



HEALTH & BEAUTY  
SYSTEMS

# PLAN DE MARKETING



# ¡Enhorabuena queridos Socios!

Con la decisión de convertirte en Socio de LR has realizado un primer paso para disfrutar de una gran oportunidad. La oportunidad de cambiar tu vida y de convertir tus sueños en realidad. Mediante nuestro concepto de negocio, acreditado desde hace más de 25 años, muchísimas personas ya han hecho realidad sus pequeños y también sus grandes sueños.

Independientemente de tus conocimientos previos y de tu formación profesional, en LR cada uno puede alcanzar lo que desea.

En LR el éxito es alcanzable.

Nuestro concepto de negocio recompensa tu esfuerzo de forma justa y transparente. En estos momentos estás leyendo nuestro plan de marketing, emprendiendo así el segundo paso en la carrera de LR. Para tu éxito en el negocio de LR, te recomendamos que visites la página de la Academia Online LR [www.academy-lrworld.com](http://www.academy-lrworld.com) y participes en la formación que ofrecen los Socios y LR.

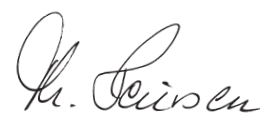
Aprovecha la oportunidad que te ofrece LR. Haz que tus pasos se conviertan en realidad. ¡De hecho ya has dado los primeros pasos!

Te deseamos el mayor de los éxitos,

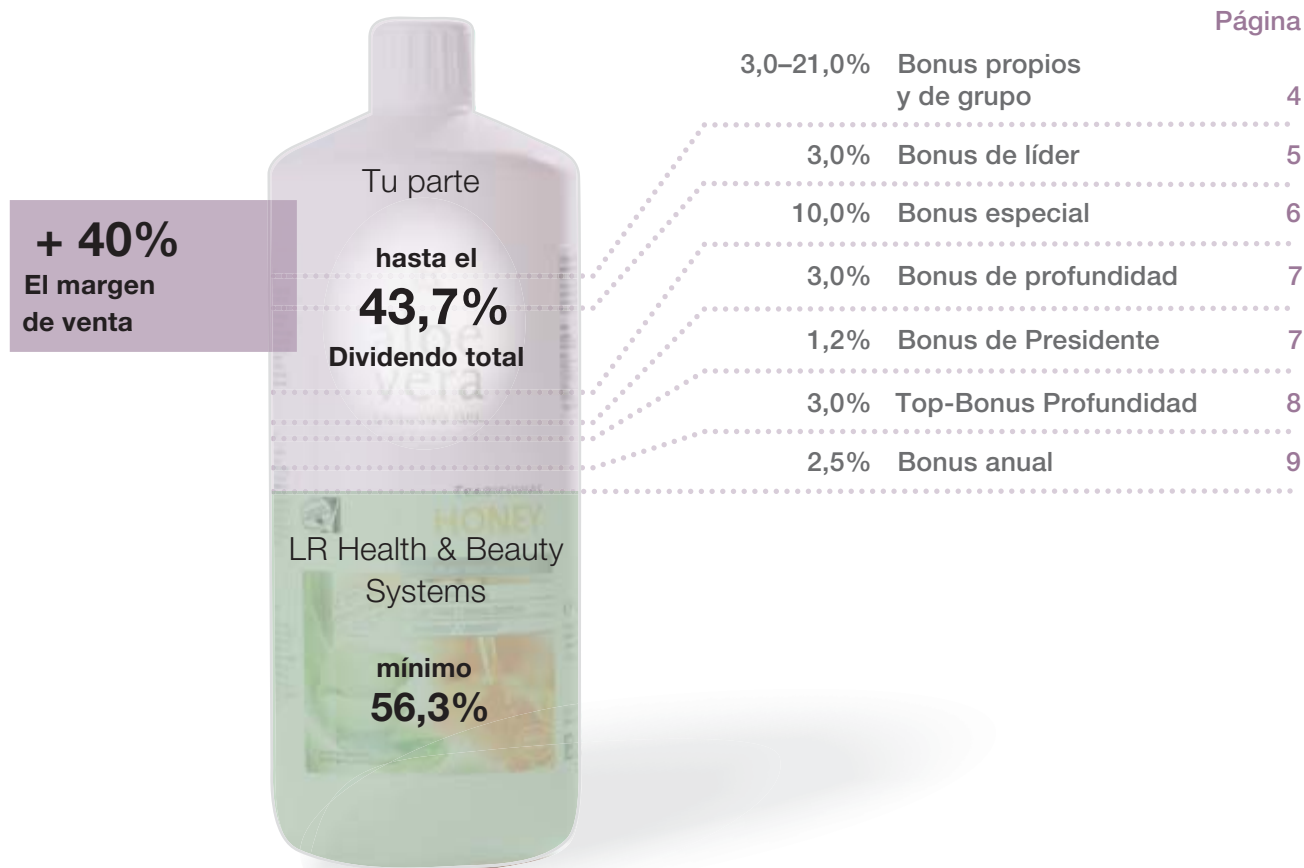


  
**Dr. Jens M. Abend**  
Chief Executive Officer



  
**Thomas Heursen**  
Global Sales Director

## El Plan de Marketing de LR...



## ... y algunos conceptos importantes

### Puntos

Los puntos son un valor que está adjudicado a cada producto de LR. En base a los puntos el Socio consigue determinados niveles de cualificación y bonificación.

### Volumen de negocio

El volumen de negocio (VN) es un valor que está adjudicado a cada producto. El nivel de bonificación porcentual alcanzado en base a los puntos adquiridos se aplica sobre el volumen de negocio y es pagado al Socio correspondiente en Euros.

### Ventas propias

Los pedidos que un Socio haya generado en su nombre y por su propia cuenta.

### Ventas totales

Las ventas totales de un Socio incluyen tanto sus ventas mensuales propias como las ventas mensuales de su estructura.

### Ventas de grupo

Las ventas totales menos las ventas propias.

### Líneas de bonus

Se considera una línea de bonus o línea bonificable cualquier línea directa que consiga un volumen de venta total de 250 puntos al mes.

