

Regla del 70 % y Ventas verificadas a clientes

Los Empresarios independientes (IBO) deben cumplir con la Regla del 70% (Regla 4.12) y la Regla de volumen de clientes (Regla 4.13) con el fin de ser elegibles para recibir bonificaciones, incentivos discrecionales y reconocimiento. Vender productos a los clientes es la base del negocio Amway™. Amway ofrece soluciones simples para realizar un seguimiento y verificar cada venta. No hay requisitos de inventario para los IBO.

Sí debes:

-  Revisar cuidadosamente la Regla 4.12 y la Regla 4.13 ([EUA](#) | [Canadá](#) | [República Dominicana](#)).
-  Cuando realices una venta, captura el nombre del cliente y un número de teléfono celular único y válido, así como el producto y el precio minorista para que califique como VCS.
-  Cada mes, asegurarte de que tu PV cumpla con el requisito de, al menos, un 70 % de ventas a clientes sin que ningún uso personal o familiar cuente para ese requisito.
-  Cada mes, asegurarte de que un mínimo del 60 % de tu PV provenga de VCS.
-  Utilizar tu asignación de apoyo de ventas del 10 % para apoyar las ventas a clientes, como productos que se dan al cliente como muestras o usados en demostraciones.
-  Considerar las compras para uso personal, las ventas a clientes no declaradas, los productos en inventario y los productos comprados para apoyar ventas a clientes que superen el 10 % de la asignación de apoyo a las ventas como parte del 30 % restante de tu PV.
-  Asegura tu elegibilidad para recibir el BV completo y el volumen de salto de BV completo alcanzando el 60 % de VCS cada mes (si en un mes determinado no se genera un 60 % de VCS, el BV del IBO y el BV de salto de Línea ascendente se prorratearán según el porcentaje de VCS alcanzado).
-  Si en un mes generas PV, pero un 0 % de VCS, asegúrate de alcanzar un 60 % de VCS en uno de los siguientes cinco meses para evitar que Amway termine tu Contrato de IBO.
-  Si ya no quieres ser IBO, considera convertirte en un Cliente registrado.

¿Por qué?

- Estas reglas te ayudan a servir a los clientes de manera efectiva y oportuna y te ayudan a construir un negocio saludable y sostenible que lidera con las ventas a los clientes.
- Las VCS son las ventas más rentables.
- La Regla 4.12 y la Regla 4.13 ayudan a garantizar que todos los IBO se enfoquen en generar VCS.

No debes:

-  Olvidarte de capturar la información necesaria del cliente cuando realices ventas desde el inventario.
-  No declarar las ventas a clientes de manera oportuna.

¿Por qué no?

Las Reglas de conducta requieren un informe preciso de las ventas a clientes con el fin de ser elegibles para ingresar al Plan de compensación del IBO de Amway y participar por incentivos discrecionales y promociones.

Regla 4.13 Volumen de clientes

- Se aplica a los IBO que aún no alcanzan el nivel Platino.
- Para poder obtener el derecho a ganar una Bonificación de rendimiento por el volumen de la Línea descendente durante un mes determinado, un IBO debe:
 - Tener por lo menos 50 PV de VCS en ventas a cualquier cantidad de clientes minoristas.
- - Hacer por lo menos una venta VCS a 10 clientes minoristas diferentes.

Una Venta verificada a clientes (VCS) es una venta a un cliente:

- A través de un canal de Amway, como la aplicación de Amway.
- A través de un escaparate digital MyShop.
- Del inventario del IBO y registrada con Crear un recibo.

Recursos:

Visita el sitio web de Amway y busca «Comienza a crecer».

Guía de referencia del negocio: amway.com/brg | amway.ca/brg | amway.com.do/brg.

Departamento de Reglas y Conductas del Negocio Amway: bcr@amway.com.

Administración de materiales de apoyo al negocio Amway: wwbsm@amway.com.

IBOAI^{®*}: www.iboai.com.

*IBOAI es una marca comercial registrada de la Independent Business Owners Association International.