

WEEKLY

SPEEDY RANK-UP

CAMPAIGN

To All Valued Distributors



Change Your Water ~ Change Your Life

CAMPAÑA SEMANAL DE

ASCENSO

RÁPIDO

DE RANGO

Para Todos los Distribuidores Valiosos

 **Enagic®**

Cambia tu agua ~ Cambia tu vida

Sube de Rango sin Saltarte Ningún Paso

La **Campaña Semanal de Ascenso Rápido (Weekly Speedy Rank-Up Campaign)** está diseñada para apoyar tu progreso a través de los rangos en cada paso, con el objetivo de alcanzar 6A de manera estructurada y oportuna. Experimenta plenamente los beneficios del Plan de Comisión de 8 Puntos colocando ventas directas e indirectas dentro de los 8 puntos y **logra un ascenso semanal hasta 6A (Candidato)**.



Los distribuidores nuevos o existentes pueden comenzar a participar en esta campaña realizando **tres (3) ventas directas** de productos elegibles dentro de una (1) semana. Los distribuidores en rango 1A o 2A son elegibles para subir a 3A al cumplir con este requisito.

Después de realizar tres (3) ventas directas, comienza tu proceso semanal de ascenso generando **8 puntos de ventas** de productos elegibles. Cumplir con los objetivos de ventas requeridos de la campaña cada semana te otorgará una promoción rápida a 4A, 5A y 6A (Candidato).



*1 Durante la etapa de 6A (Candidato), serás elegible para generar únicamente una línea 6A. El ascenso oficial a 6A aún está en pausa, y el ascenso de tu upline y los bonos de 6A solo serán elegibles después de alcanzar US\$350,000 en Volumen de Ventas de Grupo acumulado (el volumen acumulado se ajustará a US\$300,000 después de finalizar la campaña).

*2 Los productos elegibles para la campaña son: Máquina Leveluk / Anespa DX / Ukon 3DD (Ukon Sigma) / Productos Kangen Wagyu™ Elite y paquete Jerky 4 (solo en EE. UU.).

Los productos Kangen Wagyu™ Elite y Jerky 4 contarán como una unidad para esta campaña.

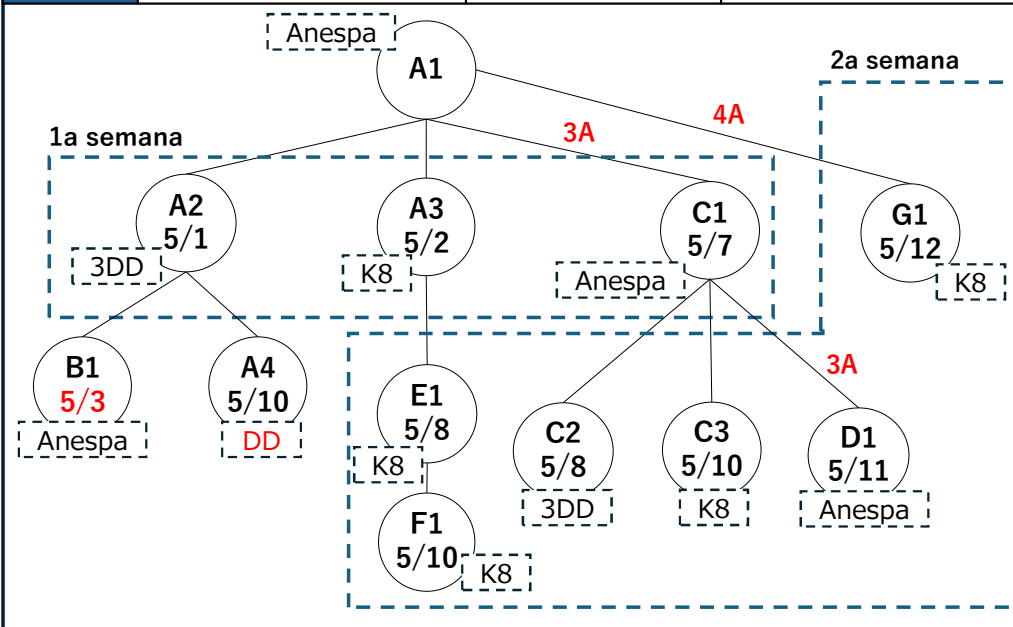
*3 Si no se cumplen los requisitos dentro de una semana determinada, los distribuidores pueden intentar alcanzar el rango faltante y los rangos subsecuentes en la semana siguiente.