### Línea descendente

La línea descendente hace referencia, dentro de la estructura del Socio, a los que se encuentran debajo de él. Es decir, todos los Socios inscritos por él, y los que a la vez también han inscrito éstos.

### Grupo central o Volumen de ventas restante

Son las ventas totales, inclusive las ventas propias, que hace un asesor sin su línea del 21%.

# Bonificación sobre las ventas propias y de grupo:

La bonificación sobre las ventas propias y de grupo son para todo Socio que haya conseguido como mínimo 100 puntos en ventas propias y 250 puntos en ventas totales.

Has convencido de la calidad del producto de LR y has contagiado tu entusiasmo a otras personas. Así es como has ganado clientes para tu negocio de LR.

Un ejemplo: durante un periodo de un mes compras diversos productos de LR por valor de 200 € que luego puedes revender a tus clientes.

### Tu factura:

Compra por valor de	200,00 €
Venta por (precio de catálogo)	280,00 €

**= beneficio directo con un margen comercial de 80,00 €**

### Escala de bonificación

12.000 P	=	21%	Bonus
8.000 P	=	16%	Bonus
4.000 P	=	14%	Bonus
2.000 P	=	11%	Bonus
1.000 P	=	9%	Bonus
500 P	=	6%	Bonus
250 P	=	3%	Bonus

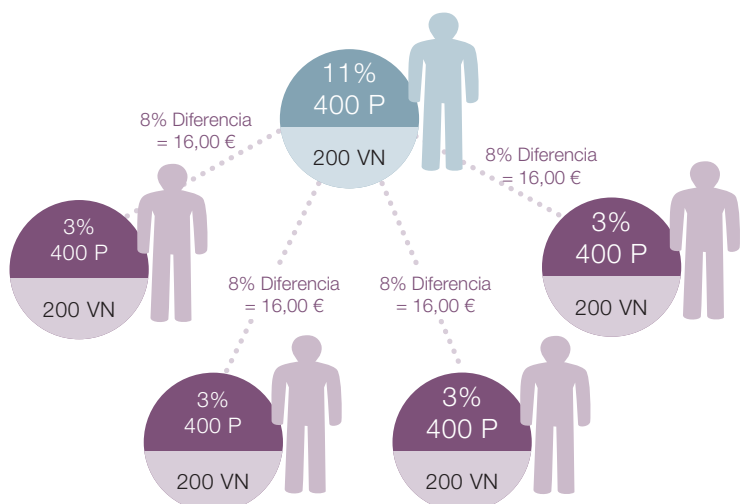


200 € corresponden aprox. a un VN de 200 y aprox. 400 puntos. A partir de 250 puntos obtienes una bonificación adicional. En tu caso, por importe de un 3% sobre su volumen de negocio (VN). Concretando:

3% de bonificación sobre un VN de 200	6,00 €
---------------------------------------	--------

**Total: 86,00 €**

En total recibirás en dicho mes, 86,00 €.



## Advertencia:

En vez de concentrarte exclusivamente en la venta de productos de LR, deberías aprovechar la oportunidad de presentar a tus clientes y conocidos el modelo de negocio de LR. Porque así también puedes disfrutar de las ventas de tus Socios.

Tomando el ejemplo anterior:

Consigues unas ventas de 200 € / 200 VN / 400 P, has convertido 4 clientes en socios que consiguen el mismo rendimiento. Para averiguar tu nivel de bonificación, ahora tienes que sumar tus ventas y las ventas de tus Socios.

Éstas suponen un total de 2.000 puntos, por lo que la bonificación sube a un 11% (en vez del 3% como más arriba). Con los 400 puntos de cada uno, tus Socios estarán a su vez en el nivel de bonificación del 3%.

Obtendrás en ese momento los bonus diferenciales, que se calculan en base a la diferencia entre tu nivel de bonificación y el de tus Socios.

### Tu relación entonces es la siguiente:

Compra por valor de	200,00 €
Venta por valor de	280,00 €

**= beneficio directo de un margen comercial de 80.00 €**

11% de bonificación sobre un VN de 200,	22,00 €
8% bonificación diferencial sobre 200 VN = 16 € x 4	64,00 €

**Total: 166,00 €**

¡Tu beneficio se ha duplicado prácticamente de 86,00 € a 166,00 €!

**Las ventajas: si recomiendas el negocio de LR y encuentra nuevos socios son: un mayor nivel de bonificación y MÁS bonificación propia y una MAYOR bonificación diferencial.**

**En pocas palabras:  
TU CHEQUE DE BONIFICACIÓN MENSUAL  
CRECE.**

# Bonus de líder:

¡Tu entusiasmo es contagioso! Has podido conseguir más socios para tu organización de distribución. Mientras has construido 8 líneas directas bonificables.  
 ¡Ahora tienes acceso a la bonificación siguiente, es decir, a la bonificación de líder!

¿Cómo está ahora tu relación de cuentas? Sigues obteniendo la bonificación sobre tus ventas propias y de grupo. La suma resulta 18.750 puntos de ventas en grupo. Ahora has alcanzado el nivel de bonificación más alto, el nivel del 21%.  
 Y así obtienes sobre tus ventas propias de 500 €/ 500 VN el 21%.

