

MANUAL DEL DISTRIBUIDOR

売

デ
イ
ー
ラ
ー
マ
ニ
ユ
ア
ル

CARTA DE BIENVENIDA AL NUEVO DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE SANKI

Si tienes esta carta en tus manos es porque decidiste dar un gran paso para cambiar tu estilo de vida, ya sea en tu salud o en tus finanzas. Por eso, antes de continuar te doy las gracias por integrarte a este movimiento global llamado Sanki y por permitirnos ayudarte a alcanzar un estado de Bienestar integral.

Déjame comentarte que te integras a una organización que tiene más de siete años en el mercado y ha conseguido un éxito sin precedentes en la industria del Network Marketing. Nuestra historia es una muestra de lo que sucede cuando alguien se atreve a soñar y romper las reglas creando algo totalmente diferente.

Esta historia de triunfos comenzó con un viaje. En octubre de 2009 tuve una reunión que cambiaría mi vida y posteriormente la de miles de personas. El Dr. Bejit Edeas, un renombrado científico franco-japonés con laboratorios de investigación en Japón y Francia, visitó la Ciudad de México y durante su estancia me entrevisté con él.

En el encuentro descubrí que el Dr. Edeas y yo compartíamos la misión de brindar Bienestar a la mayor cantidad posible de personas en el mundo. Amablemente, me invitó a visitar su laboratorio de investigación donde, en sus palabras, "se podría ver el futuro de la innovación nutricional, en el presente". Tres días después, me encontraba en Japón y lo que descubrí me maravilló.

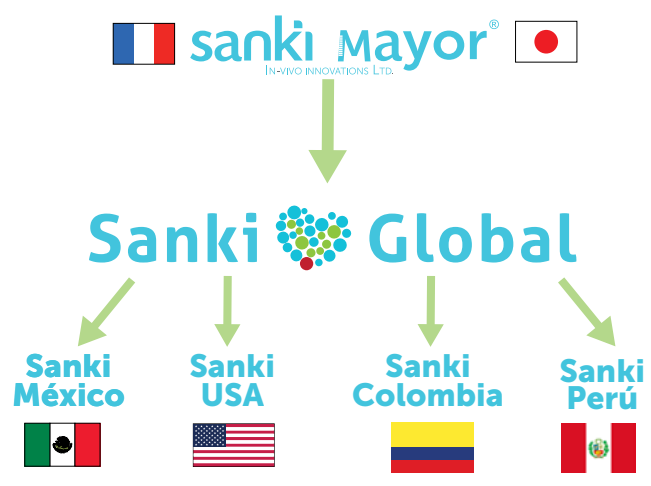


En Japón, el Dr. Edeas me dijo "No tendrás éxito hasta que tengas productos que realmente funcionen y cambien las vidas de las personas".

El Laboratorio Sanki Mayor del Dr. Edeas en Japón ya tenía identificados los ingredientes para esos productos y los había distribuido en Asia y Europa por más de una década con grandes resultados. Después de diez intensos días compartiendo experiencias y puntos de vista, decidimos que era el momento indicado para crear una nueva asociación que pudiera presentar soluciones de Bienestar y Salud para el mercado mundial, empezando por México.

Inmediatamente regresé a la Ciudad de México para reunirme con mis socios Gert Müller y Ernst Müller y arrancar este nuevo gran proyecto.

Sanki nació como una verdadera empresa que presenta avanzada tecnología japonesa en nano-biotecnología, combinada con un sistema de distribución de venta directa. Nuestra organización es parte de una estrategia a largo plazo e internacional que surge de los desarrollos científicos de Sanki Mayor en Japón y Francia. Sanki se originó en México y se expandió a Estados Unidos, Colombia y Perú. Como Presidente de este grupo de empresas, estoy seguro que contigo llegaremos a muchos países más.



Sanki Global es una empresa internacional de origen japonés cuya misión es generar bienestar en todo el mundo. El significado de Sanki en japonés es el reflejo de una ideología de vida diferente. Su fundamento lo encontramos en el estilo de vida oriental y en la unión de "San", sufijo que se emplea como expresión de honra (respeto en sumo grado) y "Ki", energía vital (fuerza generadora de vida y fortaleza del espíritu). Es la suma de balance, pureza, tecnología y salud.



