el Director Trip](#)



[El próximo destino del Director Trip](#)



[Vídeos de Director Trip anteriores](#)

Ambassador Trip

Cada año, Zinzino regala a todos sus Ambassadors activos una experiencia 5 estrellas en diferentes ciudades de Europa. Hemos disfrutado del lujo de Mónaco, de las motos de agua en Palma y de un menú de siete platos en una playa de la Costa Azul.



[Cómo clasificarse para el Ambassador Trip](#)



[El destino del próximo Ambassador Trip](#)



[Vídeos del Ambassador Trip anterior](#)



Glosario de Zinzino

Ajuste del valor en puntos de las comisiones: Si el plan de comisiones se manipula o da lugar a un sobrepago general de comisiones durante varias semanas consecutivas, la Empresa se reserva el derecho a realizar ajustes individuales, de equipo o de todo el país del valor de los puntos. Se pueden realizar ajustes hasta el rango de pago normalizado de la empresa del 45-50% del volumen de ventas sujeto a comisión.

Auto Order: 1 producto + un Test Kit en cada 4 pedidos + acceso a la aplicación GoCore = 10 Credits.

Back Office Entrance (Representante de ventas): Es gratis y se puede ganar el Cash Bonus y las ganancias minoristas.

Cambio de mentor: Si un Partner no está satisfecho con su tutoría, puede solicitar a la Empresa que le cambie de tutor. La compañía se reserva el derecho de cambiar a un afiliado sin dar al Partner la oportunidad de oponerse a dicho cambio. En caso de efectuarse dicho cambio, el Partner no recibirá la Mentor Matching Bonus, aunque será conservado el volumen de la línea de inscripción mientras el antiguo afiliado siga activo. El nuevo Mentor comenzará a recibir la Mentor Matching Bonus y el volumen de la línea de inscripción un (1) año después del cambio.

Credits

Credits: Todos los productos de Zinzino conllevan un valor en "Credits" estandarizado para todos los países y monedas. Zinzino usa los Credits como moneda interna para determinar la idoneidad a Z4F y para calcular las comisiones y bonificaciones del Plan de Compensación.

Saldo de Credits 2:1: El número de Credits que cuentan se basan en el equilibrio (Balance) entre su equipo izquierdo y su equipo derecho. Los Credits en Balance comienzan en un ratio de 50/50. Sin embargo, un máximo de 2 partes de sus Credits calificados pueden provenir del equipo más grande en proporción a 1 parte del equipo más pequeño.

Banking Credits: Los Credits que no se pueden convertir en Pay Points se guardan en depósito siempre y cuando el Partner permanece activo. Puede utilizar Banking Credits en los ciclos de comisiones semanales y mensuales. Los cálculos de compensación usan Credits en un saldo de 2:1, es decir, un máximo de 2 o 3 de sus Credits calificados pueden provenir del equipo más grande. Cuando se alcance el pago máximo para una compensación (p. ej., la Team Commission tiene 1 500 Credits como máximo), solo se guardará el Banking del equipo mayor. Zinzino guarda un máximo de un millón de Credits tanto semanal como mensualmente.

| | Credits izquierdo | Credits derecho | Balance de Credits | Banking Izquierdo | Banking Derecho |
|-----------|-------------------|-----------------|--------------------|-------------------|-----------------|
| Ejemplo 1 | 450 | 450 | 900 | 0 | 0 |
| Ejemplo 2 | 600 | 300 | 900 | 0 | 0 |
| Ejemplo 3 | 900 | 300 | 900 | 300 | 0 |
| Ejemplo 4 | 300 | 900 | 900 | 0 | 300 |

Aceleradores de Credits

Tenemos tres aceleradores de Credits en Zinzino:

Enrollment Credit Bonus (ECB): Los nuevos Enrollment Kit Credits (Clientes Premier y Partners) se multiplican por 2, tanto para su ciclo de comisión semanal (WCV) como mensual (MCV).

