

ENAGIC ANNIVERSARY

SPECIAL KANGEN CAMPAIGN



Enagic®

K8

= 8 SALES UNITS

Each K8 counts for an incredible
8 sales units per sale!



To All Valued Distributors

Change Your Water ~ Change Your Life

Maximiza tu crecimiento con AguaKangen®

La Campaña Especial Kangen por el Aniversario de Enagic es una poderosa oportunidad diseñada para ayudarte a maximizar cada venta de Kangen Water®. Durante todo el mes de junio, el **patrocinador directo** de las ventas de máquinas Kangen recibirá **unidades de venta adicionales**, creando una oportunidad para avanzar de rango más rápidamente.

LOS PRODUCTOS DE LA CAMPAÑA SON:

LeveLuk Kangen8	8 units
LeveLuk Super 501	5 units
LeveLuk SD501 DX	5 units
LeveLuk SD501	4 units
LeveLuk SD501 PT	4 units
LeveLuk SD501U	4 units
LeveLuk JrIV	4 units
Anespa DX	4 units

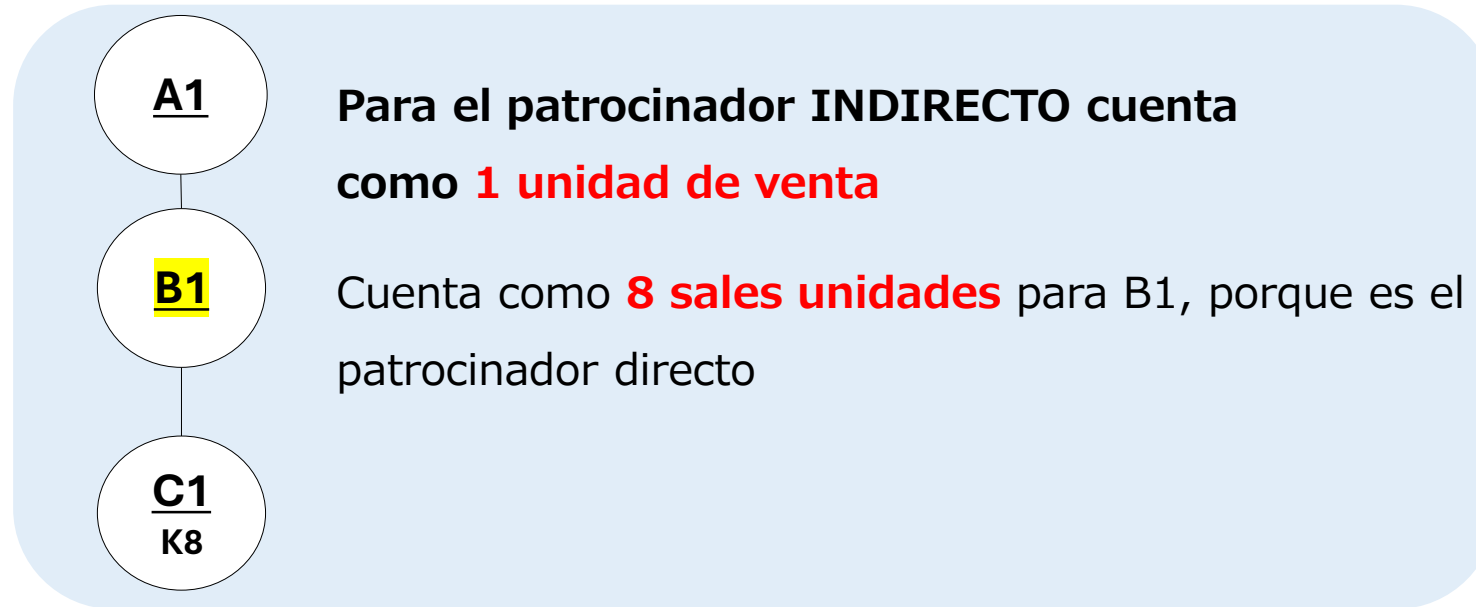


8 Units
x venta



How it works?