Al integrarte a Sanki, eres parte de una gran familia que te ayudará a vivir tus sueños y a tener el estilo de vida que siempre deseaste tener. Estamos respaldados por distintos reconocimientos, incluyendo ser nombrados tres años consecutivos como una empresa Great Place to Work; además, estamos certificados con el Modelo de Equidad de Género otorgado por el Instituto Nacional de las Mujeres.

Es un gusto darte la **bienvenida** a nuestro **Océano Azul** de oportunidades y esperamos que **encuentres** lo que **has estado buscando**.

Recuerda que **juntos** podemos **hacer** que **seas quien naciste para ser**.

Alexandro López Tello C.

CEO Y Presidente de Sanki Global

ANTECEDENTES DEL MERCADEO EN RED Y SANKI

El mercadeo en red surge mediante una combinación de la necesidad económica y una estrategia de ventas.

Simplemente es una forma diferente de entregar productos y servicios, directamente del fabricante a los consumidores, facilitando que estos, a través de su consumo personal y por su recomendación a otros, generen ganancias.

En el mercadeo tradicional, el funcionamiento exige millones de dólares de gastos continuos. Se requiere que esos productos y servicios pasen a través de varios intermediarios (exportador, importador, comerciantes, etc.) en donde cada uno de ellos produce un aumento en el costo de cada producto.

En la cadena de valor de un proceso de distribución tradicional, generalmente el 30% del precio de venta del producto o servicio se queda para el fabricante y el 70% restante se queda en la cadena de intermediarios y publicidad masiva.

Se considera al mercadeo en red como la forma en que el fabricante introduce sus productos en el mercado bajo la forma de "Oportunidad de Negocio Propio".

No es vender de puerta en puerta, el mercadeo en red es justamente una "Forma Inteligente de Consumir".

Lo que hacen las empresas de mercadeo en red es ahorrarse el 70 por ciento e invertirlo en la red de consumidores. Evitan intermediarios y brindan la oportunidad al consumidor final de ir directo al fabricante. Evitan la publicidad masiva y aprovechan a la misma red para que realice la publicidad más efectiva que existe, la recomendación o publicidad "boca-en-boca".

Hoy por hoy, el mercadeo en red se ha convertido en un fenómeno económico muy interesante que genera en el mundo ventas por alrededor de 125 mil millones de dólares. Más de 100 países en el mundo cuentan con empresas de mercadeo en red y más de 65 millones de personas participan en esta industria.

Por lo anterior, algunas empresas importantes en el mundo están creando sus propias divisiones de mercadeo en red como canal de distribución de sus productos y servicios, ya que entienden que no se trata de una moda sino una mega tendencia económica mundial.



MISIÓN, VISIÓN Y VALORES DE SANKI

Sanki fue fundada en México por un apasionado equipo de profesionales con años de experiencia en Comercialización, Tecnología, Logística, Desarrollo Humano y Mercadeo en Red.

Misión

Somos una Fuerza de Bienestar en el mundo para que evoluciones sin límites y logres cumplir el propósito en tu vida.

Visión

Ser la Empresa que une y guía a más personas en el planeta hacia un bienestar integral.



CÓDIGO BUSHIDO (VALORES SANKI)

仁

JIN (BENEVOLENCIA)

誠

MAKOTO (HONESTIDAD ABSOLUTA)

誉

MEIYO (HONOR)

義

GI (JUSTICIA Y HONRADEZ)

礼

REI (RESPECTO)

勇

YU (CORAJE)

忠義

CHUUGI (LEALTAD)

GLOSARIO DE TÉRMINOS:

Compañía:

Se refiere a Sanki Global, a menos que el contexto se refiera a otro asunto en particular.

Distribuidor Independiente:

Es una persona que decidió por cuenta propia pagar una Membresía para distribuir los Productos Sanki y/o construir su Comunidad de Distribuidores Independientes. Eres Distribuidor desde el ciclo en que se acredite el pago de tu membresía.



Patrocinador:

Se refiere al Distribuidor Independiente que inscribe directamente a un nuevo Distribuidor Independiente. Es representado en Sanki con el Color Verde.



Patrocinado Directo:

Se refiere a la persona que es invitada y afiliada a la compañía por parte de un Distribuidor Independiente, también es llamado Directo. Los Distribuidores Directos son la 1ª generación sin importar la colocación en la comunidad de Distribuidores. Es representado en Sanki con el color Rojo.