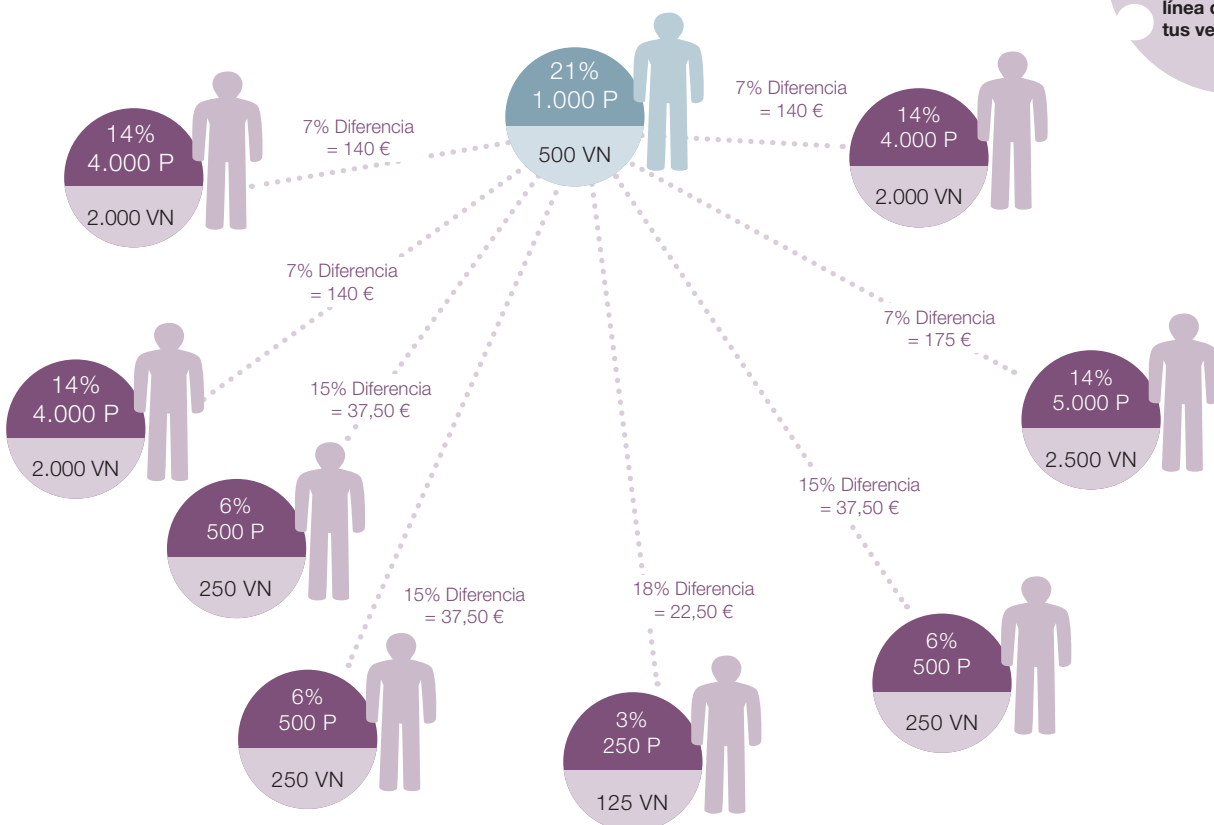
Además seguirás recibiendo el bonus diferencial. Al igual que en el ejemplo anterior tienes que descontar de tu nivel de bonificación el nivel de bonificación del Socio, multiplicando este valor por el valor de VN del socio en cuestión, es decir, por ejemplo:  
 $21\% - 14\% = 7\%$ ;  $7\% \times 2.000 \text{ VN} = 140 \text{ €}$

Aquí empieza el bonus de líder, es decir, el 3% sobre el VN de tus Socios.

Ahora puedes presumir de cuentas mensuales, y en este cálculo aún no hemos considerado el margen comercial de la venta de productos:

El bonus de líder es para cualquier Socio con derecho a bonificación que al menos tenga 8 líneas bonificables y 16.000 puntos en ventas totales o, si tiene una línea del 21%, como mínimo tiene que tener 12.000 puntos en ventas de su grupo central (el resto de sus líneas descontando la del 21%) o cualquier socio con derecho a bonificaciones que tenga dos líneas directas del 21%.

El bonus de líder se paga sobre el volumen de ventas de tu grupo central, o sea sobre tus ventas, descontando la línea del 21% ¡y sin tus ventas propias!



1. Bonus propio de 21% sobre 500 VN	=	105,00 €
2. Bonus diferencial = 3 x 140 € + 175 € + 3 x 37,50 € + 22,50 €	=	730,00 €
3. Bonus de líder de 3% sobre 9.375 VN	=	281,25 €

**Total (sin margen comercial) = 1.116,25 €**

# Bonificación especial

La bonificación especial va dirigida a cualquier Socio con derecho a bonificación que al menos tenga una línea directa del 21% y como mínimo 4.000 puntos en ventas restantes. Encontrarás los detalles en la tabla.

Tu negocio se sigue desarrollando y uno de tus socios ha conseguido una cualificación del 21%. Con este Socio ya no existe ninguna diferencia de bonificación, por lo que ya no recibes una bonificación diferencial respecto a esta línea. El plan de marketing de LR suple esta situación con la bonificación especial\*\*.

¿Cómo están ahora tus cuentas?

Seguirás obteniendo la bonificación propia y los bonus diferenciales, además si tienes 8 líneas bonificables, el bonus de líder sobre tu grupo central (las ventas restantes fuera de tu línea del 21%). Además obtendrás por primera vez el bonus especial. En este caso, un 7% sobre las ventas de tu línea directa del 21%.

Más abajo puedes ver tus ingresos mensuales totales.