Cuando se compra un producto de la campana, este producto cuenta como UNA (1) venta INDIRECTA, pero contará como varias, (dependiendo el modelo) para el PATROCINADOR DIRECTO. *El BP ya no se utilizará de la misma manera que en la campaña anterior, y las unidades de venta adicionales serán incluidas en las Ventas Totales (Total Sales)

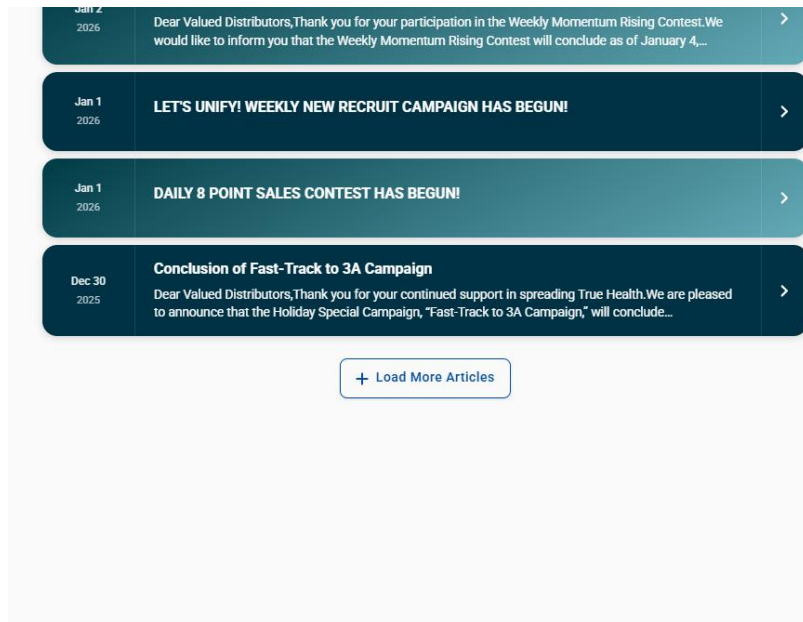


- El ascenso de rango con productos de campaña será válido únicamente cuando se cumpla el requisito de Ventas Totales (Total Sales) para dicho ascenso.
- La compra de un producto de campaña mediante Tokurei no contará para la campaña y se contabilizará como 1 unidad de venta para el patrocinador directo.
- Las cuentas Tokurei pueden participar realizando una venta directa de un producto de campaña.
- El **GFS y otros bonos** (incluyendo campañas y concursos vigentes) se contabilizarán como **una sola unidad**.
- Al ascender de rango utilizando productos de campaña, deberán cumplirse todas las condiciones correspondientes. Por ejemplo, para ascender a rango 6A, deberá alcanzarse también la marca de **USD \$300,000.No hay cambios en el monto de las comisiones ni en la cantidad de puntos (8 pts) recibidos**

CÓMO REVISAR TUS VENTAS TOTALES EN DSP: [DGS]

1. ¿Cómo verificar las unidades de venta adicionales de la campaña?
2. Inicia sesión en el DSP (Distributor Support Portal) y haz clic en el menú [Distributor Genealogy Solution] ubicado en el lado derecho.
3. Haz clic en el círculo con tu ID y activa el botón [Menú] en la esquina superior derecha de DGS. En el lado derecho se mostrará el apartado de Ventas [8 puntos, acumuladas], el cual incluye las unidades de venta adicionales generadas por esta campaña.

Nota: El total de ventas puede tardar hasta 24 horas en reflejarse dentro de DGS.



Distributor ID... HORIZONTAL VERTICAL ZOOM SLIDER ON MENU AUTO

Hide Trailing 1A bubbles Hide Trailing F bubbles Local View Search Legend

1A : 21544 : Fuku...
21544 ClientName
28 : 0 : 9
2001/04/24

1A : 10800002975...
111 111
10 : 0 : 0
2026/05/29

1A : 11000081061...
21544 CLIENTNA...
0 : 0 : 1
2026/02/18

1A : 15000038664...
222 222
9 : 0 : 0
2026/05/29

1A : 11000081062...
21544 CLIENTNA...
0 : 0 : 0
2026/02/18

1A : 10200017125...
333 333
8 : 0 : 0
2026/05/29

1A : 12000023309...
444 444
0 : 0 : 0
2026/05/29

1A : 10800002975...
111 111
10 : 0 : 0
2026/05/29

1A : 15000038664...
222 222
9 : 0 : 0
2026/05/29

1A : 10200017125...
333 333
8 : 0 : 0
2026/05/29

1A : 12000023309...
444 444
0 : 0 : 0
2026/05/29

Details Display Actions

ID:	10200017125
Name:	333 333
Rank:	1A
Branch:	Tokyo
Sales [Status]:	SP
Sales [8-pt]:	8(8)
Sales [Group]:	0(0)
Sales [8-pt, accumulated]:	8(8)
Purchase date:	2026/05/29
BP:	0