ECBx: Los nuevos Enrollment Kit Credits (Clientes Premier and Partners) se multiplican por un factor para su comisión mensual (MCV). Por ejemplo, en nuestra campaña estándar ECBx, los Credits se multiplican por 3.

Recurring Credits Bonus (RCB): Los Credits generados por cualquier orden que no sea apta para el ECB (Clientes y Partners) se multiplican por 2, tanto para su ciclo semanal (WCV) y mensual de comisiones (MCV). Echa un vistazo a esta tabla para ver un ejemplo sencillo de cómo afectan a los Credits de los pedidos.

| | Credits | ECB | ECBx | RCB |
|------------------------|---------|-----|------|-----|
| Partner Kit | 150 | 300 | 450 | - |
| Kit de Cliente | 14 | 28 | 42 | - |
| Z4F Auto Order | 10 | - | - | 20 |
| Suscripciones Clientes | 4 | - | - | 8 |

Clientes

Cliente: Un Cliente está activo durante 90 días desde la fecha de su última compra de al menos 1,25 Credits.

Título de carrera profesional de Cliente: Un Título recibido en Recognitionde haber construido una base personal de Clientes de cierto tamaño.

Puntos Cliente: Cada Cliente Activo genera al menos un Punto Cliente. Si un Cliente Activo compra más de un producto (1,25 Credits), cada producto adicional generará otro Punto Cliente. Una compra repetida del mismo producto solo generará un Punto Cliente. Los Puntos Cliente se pueden acumular con la compra de Premier Subscriptions, artículos Premier, artículos al por menor y PrePaid Kits.

Cash Bonus: El Premier Cash Bonus se recibe cuando vende un kit Cliente Premier a un Cliente nuevo o ya existente. El Retail Cash Bonus se recibe cuando un Retail Customer compra un artículo suelto (que tenga valor en Credits). Todos los Partners son recompensados con un 10 % y hasta un 30 % en Cash Bonus.

Clientes personales: Son Clientes personales todos sus Clientes directos (primera generación) y los Clientes recomendados por sus Clientes directos (segunda y tercera generación...) durante un número ilimitado de generaciones.

Cliente Premier: Un Cliente con un pedido de Premier Kit se considera un "Cliente Premier". Los Clientes Premier son aptos para nuestro precio Premier con descuento, el Programa de Recompensas para clientes y Zinzino4Free.

Puntos de Clientes Personales (PCP): Cada Cliente Activo registrado personalmente genera al menos un Punto Cliente. Si un Cliente personal Activo compra más de un producto (1,25 Credits), cada producto adicional generará otro Punto Cliente. Una compra repetida del mismo producto solo generará un Punto Cliente.

Retail Customer: Un Cliente registrado sin un pedido Premier Kit se llama un "Retail Customer" y comprará productos Zinzino al precio de venta.

Monthly Customer Bonus (MCB): Esta bonificación le permite ganar las comisiones de Cliente periódicas más significativas. Mientras que la Team Commission le paga por cada pedido, el MCB le paga en incrementos. La bonificación comienza en el A-Team.

Team Customer Number: Su Team Customer Number total es la suma de todos sus Puntos de clientes personales (PCP), sus Puntos Cliente del equipo (TCP) y de todos sus Puntos Partner.

Las clasificaciones para la línea de inscripción de President, Elite President y Global President son: 100 % por la primera línea, 100 % por la segunda línea, 70 % por la tercera línea y 30 % por la cuarta línea; todas las demás líneas de inscripción se sumarán para completar el 30 % de la tercera línea y el 70 % de su cuarta línea y que así pueda alcanzar el rango.

Las clasificaciones para la línea de inscripción de 1 Star Global President son: 100 % por la primera línea, 100 % por la segunda línea, 100 % por la tercera línea, 70 % por la cuarta línea y 30 % por la quinta línea; todas las demás líneas de inscripción se sumarán para completar el 30 % de la cuarta línea y el 70 % de su quinta línea y que así pueda alcanzar el rango.