Indirecto:

Se refiere a los Patrocinados de los Directos y son la 2ª generación sin importar la colocación en la comunidad de Distribuidores y es representado en Sanki con el color Azul.



Distribuidor en tu red:

Se refiere a cualquier Distribuidor Independiente que esté posicionado dentro de tu red y que no es Patrocinado por ti ni por tus Directos. En Sanki se representa con el color Negro.



Cliente Sanki:

Es una persona que ha sido recomendada por un Distribuidor Independiente y puede adquirir productos a precio Público. Es representado en Sanki con el color Amarillo.

Cliente Sanki Prime:

Es una persona recomendada por un Distribuidor Independiente y que adquirió una suscripción al programa Sanki Prime que le permite adquirir productos con descuentos hasta del 13% respecto al Precio Público. Es representado en Sanki con el color Rosa.



Cientes en Línea:

Se refiere a los Clientes Sanki y Sanki Prime.

Upline:

Se refiere al Distribuidor Independiente que está colocado en línea ascendente con respecto a un Distribuidor Independiente en particular.

Downline:

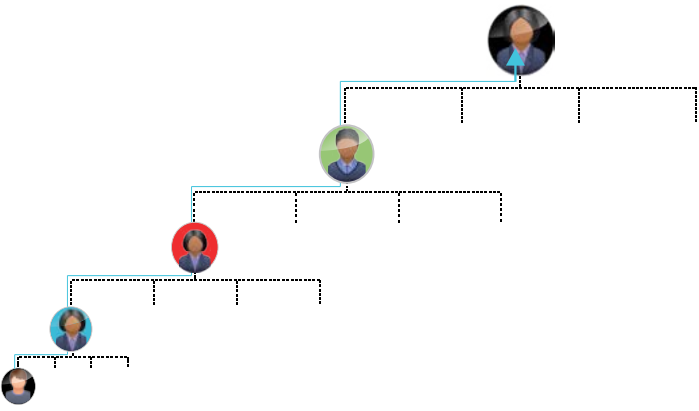
Se refiere al Distribuidor Independiente que está colocado en línea descendente con respecto a un Distribuidor Independiente en particular.

Comunidad de Distribuidores/Red de Distribuidores:

Se refiere al grupo de Distribuidores Independientes afiliados debajo de un Distribuidor.

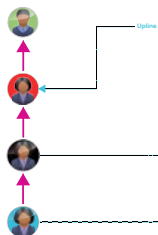
Línea de Auspicio/Línea de Patrocinio:

Es el patrocinador de un Distribuidor Independiente, el patrocinador del patrocinador y así sucesivamente en forma ascendente hasta llegar al origen de toda la comunidad de Distribuidores.



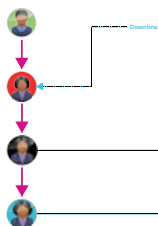
Línea de Up Line:

Se refiere a cualquier Distribuidor Independiente colocado en línea ascendente con respecto a un Distribuidor. Es decir, es el Distribuidor Independiente que se encuentra en la posición de arriba de un Distribuidor y así sucesivamente en forma ascendente hasta llegar al origen de toda la comunidad de Distribuidores.



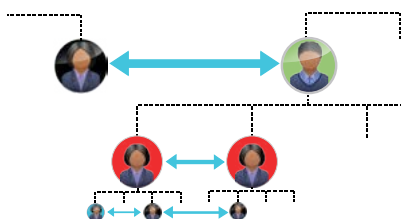
Línea de Downline:

Se refiere a cualquier Distribuidor Independiente colocado en línea descendente con respecto a un Distribuidor Independiente y el de abajo, y así sucesivamente en forma descendente hasta llegar al límite en la profundidad de esa línea.



Crossline / Línea Cruzada:

Se refiere a dos Distribuidores Independientes que pertenecen a comunidades distintas dentro de la misma compañía, es decir, que entre ellos no sean ni de la línea de upline ni de la línea de downline.



Productos:

Se refiere a los artículos que provee Sanki y que tienen asociados Puntos y Valor de Negocio. Están categorizados en la Lista de Precios vigente de tu país, en la sección de Productos.



Herramientas de Venta:

Se refiere a los materiales que proporciona la compañía y que tienen la finalidad servir de apoyo para el desarrollo del negocio y ventas del Distribuidor Independiente.