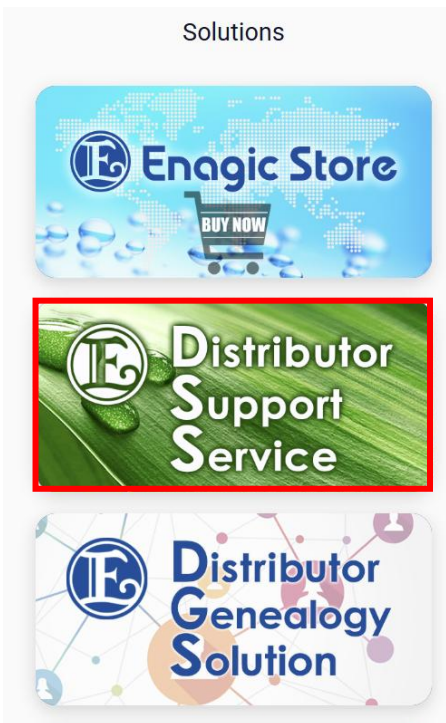
CÓMO REVISAR CADA VENTA EN [DSS]

La traducción al español sería:

¿Cómo verificar las unidades de venta adicionales de la campaña?

1. Inicia sesión en el **DSP (Distributor Support Portal)** y haz clic en el menú **[Distributor Support Service]** ubicado en el lado derecho.
2. Selecciona **[Sales Report]** en el menú.
3. Ingresas los criterios de búsqueda correspondientes y haz clic en el botón **[PDF]**.
4. Verifica las unidades de venta que aparecen en el lado derecho del apartado **"Valor de Pago 6A (6A Payout Value)"**.

Nota: Los datos de ventas pueden tardar hasta **24 horas** en reflejarse dentro del sistema DSS.



Sales Report

6A Group Sales (For 6A2 & above only)

Distributor: 00000021544 : 21544 ClientName

Sales Date: 2026/05/29 ~ 2026/06/29

No Payment Date

Payment Date: [] ~ []

Direct Purchaser: []

Product: []

Tokurei: w/o w

Cancel: w/o w

Commission Type: 8 Point 6A Educational Bonus CS

Sort: Sales Date Payment Date Direct Purchaser Product

Search **PDF**

Sold: 2026/05/29 ~ 2026/06/29

Paid: ~

00000021544

1A 21544 ClientName

No.	Sold	Purchaser	Product	6A Payout Value(\$) (Not product price)
1	2026 05/29	10200017125 333 333	1A K8	4,980 1
-	2026 05/29	10200017125 333 333	1A K8	
2	2026 05/29	10800002975 111 111	1A K8	4,980 8
3	2026 05/29	12000023309 444 444	1A K8	4,980 1
4	2026 05/29	15000038664 222 222	1A K8	4,980 1
-	2026 05/29	15000038664 222 222	1A K8	