Las clasificaciones para la línea de inscripción de 2 Star Global President son: 100 % por la primera línea, 100 % por la segunda línea, 100 % por la tercera línea, 100 % por la cuarta línea, 70 % por la quinta línea y 30 % por la sexta línea; todas las demás líneas de inscripción se sumarán para completar el 30 % de la quinta línea y el 70 % de su sexta línea para que pueda alcanzar el rango.

Los mismos principios se aplican a todos los rangos superiores de Star President, en los que las líneas adicionales de inscripción pueden contribuir a llenar las dos últimas filas de clasificación.

Contrato de Partner: Para permanecer registrado como Partner con Zinzino, deberá realizar al menos un pedido de un mínimo de 1.25 Credits o reclutar al menos a un nuevo Punto Cliente de primera generación con valor de al menos 1.25 Credits en un periodo de 12 meses. Si no es así, su puesto en la red se congelará y a los 24 meses su Partner ID dejará de ser válida.

Además de esto, todas las normas que aparecen en el Contrato de Partner, así como el Código Ético y las Normas de Comercialización, regulan su relación con Zinzino.

Para mantener el Recognition pin deberá cumplir los requisitos para dicho pin al menos durante los últimos 12 meses.

Consulte las comunicaciones de Zinzino a los Independent Partner en su Back Office y comuníquese con su Sponsor con frecuencia para estar al tanto de la información relevante.

Zinzino se reserva el derecho de retener el pago de comisiones y bonificaciones si se revela que ciertas comisiones o bonificaciones se obtuvieron mediante la clasificación por medios no éticos o falsos. El departamento de cumplimiento de Zinzino investiga todos los presuntos fraudes.

Crossline: Una persona o negocio que no está en su esquema o genealogía de Enrollment Tree.

Cuenta Web: Las transferencias desde su cuenta web a una cuenta bancaria conllevan una tasa (dependiendo de su banco).

Podría existir un importe mínimo para retirar el dinero. A los Partners con la cuenta congelada se les cargará una cuota de gestión mensual de 10 Pay Points convertidos a moneda local.

Todas las comisiones se cambian del euro a la moneda local (excepto para Islandia, Bulgaria, Croacia, República Checa, Hungría y Rumanía) cuando se pagan a su cuenta web, aplicando un tipo de cambio actualizado semanalmente por el Banco Central Europeo/el Riksbanken (Banco Central de Suecia).

Customer Acquisition Bonus (CAB) Obtenga el CAB por los Premier Kits de nuevos Clientes y los nuevos Partner Product Kits. Los CAB mini, pequeños, medianos, grandes, XL y XXL son de aplicación para los Partners activos. El CAB puede ser recibido en un solo Income Center en cada ciclo de comisión semanal.

Fechas límite de activación: Un Partner debe reunir los requisitos a final del mes de calendario para estar activo en el siguiente mes de calendario. La fecha límite es el último día del mes a las 00:00 CET.

Ciclo mensual de comisiones: Se refiere a las comisiones que se calculan mensualmente: bonificaciones One-Time Title, zPhone, zCar, ZF4 y ZinoCash.

Ciclo diario de comisiones: Se refiere a las comisiones que se calculan diariamente: Cash Bonus, ECB y RCB. La hora límite diaria es a las 00:00 CET (hora central europea).

Ciclo semanal de comisiones: Se refiere a comisiones que se calculan semanalmente: Team Commission, CAB, comisión por volumen y Mentor Matching Bonus.