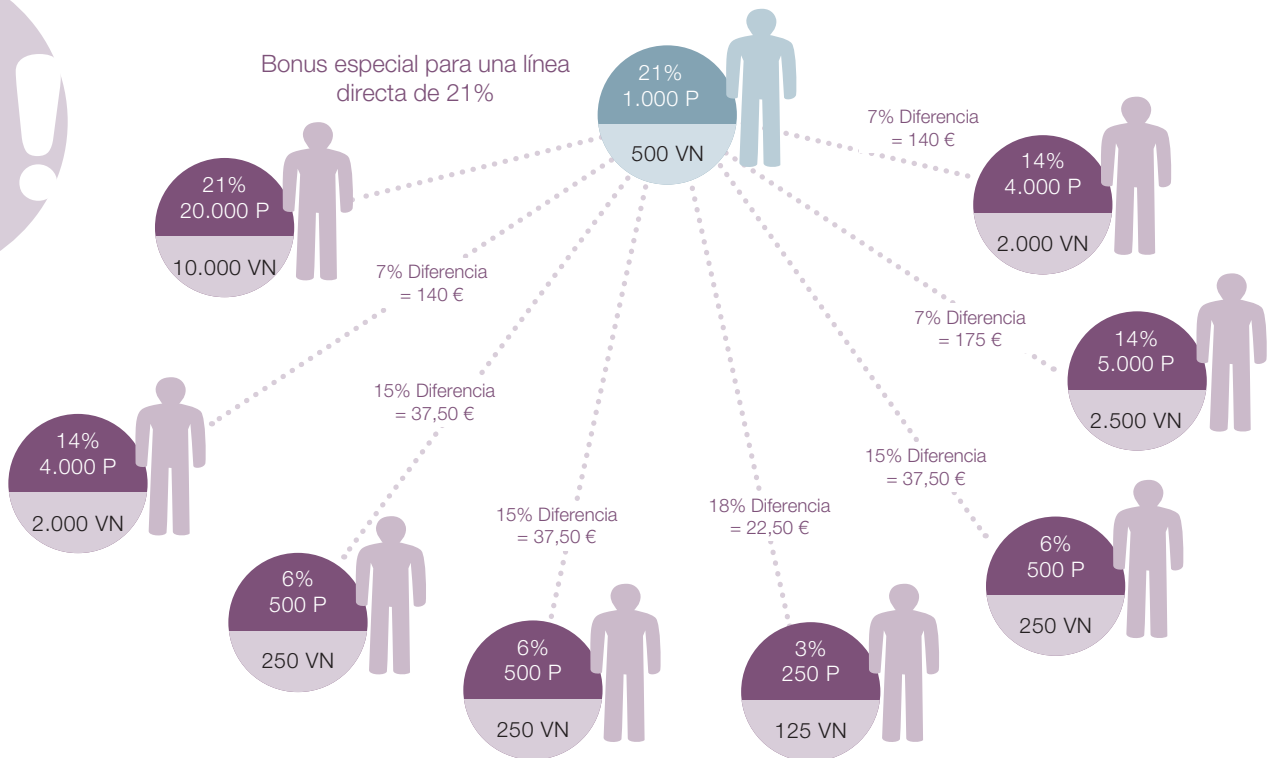
Nr. líneas 21% directas	Volumen restante o Grupo central	Bonus especial
1	< 4.000 Puntos	sin bonus especial
	4.000 – 11.999 Puntos	7,00% sobre el restante de grupo
	≥ 12.000 Puntos	7,00% sobre las ventas del 21%
2 – 3	< 4.000 Puntos	sin bonus especial
	4.000 – 11.999 Puntos	7,50% sobre el 50% de las ventas del 21%
	≥ 12.000 Puntos	7,50% sobre las ventas del 21%
4 – 6*		8,00%
7 – 9*		8,50%
10*		9,00%
12*	+ 1Mil. P volumen de ventas o 3 JO Plata	9,50%
12*	+ 1Mil. P volumen ventas o 2 JO Platino	10,0%

} sobre las ventas del 21%

\* en caso de ventas restantes inferiores a 12.000 puntos se deducen las ventas que faltan hasta los 12.000 puntos del volumen susceptible de bonificación especial.

\*\* La bonificación especial siempre se reduce por el importe de las bonificaciones especiales de profundidad ya abonadas.

Un grupo central fuerte o un volumen de ventas restantes, es lo mismo que dinero en metálico! Por cierto también aplicable a la bonificación de vehículo (pág. 11) y a la obtención del título de jefe de organización.



1. Bonus propio y de grupo (21% de 500 VN)	= 105,00 €
2. Bonus diferencial (2 x 140 € + 175 € + 3 x 37,50 € + 22,50 €)	= 590,00 €
3. Bonus de líder (3% sobre 7.375 VN)	= 221,25 €
4. Bonus especial (7% sobre 10.000 VN)	= 700,00 €

**Total (sin margen comercial)**

**= 1.616,25 €**

# Bonificación de profundidad

Tu organización sigue creciendo, te has cualificado como jefe de organización y conduces un Mercedes LR. Con 4 líneas directas del 21% y 12.000 puntos en tu grupo central, ya estás en la cualificación para jefe de organización plata. Con una estructura de distribución tan grande es obvio que tus Socios directos también construyen líneas del 21% propias. ¿Pero si tu socio directo goza de una bonificación especial sobre tus líneas del 21%, en qué te beneficias? El plan de marketing de LR considera este caso a través del bonus de profundidad\* que obtendrás.

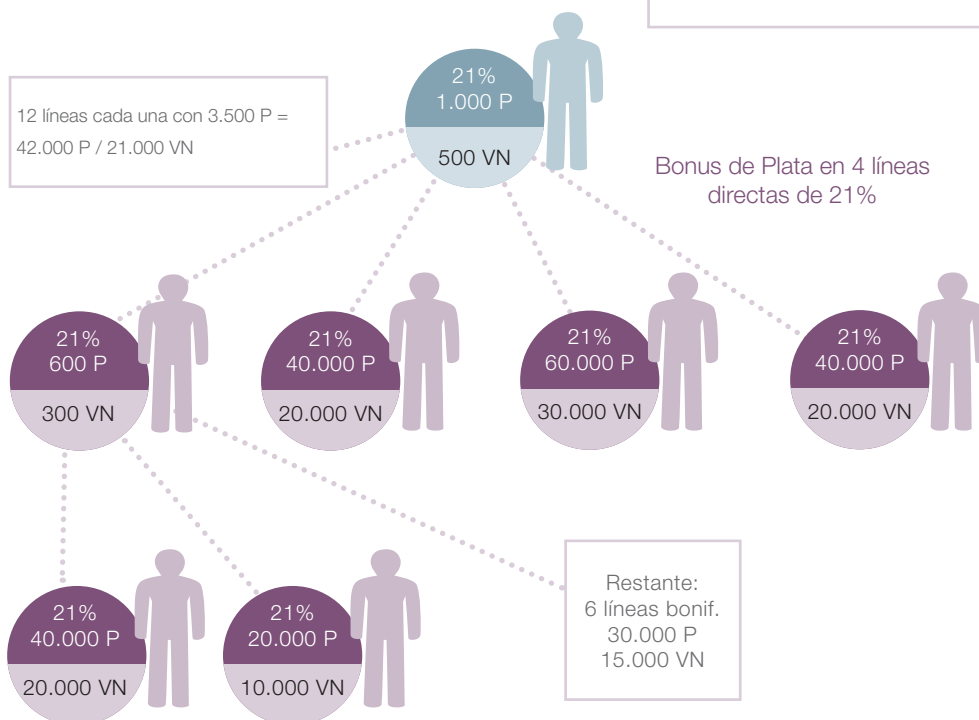
Tus cuentas mensuales siguen creciendo, como puedes comprobar con el ejemplo de más abajo.

