

# Incentivos, reconocimientos y mucha más...

¡Kitchen Fair ofrece la oportunidad a sus Distribuidores de ganar **incentivos**, **reconocimientos** y concursos que los recompensan con grandes **premios** y **viajes** alrededor del mundo!



## Premios



## Viajes



## Incentivos



## Vive tus Sueños

*Kitchen Fair* ofrece un excelente Plan de Compensación de ventas que te permitirá lograr tus metas financieras a corto y largo plazo. Este generoso plan ha sido diseñado para compensar al Distribuidor Independiente por su trabajo y su compromiso de vender los maravillosos productos *Kitchen Fair*.

Con el Plan de Compensación de *Kitchen Fair* puedes lograr vivir tus sueños. Descubre paso a paso los beneficios financieros que *Kitchen Fair* te ofrece y los incentivos y recompensas que disfrutarás del fruto generado por tu esfuerzo.

Eres el dueño de tu tiempo, autor de tu futuro financiero, diseñador de tu vida y arquitecto de tus sueños. Sabemos que puedes lograr alcanzar las metas trazadas.

Te deseamos éxito y mucha salud para disfrutar todas las recompensas que *Kitchen Fair* tiene para ti.

¡No esperes más para vivir con estilo!

## Kitchen Fair

230 Westway Place  
Suite 102  
Arlington, TX 76018

(800) 337-8182  
(817) 652-8151  
[www.kitchen-fair.com](http://www.kitchen-fair.com)

Efectivo Marzo 2008

©Kitchen Fair, 2008

PC 02/08

Este documento ha sido diseñado para la capacitación de Distribuidores Independientes de Kitchen Fair en Estados Unidos. Todos los derechos y contenido de este documento son propiedad de Kitchen Fair. Se prohíbe la copia o reproducción, así como la adaptación o alteración del contenido bajo ningún concepto, sin la correspondiente autorización previa y por escrito de Kitchen Fair. Envía tus sugerencias u opiniones a nuestro departamento de mercadotecnia: [mercadeo@kitchenfaircookware.com](mailto:mercadeo@kitchenfaircookware.com).



## Plan de Compensación

*Kitchen Fair*  
Cocinando con estilo™

## PASO 1

### Iniciate como Consultor de Kitchen Fair

Empieza tu exitosa carrera como Consultor adquiriendo un Equipo completo de Carrera el cual contiene las herramientas básicas para tu capacitación y para iniciar tu negocio demostrando nuestros productos.

**Ganarás** - 20% sobre todas tus ventas personales.

## PASO 2

### Promuévete a Consultor Senior

Al patrocinar un nuevo Consultor con una orden mínima de \$500 registrada te promueves a Consultor Senior y empiezas a calificar para comisiones y bonos adicionales.



**Ganarás** - Ahora tus ganancias aumentan a un 25% sobre todas tus ventas personales. En adición a un Bono por Ventas Personales acumuladas durante el mes.

### Bono por Venta Personal

Venta Personal	Bono
\$1,500 - \$2,999.99	\$50
\$3,000 - \$4,499.99	\$100
\$4,500 en adelante	\$150

## PASO 3

### Patrocina y gana

Al patrocinar nuevos Consultores ganas un bono sobre las ventas de todos los que patrocinas directamente.



### Bono por Patrocinaje Personal

- Recibes un 3% de las ventas mensuales de todos tus consultores patrocinados directamente.
- El mes que patrocines a un nuevo consultor con una orden mínima de \$500 dólares tu bono por patrocinaje aumenta a un 5%.

## PASO 4

### Promuévete a Gerente

Al demostrar tus atributos como líder y crear una organización te haces merecedor de bonificaciones adicionales como Gerente.

¿Cómo Calificar?