Pool (Global Pool):

Es la acumulación de un porcentaje de ventas globales para distribuirse de forma equitativa entre los Distribuidores Independientes que participen de dicho pool al cumplimiento de condiciones específicas.

Puntos (Pts.):

Es el valor que se le asigna a cada uno de los productos y se utilizan para calificar y bonificar en el Plan de Compensación de Sanki.

Valor de Negocio (VN):

Es el porcentaje que un producto de Sanki tiene asignado para repartirse dentro del Plan de Compensación. Aplica solo en productos que tienen Puntos.

Puntos Personales (PtP):

Es la suma total de los Puntos generados por tus compras del Distribuidor Independiente dentro de un Ciclo, Periodo Personal y/o un Periodo de Liderazgo (PdL).

Tus compras personales



Puntos Personales (PtP)

Puntos de Clientes (PtC):

Son los Puntos correspondientes a las compras de los Clientes en línea (Sanki y/o Sanki Prime) de un Distribuidor Independiente.

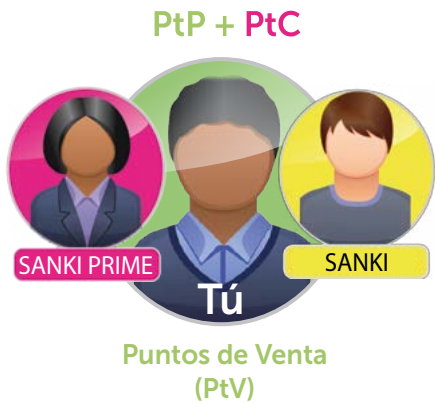
Las compras de tus Clientes en Línea



Puntos de Clientes (PtC)

Puntos de Venta (PtV):

Es la suma de tus puntos personales y tus puntos de Clientes. (PtP más PtC).



Puntos de Grupo (PtG):

Es la suma de tus Puntos de Venta (PtV) y los Puntos de toda tu Comunidad de Distribuidores Independientes y Clientes en línea, en un periodo de tiempo determinado.



Pierna:

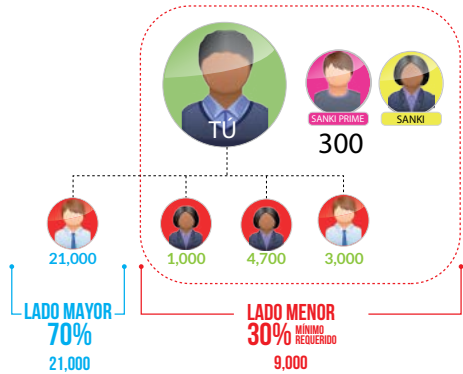
En Sanki cada Distribuidor Independiente cuenta con cuatro posiciones para ubicar a Distribuidores de manera frontal, es decir, justo debajo de su posición. Cada uno de ellos, junto con su propia comunidad de Distribuidores, conforma cada una de tus piernas.

Lado Mayor:

Es la pierna en la que un Distribuidor Independiente suma la mayor cantidad de Puntos de Grupo.

Lado Menor:

Es la suma de Puntos de Grupo de las tres piernas que no son tu Lado Mayor, más tus Puntos de Venta (PtV).



Ciclo:

Es la medida de tiempo utilizada para calcular el Plan de Compensación, para armar los Periodos Personales y Periodos de Liderazgo. El Ciclo comienza el sábado 00:00 CST y termina el viernes 23:59 CST.



Ciclo de Activación:

Ciclo en el que se registra el pago de la Membresía, es decir la inscripción en Sanki como Distribuidor Independiente. El ciclo de Activación determina el inicio de su Primer Periodo Personal.

Periodo Personal (PP):

Es la medida de tiempo que cada Distribuidor Independiente tiene para calificar a Bonos Residuales, está compuesto por cuatro Ciclos. Se determina de manera individual para cada Distribuidor a partir del Ciclo de Activación.



Periodo Personal Vigente (PPV):

Se refiere al Periodo Personal de un Distribuidor Independiente que continúa "abierto" porque aún no han concluido los cuatro Ciclos de Vida que lo conforman.



Periodo de Liderazgo (PdL):

Es la unidad de tiempo específica, formada por un determinado número de Ciclos que los Distribuidores Independientes tienen para lograr su calificación a Rango para los Bonos de Liderazgo, Avance de Rango.