[8 TOT] Tokurei:0 Cancel:0

**\$ 19,920
11 (P4)**

Volumen \$
Total de ventas
En tu genealogía



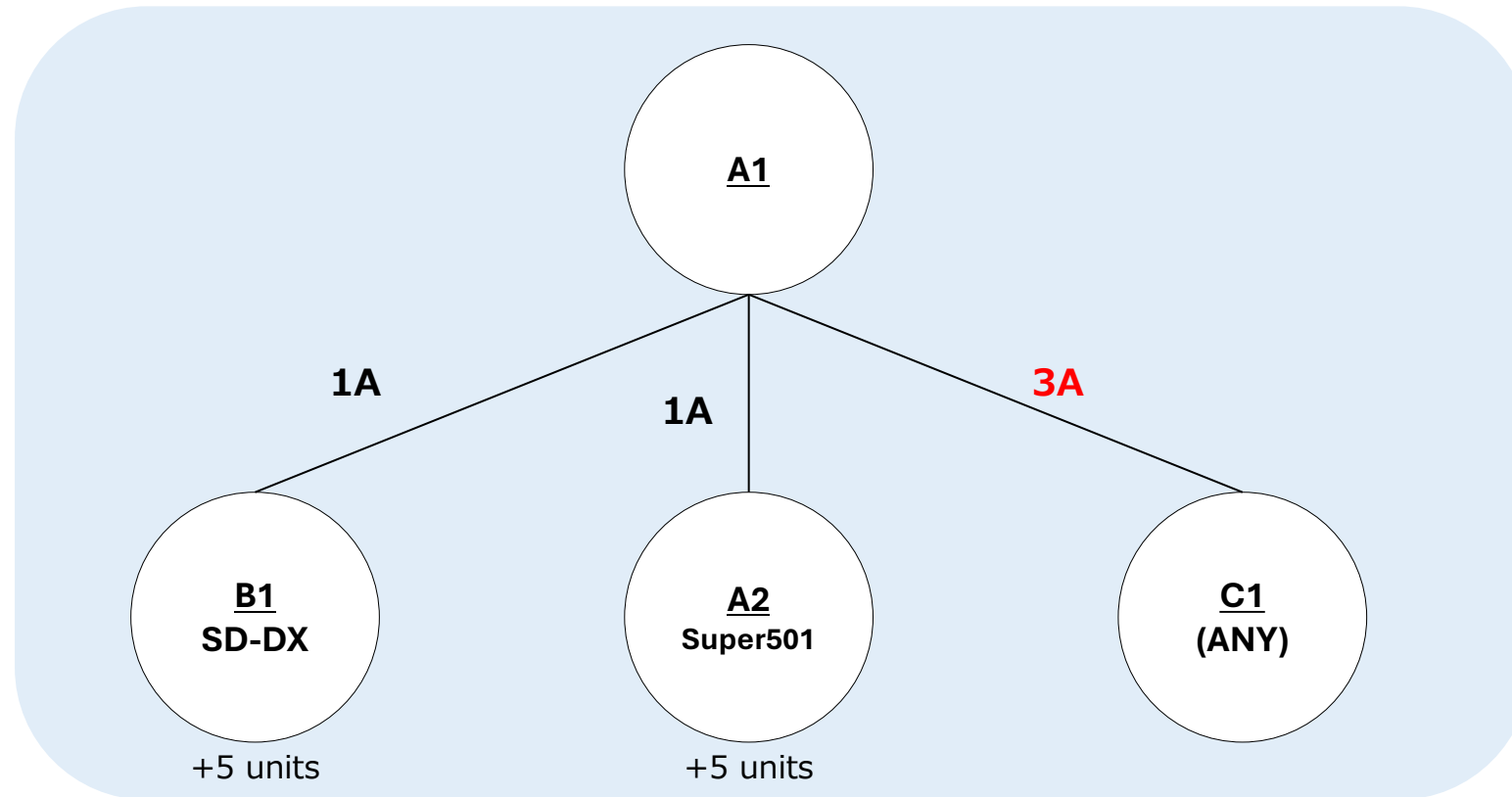
CASOS DE ESTUDIO

CASE1. Llega más rápido a 3A

Utilizando esta campaña podrías llegar a **3A con tres ventas directas.**

En el ejemplo, vemos que B1 y A2 cuentan como 5 unidades, y este conteo reúne las condiciones del rango 3A