Tipo de bonus de profundidad	Líneas directas de 21%	Valor bonus de profundidad
<b>Bonus Top Plata</b>	4	2,0 %
<b>Bonus Top Platino</b>	10	1,0 %

## Bonificación de presidente

Los jefes de organización que se encuentren en el nivel de cualificación de presidentes o de los respectivos presidentes estrellas, obtendrán adicionalmente por cada mes en que tienen derecho a bonificación de profundidad una bonificación de presidentes por el importe que figura en la siguiente tabla. La bonificación de presidente tiene un funcionamiento similar a las demás bonificaciones de profundidad.

	*	**	***	****	*****	
<b>5*-Presidente</b>	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2% = <b>1,2 %</b>
<b>4*-Presidente</b>	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	= <b>1,0 %</b>
<b>3*-Presidente</b>	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%		= <b>0,8 %</b>
<b>2*-Presidente</b>	0,2%	0,2%	0,2%			= <b>0,6 %</b>
<b>1*-Presidente</b>	0,2%	0,2%				= <b>0,4 %</b>
<b>Presidente</b>	0,2%					= <b>0,2 %</b>



La bonificación de profundidad será para cualquier jefe de organización con derecho a bonificación que al menos tenga 4 líneas directas del 21% y se paga sobre las líneas indirectas del 21% de la Downline. El importe de las bonificaciones de profundidad se calcula en base a la tabla.

La bonificación de profundidad siempre se abona sobre el VN, sobre el que un Socio ya ha cobrado una bonificación especial en su bonificación especial.

- 1. Bonus propio y de grupo (21% de 500 VN) = 105,00 €
- 2. Bonus diferencial (12 x 10% de 1750 VN) = 2.100,00 €
- 3. Bonus de líder (3% de 21.000 VN) = 630,00 €
- 4. Bonus especial (8% sobre el volumen de ventas del 21%, así sobre 85.300 VN) = 6.824,00 €
- 5. Bonus de profundidad (2% sobre 30.000 VN) = 600,00 €

**Total (sin margen comercial) = 10.259,00 €**

# Bonificación de profundidad Top

La bonificación de profundidad top es para cada jefe de organización con derecho a bonificación que haya construido al menos 12 líneas bonificables - de las cuales al menos 4 líneas directas del 21% - y que en la Downline tenga a un jefe de organización que obtiene una bonificación de profundidad.

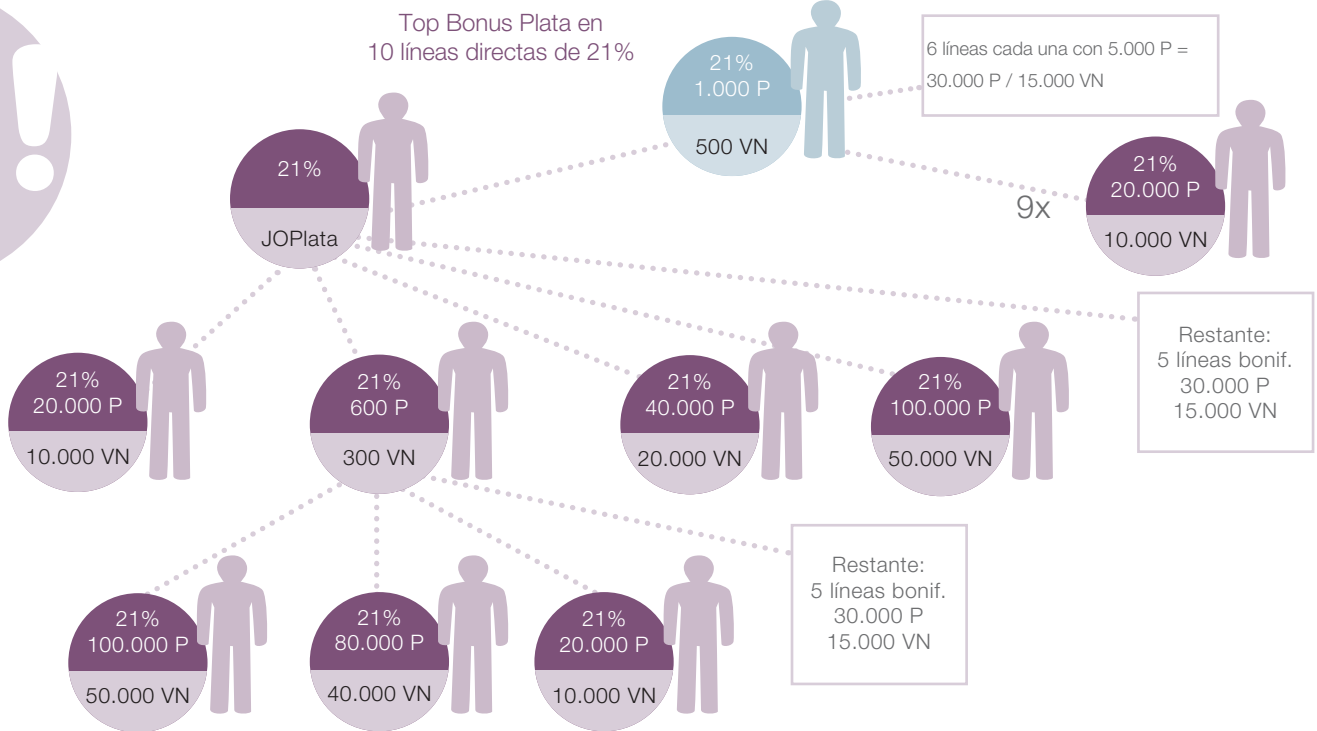
Si tu estructura se sigue desarrollando, llegará el momento en que los socios de tu Downline no sólo obtendrán una bonificación especial sino también una bonificación de profundidad. Dado que en el plan de marketing de LR una bonificación sólo se paga una vez sobre un VN elaborado, ya no obtendrás una bonificación de profundidad relativa a ese socio. Dado que el plan de marketing de LR gratifica tu labor también en la profundidad, en este punto interviene la bonificación de profundidad top\*.