Las reglas pueden cambiar sin previo aviso.

Un objetivo semanal durante cuatro (4) semanas

Las unidades requeridas y el ejemplo del objetivo semanal son los siguientes:

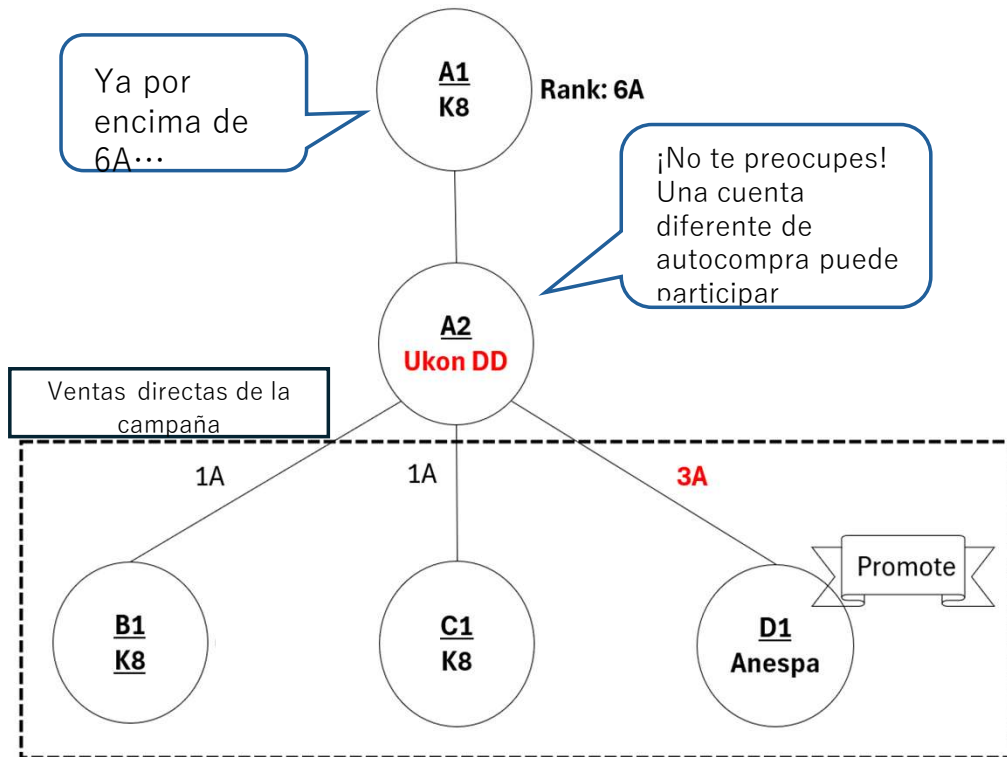
Rank	Unidades requeridas	Unidades totales	Semana objetivo (1ª venta directa: 5/1)	Detalles de ventas
3A	3	3	1ª semana (Periodo: 5/1 – 5/7)	Solo ventas directas
4A	6	9	2ª semana (Periodo: 5/8 – 5/14)	Ventas directas e indirectas (requiere venta directa para ascenso de rango)
5A	12	21	3ª semana (Periodo: 5/15 – 5/21)	
6A	24	45	4ª semana (Periodo: 5/22 – 5/28)	



Los participantes deben registrarse con un producto elegible, con la excepción descrita en las siguientes diapositivas. Todas las ventas directas e indirectas dentro de los 8 puntos deben ser de un producto elegible de la campaña. (4A no es elegible si el producto es Ukon DD). Cualquier venta de 8 puntos realizada antes de cumplir con el requisito de tres (3) ventas directas no será considerada para la campaña (por ejemplo, B1). Las mismas ventas pueden ser utilizadas por múltiples participantes. Ejemplo: C2 / C3 / D1 se usan para el ascenso de A1 (4A) y C1 (3A). Subir de rango requiere una venta directa. Solo cinco (5) ventas de Tokurei contarán como ventas de campaña.

Condición Especial 1: Participar con un producto no elegible

Los distribuidores que ya cuentan con un producto elegible pueden hacer una **autocompra con cualquier producto** para participar en la campaña.



En el ejemplo de la izquierda, A1 tiene un producto elegible, pero su rango es 6A. A1 puede participar en la campaña con un producto no elegible (A2).