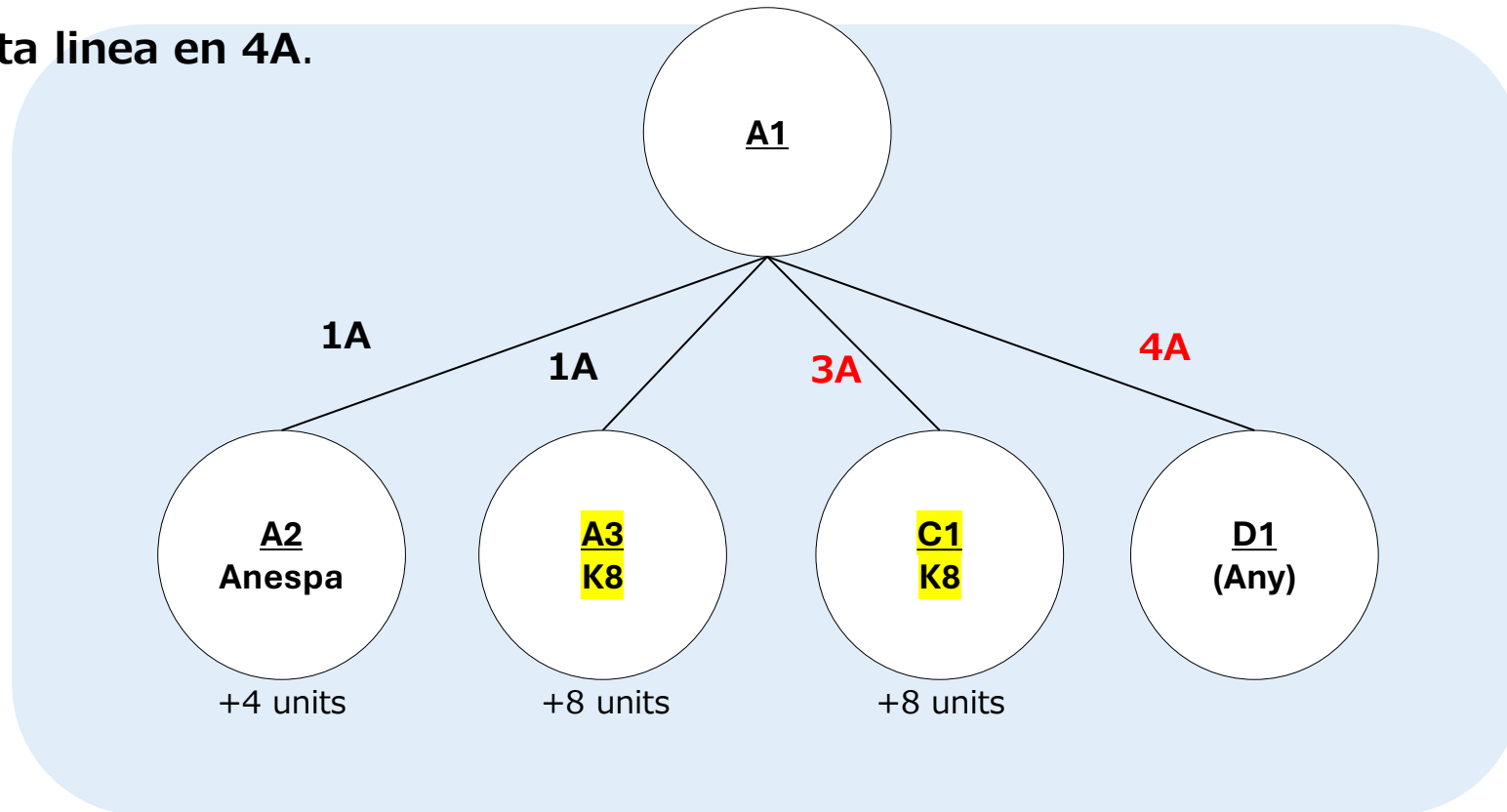
Entonces al ingresar a C1, puedes crear tercer línea como rango 3A.



CASE2. LLEGA A 4A MÁS RAPIDO CON K8s.

Usar el poderoso beneficio de 8 unidades por cada K8. Llegar a 4A rank-up es posible **con CUATRO ventas** directas.