Tu relación de ingreso mensual se vuelve más complicada pero más impresionante:

Mínimo en la cualificación para	Líneas 21% directas	Bonus Top Plata	Bonus Top Platino
<b>5*-Presidente</b>	12	2,00 %	1,00 %
<b>4*-Presidente</b>	12	2,00 %	1,00 %
<b>3*-Presidente</b>	12	2,00 %	1,00 %
<b>2*-Presidente</b>	12	1,75 %	1,00 %
<b>1*-Presidente</b>	12	1,50 %	1,00 %
<b>Presidente</b>	12	1,25 %	0,75 %
<b>Vice-Presidente</b>	12	1,00 %	0,50 %
<b>JO Platino</b>	10	0,75 %	0,25 %
<b>JO Oro</b>	7	0,50 %	
<b>JO Plata</b>	4	0,25 %	

\* La bonificación especial siempre se reduce por el importe de las bonificaciones especiales de profundidad top ya abonadas.

La bonificación de profundidad top siempre se abona sobre el VN, sobre el que un socio ya ha cobrado una bonificación de profundidad en su Downline.



- |  |              |
|--|--------------|
| 1. Bonus propio y de grupo (21% sobre 500 VN)                                  | = 105,00 €   |
| 2. Bonus diferencial (6 x 7% sobre 2500 VN)                                    | = 1.050,00 € |
| 3. Bonus de líder (3% sobre 15.000 VN)   | = 450,00 €   |
| 4. Bonus especial (9% sobre el volumen e ventas del 21%, así sobre 100.000 VN) | = 9.000,00 € |
| 5. Bonus de profundidad 1 – Bonus de Plata (2% sobre 90.300 VN)                | = 1.806,00 € |
| 6. Bonus de profundidad 2 – Top Bonus Plata (1% sobre 190.300 VN)              | = 1.903,00 € |
| 7. Top Bonus Profundidad 1 – Top Bonus Plata (0,75% sobre 100.000 VN)          | = 750,00 €   |

**Total (sin margen comercial)**

**= 15.064,00 €**



## Bonificación anual:

Si aportas un rendimiento mes tras mes de forma regular, tendrás el privilegio de obtener otra bonificación: la bonificación anual\*. Con la bonificación anual el plan de marketing de LR premia el trabajo realizado dentro del año natural.

Dado que la bonificación anual se calcula sobre una base anual, vamos a analizar esta bonificación de forma aislada. Partimos además del supuesto, que todos los meses de un año natural transcurren como el siguiente ejemplo.

### Tu factura:

180.000 puntos al mes = 2.160.000 puntos por año natural = 1.080.000 VN en el año natural

**1.080.000 VN x 1,5% = 16.200 € bonificación anual adicional en concepto de pago especial,**

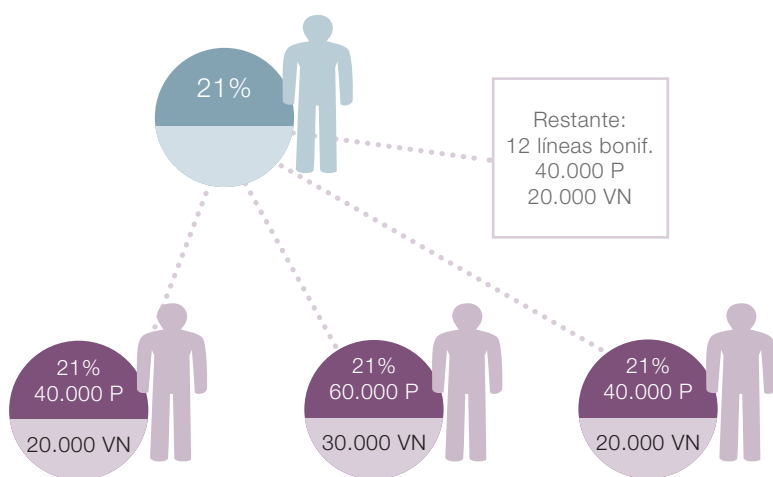
**La bonificación anual es para cada jefe de organización que en un año natural haya conseguido al menos 1.000.000 puntos en ventas totales. La línea más fuerte no podrá superar el 60% de las ventas totales, es decir, que se tienen que conseguir al menos 1.000.000 puntos en ventas sin la línea más fuerte.**

**Las ventas restantes además tienen que alcanzar al menos 250.000 puntos. Último criterio: el socio tiene que seguir siendo socio de LR a fecha 31.03 del año siguiente. El importe de la bonificación anual se calcula en base a la siguiente tabla.**

\* La bonificación anual siempre se reduce en la cantidad de la bonificación anual de profundidad ya pagada.

### Bonus anual

Desde 1.000.000 P ventas anuales	1,00 %
Desde 2.000.000P ventas anuales	1,50 %
Desde 3.000.000P ventas anuales	2,00 %
Desde 4.000.000P ventas anuales	2,25 %
Desde 5.000.000P ventas anuales	2,50 %



**Con 4 o más líneas directas del 21% mensuales tiene aplicación automáticamente el criterio de 250.000 ventas restantes.**

En caso de que un Socio alcanzara el mayor nivel anual de bonificación del 2,5%, obtendrás, en tanto que mediador 6.400 €, si con tu grupo restante también has conseguido unas ventas anuales superiores a 5.000.000 puntos. Con dos Socios en el máximo nivel obtendrás con unas ventas anuales adicionales de más de 5.000.000 puntos dos veces 6.400€. Si no consigues las ventas restantes requeridas, se deducirán los 6.400 €.