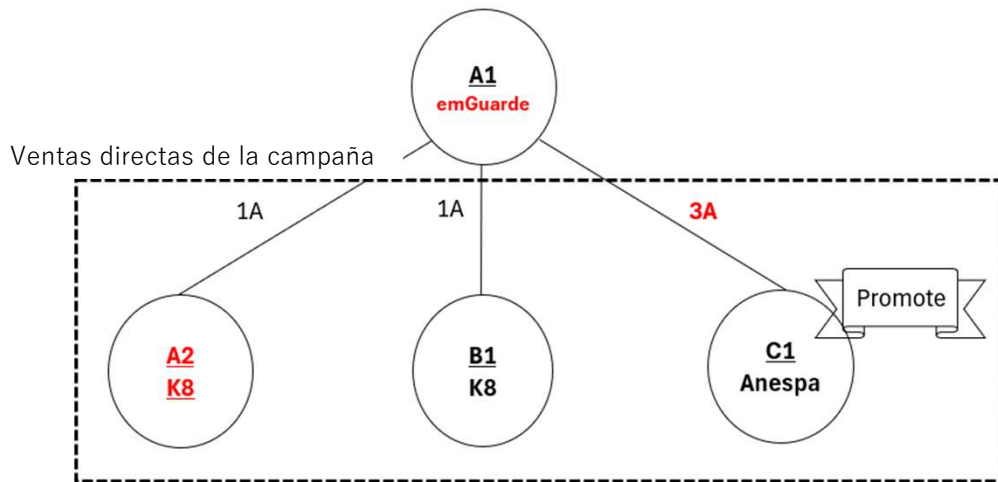
El distribuidor A1 **debe ser una cuenta existente** registrada antes de la campaña.

La cuenta de autocompra (A2) puede ser un **nuevo distribuidor registrado durante la campaña** o un **distribuidor existente registrado antes de la campaña**.

Las reglas y el periodo de corte son los mismos que los indicados en las diapositivas anteriores.

Condición Especial 2: Participar con un producto no elegible

La participación con un producto no elegible solo estará permitida si **una de las tres ventas directas es una autocompra de un producto elegible.**



En el ejemplo de la izquierda, A1 compró **emGuarde**, el cual no es elegible para participar en la campaña, pero al realizar una **autocompra de un K8**, obtuvo elegibilidad para participar.

El distribuidor A1 **debe ser una cuenta existente** registrada antes de la campaña.

Una de las tres ventas directas debe ser una autocompra de un producto elegible (en este caso, A2 es la autocompra).