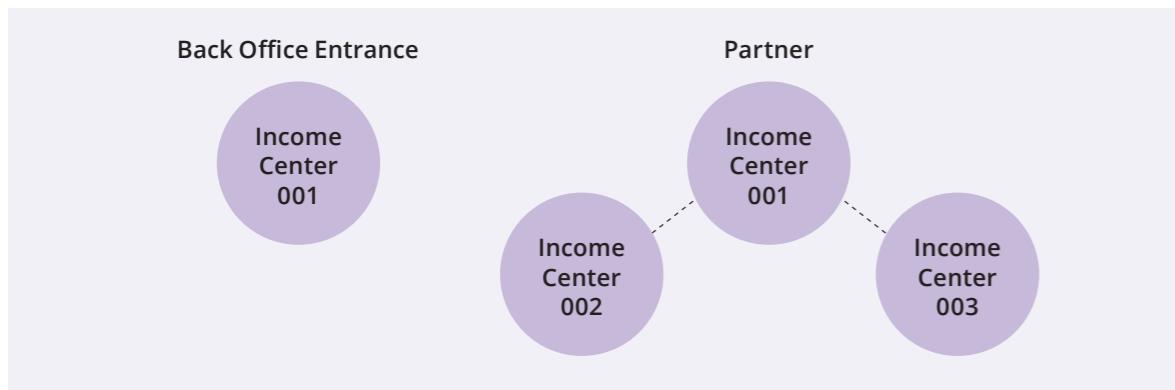
Cliente Activo: Un Cliente Activo ha realizado un pedido generando al menos 1,25 Credits en los últimos 90 días.

Comisiones: Todas las comisiones pagadas por Zinzino se muestran en el ingreso bruto para que la misma cantidad se puede mostrar para todos. Dependiendo de las regulaciones de su país y de si usted declara IVA o no, los impuestos pueden modificar esta cantidad, según las regulaciones de sus impuestos locales. Como Partner de Zinzino, está obligado a darse de alta de la manera apropiada de acuerdo con las normativas de su gobierno local y con las obligaciones estipuladas por Zinzino. Las facturas de las comisiones se publican en formato PDF en el Back Office personal de cada Partner.

Compresión dinámica de las líneas de inscripción; rangos de Ambassador y superiores: En primer lugar, tendrá que cumplir con los criterios para el Balanced MCV de un Income Center y para su activación personal. En segundo lugar, debe cumplir los criterios de MCV para cada línea de inscripción de acuerdo con las siguientes reglas de compresión dinámica.

Las clasificaciones para la línea de inscripción de Ambassador, Royal Ambassador y Black Ambassador son: 100 % por la primera línea, 100 % por la segunda línea y la tercera línea serán todas las demás líneas de inscripción añadidas conjuntamente.

Income Center: La ubicación en la organización de ventas se le denomina Income Center (IC). Back Office Entrance le dará 1 IC. Al adquirir un Partner Kit (10 Credits) recibe 2 Income Center adicionales. Consulte la tabla a continuación:



Desde el título Diamond, se le permite colocar IC adicionales en su equipo. Desde el título de Presidente, se le permite colocar un IC adicional por encima de su IC 001. El costo de estos IC adicionales es la compra de un Basic Partner Kit.

Línea Binaria / Árbol Binario: Todos sus Partners patrocinados personalmente y sus generaciones ilimitadas, así como todos los Partners colocados debajo de usted en el rango por una Upline y sus generaciones ilimitadas.

Línea de inscripción / Enrollment Tree: Todos sus Partners inscritos personalmente (primera generación) y todos los Partners referidos por sus Partners inscritos personalmente (segunda generación, tercera generación, etc.) para generaciones ilimitadas.

Línea descendente: Una persona o negocio que está por debajo suyo en su esquema o genealogía de Enrollment Tree.

Mes de compensación: Un mes de compensación dura desde las 00:00 CET(hora de Europa Central) del último día del mes anterior hasta las 24:00 CET (hora de Europa Central) del último día del mes en curso. El mes de compensación incluye todos los pedidos pagados durante ese periodo. Zinzino publicará los nuevos títulos del mes anterior en el Back Office del Partner no más tarde del décimo día del mes siguiente. La compensación pagada durante la primera semana de cada mes incluye la semana en curso más la compensación mensual del mes anterior.

Monthly Credits Volume (MCV): Los credits se calculan en el ciclo mensual de comisiones para el volumen de títulos.

One-Time Bonuses (OTB): Ganado una vez pero pagado en incrementos.

Partner activo: Acumula Banking y gana comisiones de todo el volumen del equipo.