Con cada línea adicional el cálculo se realiza de forma análoga.

Encontrarás más ejemplos e informaciones sobre las bonificaciones en Academia Online: [www.academy-lrworld.com](http://www.academy-lrworld.com)

## Incentivos de LR – El concepto de coche LR

España circula con coches LR. Los Socios con éxito de LR disponen de los siguientes coches en función de su cualificación:

- VW Polo LR
- Mercedes Benz GLK, SLK, Clase B, Clase C (Escalón I)
- Mercedes Benz CLS, ML, Clase E (Escalón II)
- Mercedes Benz SL, CL, GL, Clase S, Clase R (Escalón III)
- Porsche 911 Coupe, 911 Cabrio, Cayenne, Panamera



LR es un gran cliente de Volkswagen, Mercedes Benz y Porsche



## VW Polo LR edición especial



(Plazo de circulación 36/48 meses, 15.000/20.000 km/año)

**1) Junior Manager:** 50,00 € «Bonus Polo», en cada mes que se obtiene la cualificación de Junior Manager. En caso de que una o varias de las líneas de bonus hayan alcanzado el nivel del 14%, las ventas fuera de estas líneas tienen que alcanzar como mínimo 2.000 puntos. Cualificación con el coche: 100 puntos propios, 3 líneas de bonus y 4.000 puntos totales.

**2) Manager:** 100,00 € « Bonus Polo» en cada mes en que se consiga la cualificación de Manager. En caso de que una o varias de las líneas de bonus hayan alcanzado el nivel del 14%, las ventas fuera de estas líneas tienen que alcanzar como mínimo 4.000 puntos. Si el volumen de ventas fuera de la línea 14% tiene 2.000 puntos, el Manager recibe 50,00 de suplemento. Cualificación con el coche: 100 puntos propios, 4 líneas de bonus y 8.000 puntos totales.

**3) Jefe de Equipo Junior:** 150,00 € « Bonus Polo» en cada mes en que se consiga la cualificación de Jefe de Equipo Junior. En caso de que una o varias de las líneas de bonus hayan alcanzado el nivel del 14% ó más, las ventas fuera de estas líneas tienen que alcanzar como mínimo 6.000 puntos. Si el volumen de ventas fuera de la línea de 14% son al menos 4.000/2.000 puntos, el Jefe de Equipo recibe 100.00/50.00€ de suplemento, respectivamente.

## Mercedes Benz nivel II



Obtendrán «Bonus coche» los **Jefes de Organización Plata** cada mes en que alcancen 12 líneas de bonus, 4 líneas del 21% y 20.000 puntos en ventas restantes. También puedes conseguir un «bonus de coche» si alcanzas 5, 6 o 7 líneas del 21%. Entonces ya no son necesarias unas ventas restantes frente a la línea del 21%. Si no se alcanza esta cualificación, pero sí la cualificación para el Mercedes Benz nivel I, obtendrá el bonus de Mercedes nivel I.

## Mercedes Benz nivel III



Obtendrán «Bonus coche» los **Jefes de Organización Oro** cada mes en que alcancen 12 líneas de bonus, 7 líneas del 21% y 20.000 puntos en ventas restantes. También puedes conseguir un «bonus de coche» si alcanzas 8 o 9 líneas del 21%. Entonces ya no son necesarias unas ventas restantes frente a la línea del 21%. Si no se alcanza esta cualificación, pero sí la cualificación para el Mercedes Benz nivel II, se obtendrá el bonus de coche del nivel II.

## Mercedes Benz nivel I



Obtendrán «Bonus coche» los **Jefes de Organización** cada mes en que se alcancen 12 líneas de bonus, 24.000 puntos totales y 20.000 puntos en ventas restantes con una línea 1 x 21% o 8.000 puntos en ventas restantes con 2 líneas del 21%.

## Porsche



Obtendrán «Bonus coche» los **Jefes de Organización Platino** cada mes en que consigan la cualificación de Platino. Si no se alcanza esta cualificación, pero sí la cualificación para el Mercedes Benz nivel III, obtendrán el bonus del nivel III.

Requisito imprescindible para el pago de la bonificación vehículo es tener un coche LR.

Para más información de la normativa, requisitos y pagos de bonus consulta [www.lrworld.com](http://www.lrworld.com) o en la oficina de España ([servicio.es@lrworld.com](mailto:servicio.es@lrworld.com))



## Bonus de reconocimiento, de formación y seminario

La construcción y la formación de líderes son la base del negocio de LR. A los Socios que destacan en la formación y construcción de líderes, LR les ofrece además un bonus de formación y seminarios.

Nº de líneas del 21%	Importe del bonus de formación y seminarios
2	150 €
3	200 €
4	400 €
5	500 €
6	600 €
7	700 €
8	800 €
9	900 €

En 2 x 21% líneas se requiere una venta restante de 12.000 puntos. A partir de 10 x 21% líneas no se pagan ya bonus de formación y seminarios.



Todos los líderes y jefes de organización pueden cualificarse para el emocionante viaje de LR. Para ello tienen que obtener:

1. Tres Junior Manager nuevos directos dentro del año natural.
2. El JM\* tiene que ser un Socio nuevo inscrito durante el mismo año.
3. El JM debe realizar en los 12 meses naturales tres veces la cualificación de JM.

\*= aplicable también a socios que han conseguido en diciembre por primera vez la cualificación de JO y terminan la cualificación de JO en mayo del año siguiente.

Para conocer más detalles de la calificación entra en [www.lrworld.com](http://www.lrworld.com) o consulta en la oficina de España.







Puntos álgidos de los últimos viajes a las Islas Mauricio, Bali, Jordania y Costa Rica.