Requisito	Mes de Solicitud	2do Mes de Calificación	3er Mes de Calificación
Mínimo VP	\$500	\$500	\$500
Mínimo VE	\$3,000	\$4,000	\$5,000
Mínimo en Patrocinio	5 Consultores Personales	7 Consultores en Equipo	9 Consultores en Equipo

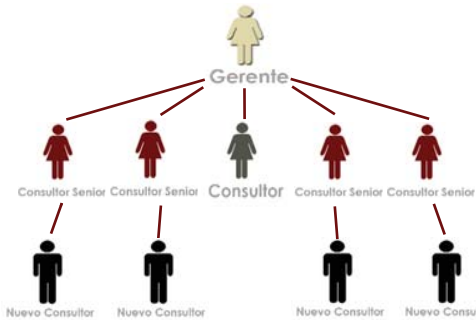
En caso de que alguno de los Consultores directos o indirectos en tu línea descendente comience también a calificar para el nivel de Gerente durante el mismo periodo, el volumen será contado de la siguiente manera:

Consultor en línea descendente calificando a Gerente	1er Mes	2do Mes	3er Mes
¿Cuenta su volumen?	Sí	No	No

## PASO 5

### Forma tu Organización

Ya como Gerente haz comenzado a crear tu organización. Para mantener tu título de Gerente debes generar un mínimo de \$500 en VP y un mínimo de \$5,000 en VE.



**Ganarás** - 25% sobre ventas personales, Bono por Patrocinaje Personal mencionados en el Paso 3. En adición, ganarás...

### Bonos Gerenciales

#### Bono de Gerente

Venta de Equipo	Bono
\$5,000 o más	5%

#### Bono por Venta Personal Duplicado

Venta Personal	Bono
\$1,500-\$2,999.99	\$100
\$3,000-\$4,499.99	\$200
\$4,500 en adelante	\$300

#### Bono de Productividad

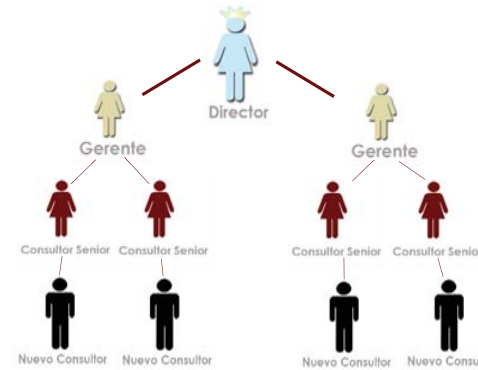
Venta de Equipo	Bono
\$8,000-\$9,999.99	\$250
\$10,000-\$14,999.99	\$400
\$15,000-\$19,999.99	\$650
\$20,000 en adelante	\$900

## PASO 6

### Crea Líderes

Una vez ayudas a otros de tus Consultores a lograr el título de Gerente puedes promoverte a la posición de Director, Director Senior o Director Ejecutivo.

Requisito mínimo de Gerentes promovidos directamente	Director	Director Senior	Director Ejecutivo
Gerentes	1-2	3-4	5 ó más



**Ganarás** - 25% sobre Ventas Personales, Bono por Patrocinaje Personal, Bono de Gerente, Bono de Productividad y Bono por Venta Personal Duplicado. En adición, podrás ganar hasta el 5% del volumen generado por los equipos de los Gerentes que hayas promovido en tu organización.

### Bono Organizacional

Todo Director, Director Senior o Director Ejecutivo recibirá un Bono sobre el Volumen de Equipo de Gerentes promovidos hasta la 3ra generación de su organización.\*

	Director	Director Senior	Director Ejecutivo
Requisito mínimo de Gerentes promovidos directamente	1-2	3-4	5 ó más
BONOS	1ra Generación	5%	5%
	2da Generación		5%
	3ra Generación		5%

\*Para recibir el 5% sobre el VE de sus Gerentes Promovidos, un Líder debe tener un total de por lo menos \$500 VP y \$10,000 VE. Con \$500 VP y \$5,000 a \$9,999.99 VE solamente califica para recibir un 2.5%.