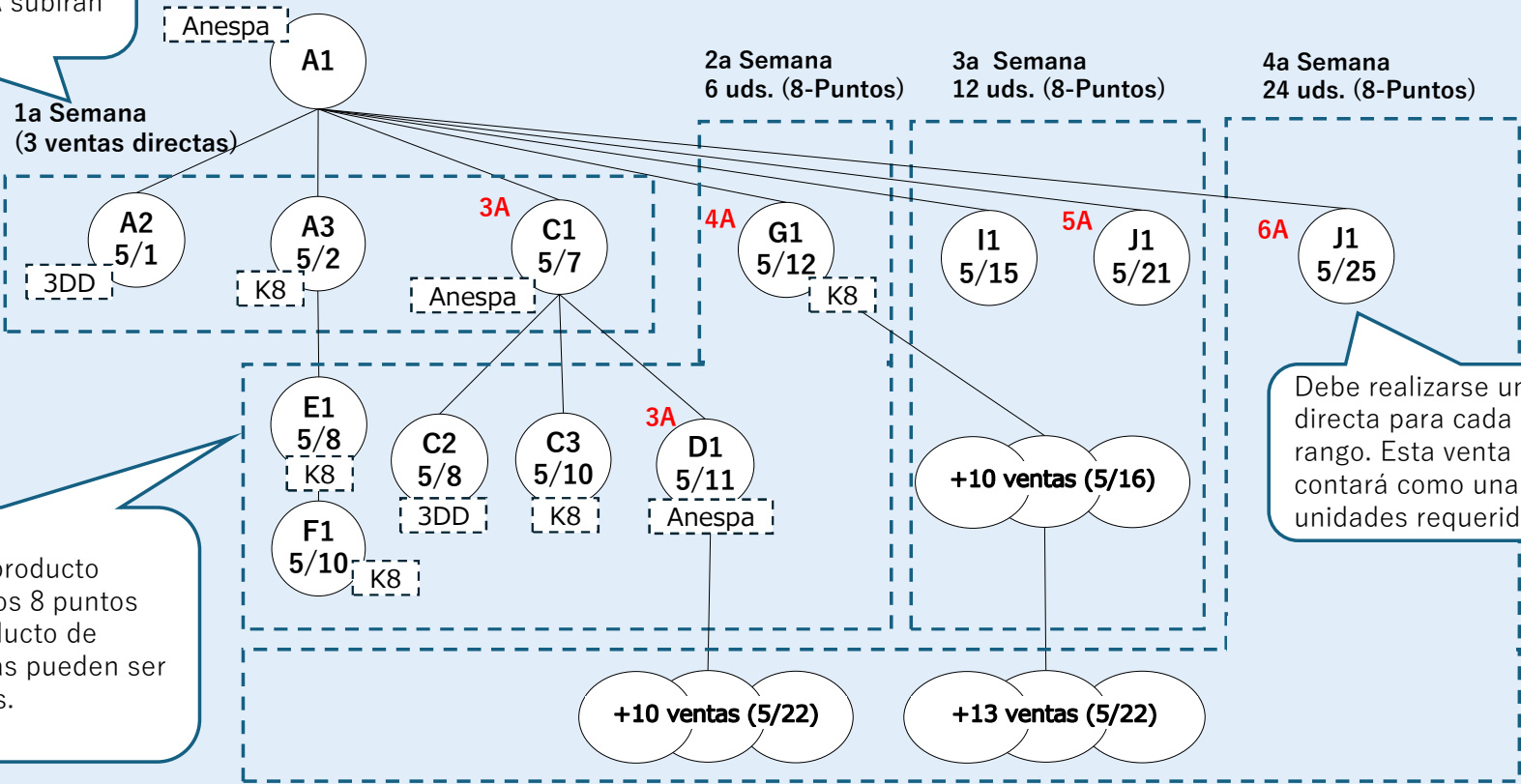
Estudio de caso



Change Your Water ~ Change Your Life

CASO 1. Caso Estándar (De inicio a fin)

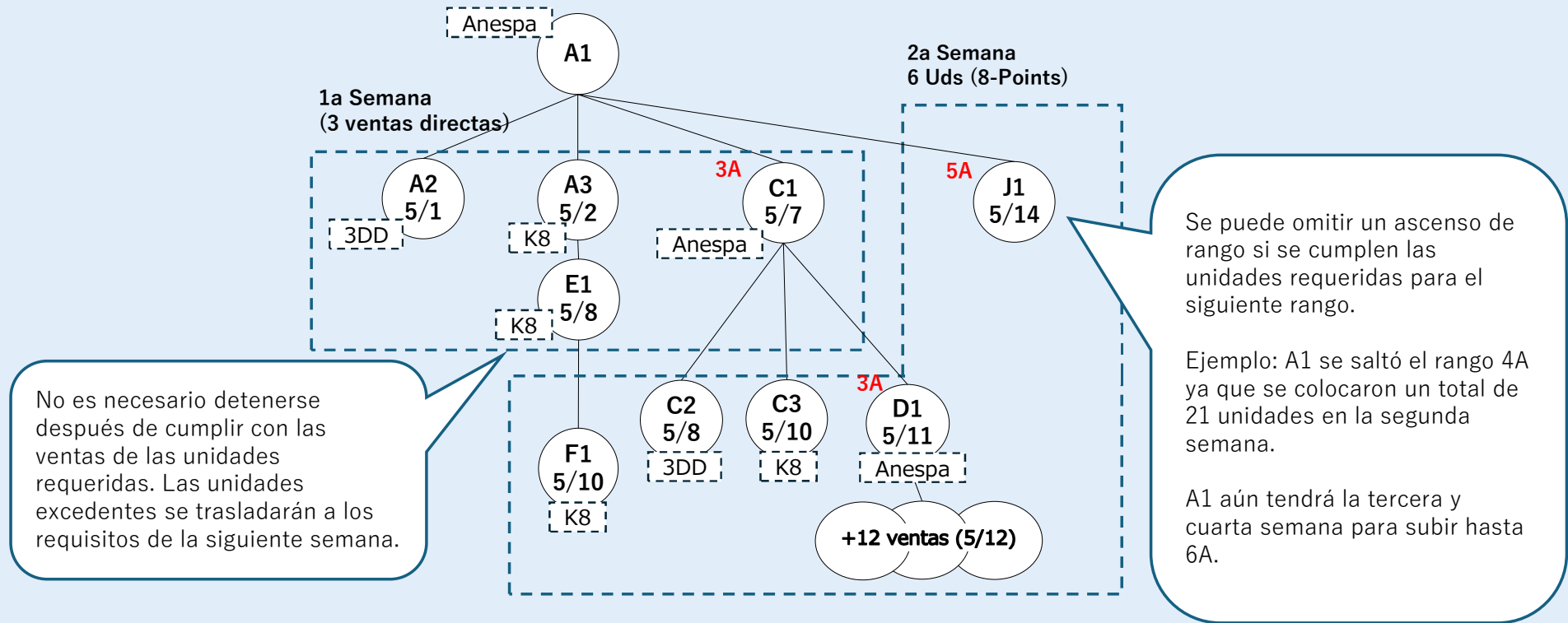
Los distribuidores nuevos y existentes deben completar **3 ventas directas** para comenzar a participar (los distribuidores 1A y 2A subirán a 3A).