# Carrera LR

- ✓ A partir de 250 puntos ya tienes derecho a bonus
- ✓ Con 2.000 puntos en conjunto con 2 nuevas primeras líneas recibes el premio de inicio rápido



							
							
	<b>Cualificación</b>	<b>Junior Manager</b>	<b>Manager</b>	<b>Jefe de Equipo Junior</b>	<b>Jefe de Equipo</b>	<b>Jefe de Organización</b>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4.000 P de grupo, 250 P propios y 3 líneas bonificadas</li> <li>• 4.000 puntos en ventas propias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 8.000 P de grupo, 250 puntos propios y 4 líneas bonificadas</li> <li>• 8.000 puntos en ventas propias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 12.000 P de grupo, 250 puntos propios y 6 líneas bonificadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 meses consecutivos 8 líneas bonificadas y 16.000 puntos totales</li> <li>• 1 línea de 21% con 4.000 puntos resto de grupo</li> <li>• 2 líneas de 21%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 6 meses consecutivos 12 líneas de bonus con 24.000P totales</li> <li>• 12.000 puntos resto de grupo con 1x línea 21%</li> <li>• 2 líneas de 21%</li> </ul>	
	<b>Bonus</b> Con las cualificaciones adecuadas	Bonus sobre ventas propias y de grupo	Bonus sobre ventas propias y de grupo	Bonus sobre ventas propias y de grupo	Bonus de líder Bonus sobre ventas propias y de grupo	Bonus Especial Bonus de líder Bonus sobre ventas propias y de grupo	
	<b>Extras</b> Con las cualificaciones adecuadas	Bonus Polo 50,00€ Academia Junior Manager	Bonus Polo 100,00€	Bonus Polo 150,00€ Academia Jefe de Equipo Junior	Programa PC Eventos	Programa PC Academia Jefe de Organización Eventos	
	<b>Auto</b> Las cualificaciones para el pago de los bonus de coche en las próximas páginas	<b>VOLKSWAGEN</b>					
		• VW Polo Edición especial				• GLK • SLK • B-Clase • C-Clase	
	<b>Ganancias anuales</b>	hasta 5.000 €	hasta 10.000 €	hasta 25.000 €	hasta 35.000 €	hasta 45.000 €	

\* Consulta las condiciones especiales para obtener los respectivos extras en el folleto «Premio de inicio rápido» (11%) o en el Plan de Marketing.



<p><b>Jefe de Organización de Bronce</b></p> <p>6 meses consecutivos 12 líneas de bonus con</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 2x líneas de 21% + 12.000P resto de grupo</li> <li>• 3x línea 21%</li> </ul>	<p><b>Jefe de Organización de Plata</b></p> <p>6 meses consecutivos 12 líneas de bonus con</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 4x líneas de 21% + 12.000P resto de grupo</li> <li>• 5 o más líneas de 21%</li> </ul>	<p><b>Jefe de Organización de Oro</b></p> <p>6 meses consecutivos 12 líneas de bonus con</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 7x líneas de 21% + 12.000P resto de grupo</li> <li>• 8 o más líneas de 21%</li> </ul>	<p><b>Jefe de Organización de Platino</b></p> <p>6 meses consecutivos 10x líneas de 21%</p>	<p><b>Vice-Presidente</b></p> <p>6 meses consecutivos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 12x líneas de 21% de las cuales 3 JO Plata</li> <li>• 12x líneas de 21% + 1.000.000P totales</li> </ul>	<p><b>Presidente</b></p> <p>6 meses consecutivos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 12x líneas de 21% de las cuales 2 JO Platino o</li> <li>• 12x líneas de 21% + 2.000.000P totales**</li> </ul>	<p><b>Presidente estrellas * hasta *****</b></p> <p>6 meses consecutivos</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 4 M. puntos<sup>1</sup> o 3 JO Platino<sup>2</sup> (Presidente*)</li> <li>• 6 M. puntos<sup>1</sup> o 4 JO Platino<sup>2</sup> (Presidente**)</li> <li>• 8M. puntos<sup>1</sup> o 5 JO Platino (Presidente***)</li> <li>• 10M. puntos<sup>1</sup> o 6 JO Platino<sup>2</sup> (Presidente****)</li> <li>• 12M. puntos<sup>1</sup> o 7 JO Platino<sup>2</sup> (Presidente*****)</li> </ul> <p>Todo con 12x líneas del 21%</p>
<p>Bonus anual Bonus especial Bonus de líder Bonus sobre ventas propias y de grupo</p>	<p>Top Bonus Plata Bonus anual Bonus Plata Bonus especial Bonus de líder Bonus sobre ventas propias y de grupo</p>	<p>Top Bonus Plata Bonus anual Bonus Plata Bonus especial Bonus de líder Bonus sobre ventas propias y de grupo</p>	<p>Top Bonus Platino Bonus Platino Top Bonus Plata Bonus anual Bonus Plata Bonus especial Bonus de líder Bonus sobre ventas propias y de grupo</p>	<p>Top Bonus Platino Bonus Platino Top Bonus Plata Bonus anual Bonus Plata Bonus especial Bonus de líder Bonus sobre ventas propias y de grupo</p>	<p>Bonus Presidente Top Bonus Platino Bonus Platino Top Bonus Plata Bonus anual Bonus Plata Bonus especial Bonus de líder Bonus sobre ventas propias y de grupo</p>	<p>Bonus Presidente Top Bonus Platino Bonus Platino Top Bonus Plata Bonus anual Bonus Plata Bonus especial Bonus de líder Bonus sobre ventas propias y de grupo</p>
<p>Academia Jefe de Organización Plata Eventos Viajes</p>	<p>Eventos, Viajes, Bonus de formación y seminario</p>	<p>Eventos, Viajes, Bonus de formación y seminario</p>	<p>Eventos, Viajes</p>	<p>Eventos, Viajes</p>	<p>Eventos, Viajes</p>	<p>Eventos, Viajes</p>

Mercedes-Benz

PORSCHE

- CLS • ML
- E-Clase

- SL • CL • GL
- S-Clase
- R-Clase

- 911 Coupe • 911 Cabrio • Cayenne • Panamera

hasta 85.000 €

hasta 200.000 €

hasta 320.000 €

hasta 700.000 €

hasta 850.000 €

hasta 1.200.000 €

sin limite



HEALTH & BEAUTY  
SYSTEMS

YOUR CHANCE TO CHANGE

LR Health & Beauty Systems España · [www.LRworld.com](http://www.LRworld.com)

Art. n.º: 93340-115

**ES**