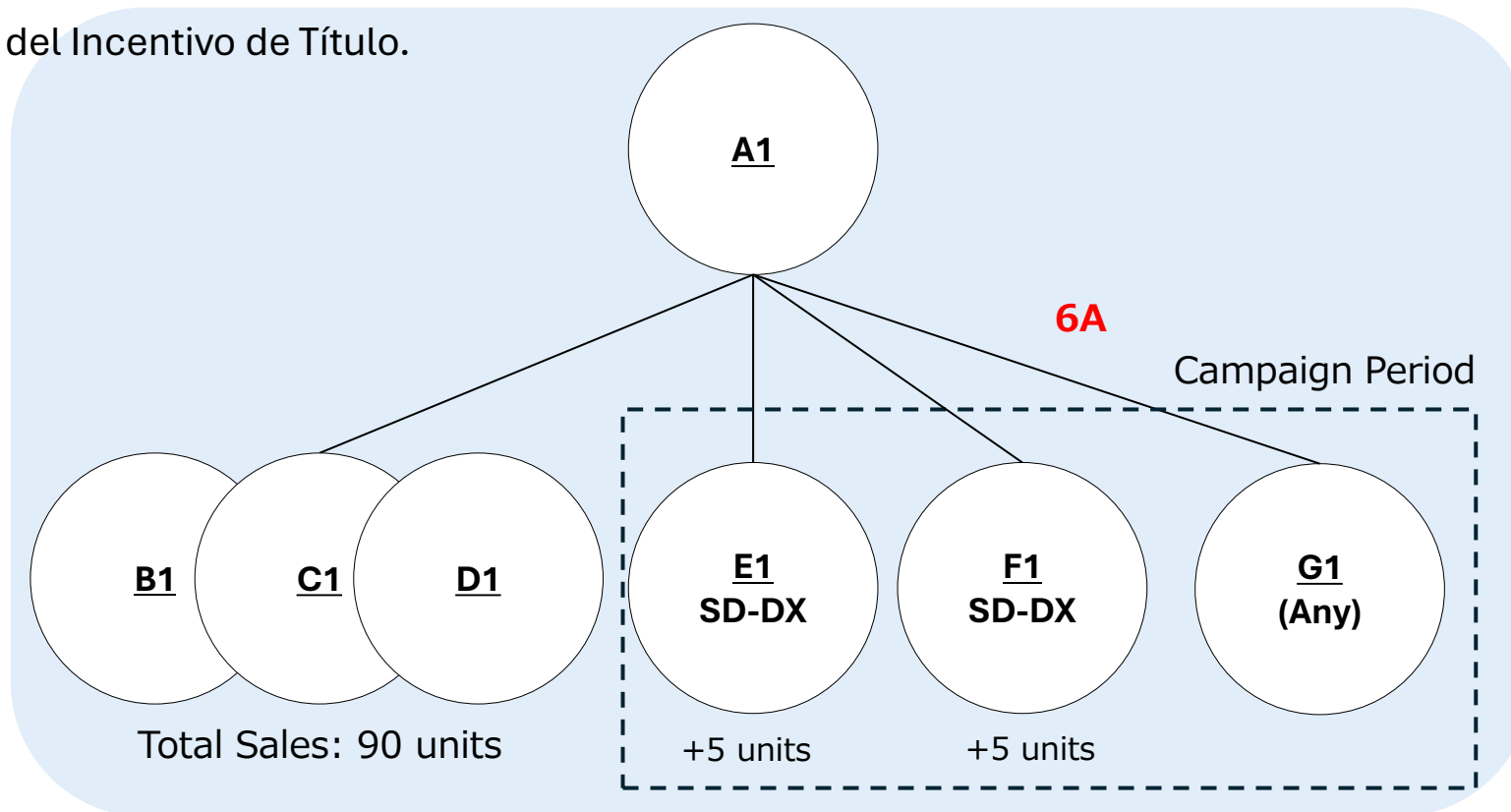
Durante esta campana las K8 cuentan como 8 unidades en tu genealogia, entonces hacer 2 ventas de K8 te suman 16 unidades. + 1 **Anespa** que cuenta como 4 unidades, te darian un total de 20 unidades, logrando que **coloques tu cuarta linea en 4A.**



CASE3. ACELERA TU ASCENSO A 6A

Es posible lograr un ascenso rápido de rango de 5A a 6A aprovechando al máximo los beneficios de esta campaña. Por ejemplo si un distribuidor tiene un total de 90 unidades totales, vender 2 SD-DX le sumarían un total de 10 unidades más, dando un total de 100...la próxima venta directa lo lleva directo a nivel 6A.

Importante: Debido a que los bonos cuentan como 1 unidad de venta, se deberán acumular 7 unidades de venta adicionales para cumplir con los requisitos del Incentivo de Título.