Pay Points (PP): Credits se utilizan para calcular los Pay Points en el Plan de Compensación. El objetivo es que un Pay Point sea igual a 1 €. La empresa se reserva el derecho de ajustar el valor del Pay Point si hay un sobre pago de comisiones en la empresa o en un grupo específico de Partners. Los Pay Points se convierten a moneda local a un tipo de cambio mensual o fijo.



Tasa de cambio del Pay Point

Periodo de Gracia: Como nuevo Partner, usted tiene el mes que comienza más los siguientes 4 meses para aprender, ganar y ponerse en Balance con solo una orden de activación de

10 Credits de su Auto Order o los pedidos de sus Clientes antes de que se apliquen las reglas de activación completas.

Personal Credit Volume (PCV): Volumen de Credit de pedidos personales y de pedidos de Clientes personales.

Puntos Partner: Cada Partner que ha realizado un pedido con 1,25 o más Credits en los últimos 90 días se cuenta como un Punto Partner. Los Puntos Partner se añaden al total de Puntos Cliente.

Recognition de título mensual: Los Partners tienen derecho a los títulos cada mes por rangos de pago (es decir, título al que tienen acceso) en el siguiente mes. El título alcanzado determina las bonificaciones y comisiones. Los Partners pueden avanzar al siguiente título en cualquier momento del mes en curso.

Semana de compensación: La compensación semanal comienza los jueves a las 00:00 CET (hora central europea) y finaliza el siguiente miércoles a las 24:00 CET. La semana de compensación incluye todos los pedidos pagados durante esa semana.

Sponsor / Enroller: El Partner que presenta Zinzino a un nuevo Partner o Cliente.

Título Fast Start: Q-Team, X-Team.

Título OTB: Pro-Team, Top-Team.

Upline: Una persona o negocio por encima de usted en el esquema o genealogía de inscripción.

Waiting Room: Aquí es donde se ven los Partners que se han registrado con usted como su Sponsor pero aún no están colocados en el esquema. Usted elegirá después el lugar para cada uno de ellos. Si la ubicación no se elige 4 horas antes de cualquier plazo (semanal o mensual) el sistema colocará automáticamente al Partner en una posición de acuerdo con la preferencia que haya elegido como la ubicación binaria predeterminada en la configuración de su cuenta. Los Partners en la Waiting Room se colocarán de acuerdo con su fecha de registro. Esto significa que el Partner con la fecha de inicio más antigua se colocará primero. Todos los Partners de la Waiting Room se ubicarán a tiempo para que entren dentro del plazo semanal y mensual. La Waiting Room se cerrará durante las últimas 4 horas antes de una fecha límite semanal o mensual y los Partners que se registren durante este periodo de tiempo se colocarán automáticamente de acuerdo con la opción de colocación binaria predeterminada del Sponsor. Para cambiar la opción, vaya a Back Office o Configuración de la cuenta.

Weekly Credits Volume (WCV): Credits que se calculan en el ciclo semanal de comisiones.

ZinoCash Rewards Program para Partners: Los títulos X-Team y superiores son elegibles para el ZinoCash mensual. ZinoCash se añadirá a su cuenta en función de la moneda local. El ZinoCash se puede utilizar para comprar productos de la gama Zinzino y se aplica solo a pedidos de artículos individuales. Los pedidos pagados con ZinoCash no generarán Credits. La cuenta de ZinoCash se eliminará si un Partner se paraliza.

Zinzino4Free (Z4F): Si usted, como "Cliente" o "Partner", remite a cuatro (o más) Clientes que hagan el mismo pedido (o superior), podrá recibir su siguiente pedido mensual gratis. Solo pagará los gastos de envío. Esto beneficia a Partners y Clientes ya que hace que sea divertido involucrar a todos en la búsqueda de nuevos Clientes.

Comprometase en las acciones que desea ver duplicadas con pasión y entusiasmo. Eso influirá en sus resultados.

EXECUTIVE

Para obtener más información sobre el Plan de Compensación, consulte estos recursos:



Plan Fast Start



Executive Run



Plan de Compensación