## Otros beneficios...

### Protección de Ganancias para Líderes

Todo Gerente, Director, Director Senior o Director Ejecutivo que promueva directamente a otro Gerente y cumpla con los requisitos mínimos de mantenimiento podrá contar el VE del nuevo gerente como parte del volumen de su equipo para recibir el Bono de Gerente, Bono de Productividad y Bono Organizacional por **3 meses consecutivos** a partir del mes que el nuevo Gerente es promovido.

## Definiciones

**Calificación como Gerente:** Todo Consultor que comience su periodo de calificación de 3 meses para obtener el título de Gerente y comenzar a ganar bonos adicionales de acuerdo al plan de compensación. Durante este periodo 50% del volumen de equipo requerido mensualmente debe ser generado por su equipo.

**Comisiones:** Ganancias obtenidas a través del plan de compensación.

**Consultor:** Para iniciarte como Consultor debes firmar un Acuerdo de Distribuidor y adquirir tu Equipo de Carrera.

**Consultor Senior:** Se alcanza cuando patrocinas a otro Consultor con una orden de \$500 registrada en Kitchen Fair. El nuevo Consultor debe registrar su primera orden de \$500 VP en o antes de 1 mes a partir de haber registrado su contrato.

**Director:** Para alcanzar el nivel de Director debes promover directamente de 1 a 2 Gerentes que se mantengan activos y cumplir con los requisitos mínimos de mantenimiento (\$500 VP y \$5,000 VE).

**Director Ejecutivo:** Para alcanzar el nivel de Director Ejecutivo debes promover directamente a 5 o más Gerentes que se mantengan activos y cumplir con los requisitos mínimos de mantenimiento (\$500 VP y \$5,000 VE).

**Director Senior:** Para alcanzar el nivel de Director Senior debes promover directamente de 3 a 4 Gerentes que se mantengan activos y cumplir con los requisitos mínimos de mantenimiento (\$500 VP y \$5,000 VE).

**Distribuidor Activo:** Para que un distribuidor sea considerado activo y pueda recibir un cheque de comisiones debe registrar un mínimo de \$500 en ventas personales cada mes.

**Equipo:** La organización total de ventas bajo un Distribuidor que consiste de Consultores y Consultores Senior patrocinados directa o indirectamente.

**Gerente:** Todo gerente tiene un requisito mínimo de ventas personales de \$500 y \$5,000 de ventas de equipo. También se requiere tener un mínimo de 5 consultores en su equipo.

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

**Mes de gracia:** En un año calendario todo líder tiene 2 meses en los cuales puede mantener su título a pesar de no cumplir con sus calificaciones mínimas. Un gerente en calificación tiene derecho a un mes de gracia durante su periodo de calificación.

**Primera Generación:** Equipos promovidos directamente de tu propio Equipo. Ejemplo: Tú promueves a Gerente B, por lo tanto Gerente B es tu Primera Generación.

**Requisitos de Mantenimiento Mensual para Líderes:** Registrar un mínimo de \$500 VP, \$5,000 VE y mantener un mínimo de 9 Consultores en tu Equipo. Si un Líder no cumple con los requisitos mínimos por 2 meses durante un año calendario podría perder su posición y todos los beneficios asociados con la misma.

**Segunda Generación:** Equipos indirectos promovidos directamente por Primera Generación. Ejemplo: Gerente B promueve a Gerente C, por lo tanto Gerente C es tu Segunda Generación.

**Tercera Generación:** Equipos indirectos promovidos directamente por tu Segunda Generación. Ejemplo: Gerente C promueve a Gerente D, por lo tanto Gerente D es tu Tercera Generación.

**Ventas Personales (VP):** El total de compra de los clientes sobre el cual se pagan las comisiones y bonos, sin incluir impuestos ni cargos por envío.

**Volumen de Equipo (VE):** El total de ventas personales incluyendo las ventas personales del Gerente y las ventas de todos los Consultores y Consultores Senior directos o indirectos en su Equipo.