CASE4. SUBIR DE RANGO CON UN PRODUCTO DE ESTA CAMPAÑA

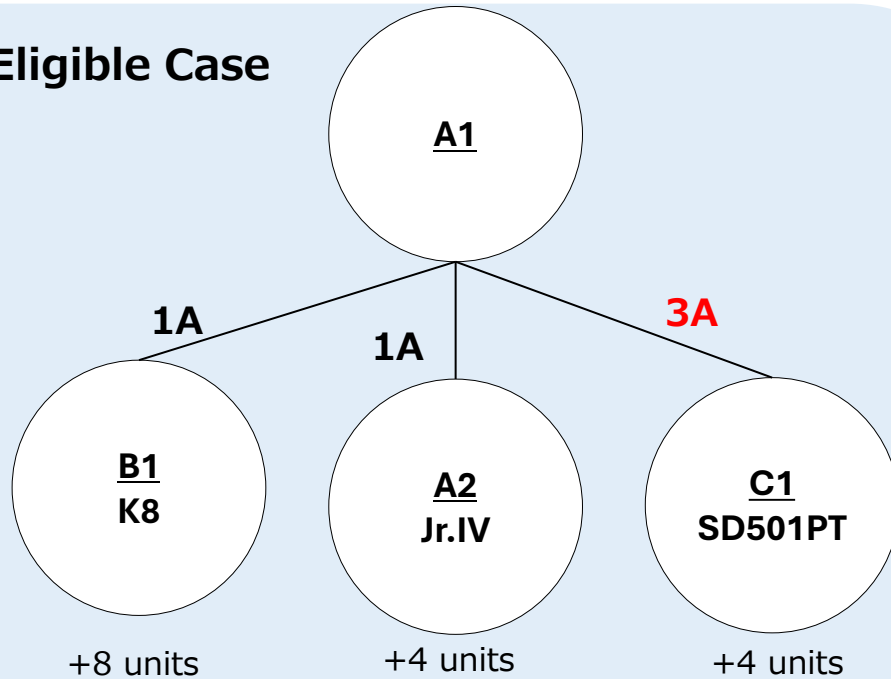
Subir de rango para esta campaña solo se logra cuando la cantidad de ventas totales para cada rango se completa

Rank	2A	3A	4A	5A	6A
Minimum Total Sales	3 Direct	10	20	50	100

[NOTICE] All other rank up requirements must be met as well.
 E.g. The \$300,000 mark must be met to rank up to 6A.
 Two 1A leg must be created to rank up to 2A.

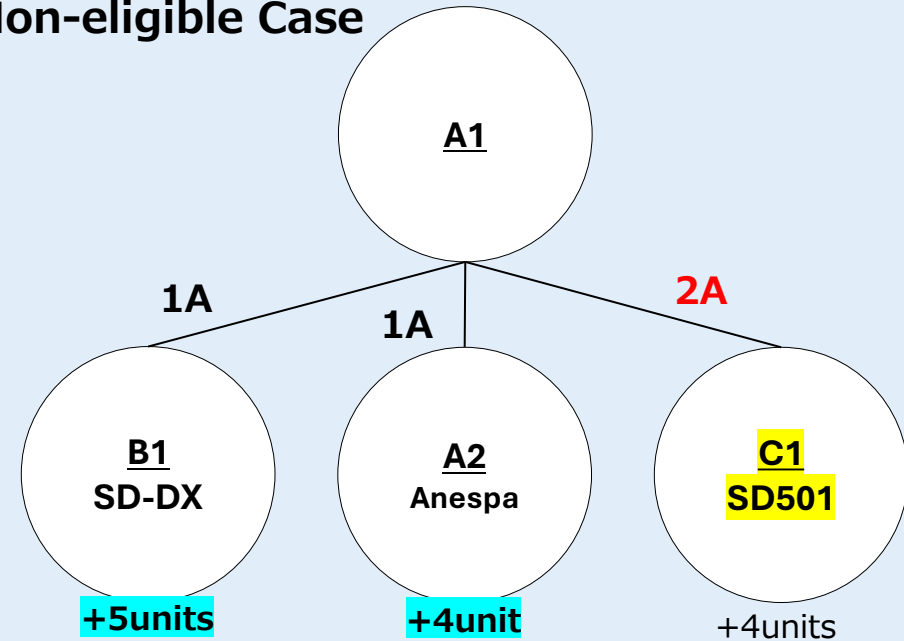
* **Minimum Total Sales** is the total sales required before placing a campaign product as a direct sale for rank up

Eligible Case



Subir de nivel es posible en la línea C1 ya que el TOTAL de ventas acumuladas ANTES de ingresar a C1 sí cumple con el total requerido para subir a 3A. (más de 10 ventas)

Non-eligible Case



A pesar de que **SD501** cuenta como 4 unidades subir de nivel a 3A NO sería posible porque la cantidad de ventas TOTALES antes de ingresar a C1, aún no alcanza para subir a rango 3A. (9 ventas, no es suficiente para subir a 3A.)