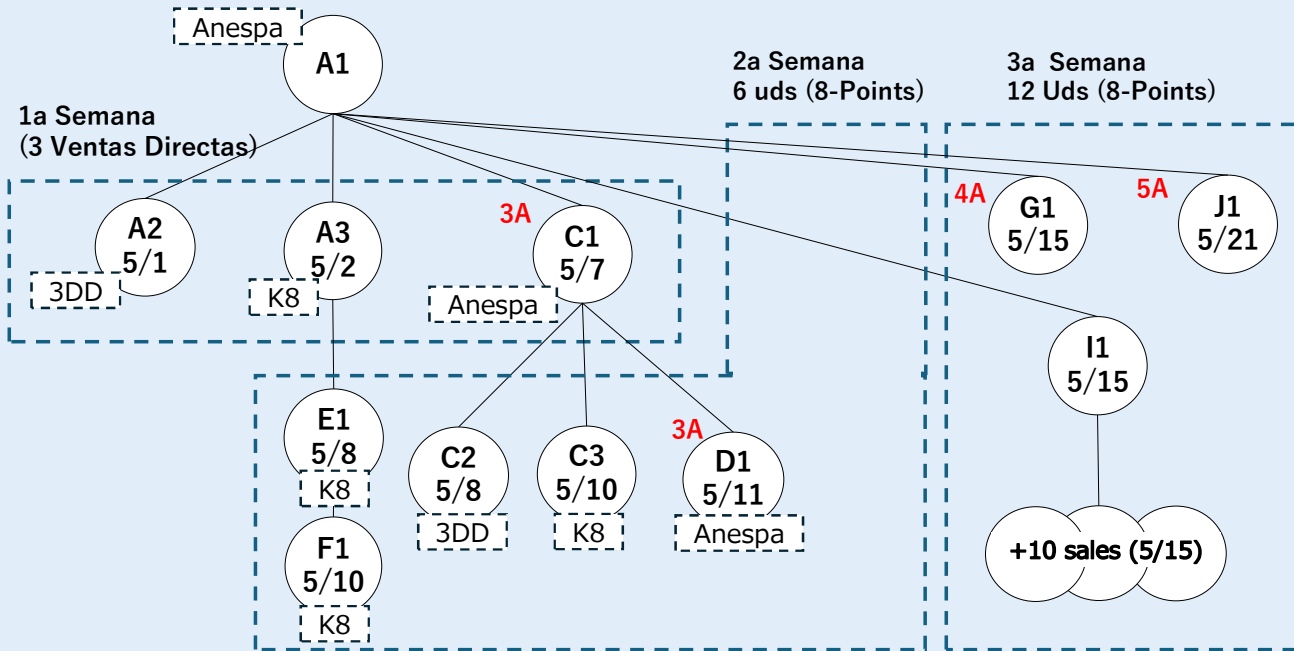
Las ventas con un producto elegible dentro de los 8 puntos contarán como producto de campaña. Las ventas pueden ser directas o indirectas.

Debe realizarse una venta directa para cada ascenso de rango. Esta venta directa contará como una de las unidades requeridas.

CASO 2. Excediendo las unidades requeridas para la semana objetivo



CASO 3. No alcanzar las unidades requeridas



Si no se cumplen las unidades requeridas en una semana determinada, los distribuidores pueden intentar alcanzar el rango faltante y los rangos subsecuentes en la semana siguiente.

Ejemplo: A1 no logró completar la segunda semana; por lo tanto, en la tercera semana A1 creó una pierna 4A (opcional) y una pierna 5A.