Hay seis Periodos de Liderazgo en el año y dichos periodos son los mismos para todos los Distribuidores Independientes de acuerdo con la Tabla de Periodos de Liderazgo que se publica a inicio de cada año.

Tabla de Periodo de Liderazgo	
Periodo	Ciclo
1	1-9
2	10-18
3	19-27
4	28-36
5	37-44
6	45-52

El número de Ciclos por Periodo de Liderazgo pueden variar dependiendo del año bisiesto o alguna otra eventualidad.

Par:

Un Par se conforma por el empate de 50 puntos para pares localizados en piernas diferentes. El cálculo de los Pares se realiza cada fin de Ciclo. El valor del Par a pagar en cada Ciclo es el resultado de dividir el Global Pool asignado a Pares en dicho Ciclo entre el número de Pares totales generados en el mismo Ciclo.

Pares Generados:

Son los Pares que tienes empatados durante tu Periodo Personal Vigente (PPV) en espera de reunir las condiciones para calificar (50 PtV dentro de tu Periodo Personal Vigente).

Pares Calificados:

Son los Pares que completaron las condiciones para calificar al Bono Pares (50 PtV dentro de tu Periodo Personal Vigente) y están a la espera de completar el requisito de pago de residuales (calificar al Programa Producto Gratis (1X3=0, Get 3 and Yours is Free) al menos una vez).

Pares Naturales:

Son Pares generados y/o calificados por puntos para pares derivados de las piernas de Distribuidores Independientes.

Pares Híbridos:

Son Pares generados y/o calificados por los puntos para pares sobrantes de las piernas de Distribuidores Independientes y los puntos para pares derivados de los consumos de Clientes en Línea.

Pares de Clientes:

Son Pares generados y/o calificados por los puntos para pares sobrantes de los consumos de Clientes en línea.

Autoenvío:

Es un programa al que se inscribe un Distribuidor Independiente para recibir importantes beneficios. Consiste en programar un pedido de mínimo 50 puntos que se genera de forma automática el primer ciclo de cada Periodo Personal y, en adelante, cada 28 días.

Pedido recurrente:

Es un programa al que se inscribe un Cliente Sanki Prime. Consiste en programar un pedido recurrente que se genera de forma automática cada 28 días.

Plan de Compensaciones:

Se refiere al sistema de bonificaciones que se otorga al Distribuidor Independiente por las compras de sus Clientes y su Comunidad de Distribuidores, al cumplimiento de los requisitos de cada Bono, forma parte del Programa Integral de Bienestar (pib).

Programa Integral de Bienestar (pib):

Se refiere al programa de desarrollo empresarial y personal que ofrece Sanki a los Distribuidores Independientes. Se conforma por el Plan de Compensación, bonos, Diplomados y Capacitaciones Especiales.

Bonos Lineales:

Son aquellas ganancias que se obtienen por tu propio esfuerzo o venta de manera personal. Se consideran Bonos Lineales la Comercialización (compra-venta), el Bono por Diferencial (compra de tus clientes en línea), Programa Producto Gratis (1X3=0, Get 3 and Yours is Free) y el Bono de Patrocinio.

Bonos Residuales:

Son aquellas ganancias que se obtienen por la compra de producto de tu Comunidad de Distribuidores; se calculan con base en el volumen de la organización de un Distribuidor Independiente y sus Clientes en Línea. Son bonos residuales: el Bono Pares, el Bono Coaching, el Bono de Liderazgo y el Bono de Avance de Rango.

Líder:

Es el Distribuidor Independiente que ya tiene una comunidad de Distribuidores y que ha logrado calificar a los Rangos estipulados en el Plan Integral de Bienestar (pib).

Membresía:

Se adquiere para ser considerado Distribuidor Independiente Sanki y poder ser colocado dentro de la comunidad de Distribuidores. La Membresía tiene vigencia de 12 Periodos Personales y debe ser renovada, a más tardar, a los 28 días de haber concluido dicho plazo. El valor de la renovación varía de acuerdo al país de inscripción y a los impuestos de cada país. Consulta el Manual de Políticas, Procedimientos y Código de Ética.

Activo:

Un Distribuidor Independiente es considerado Activo cuando tiene un mínimo de 50 PtV (Puntos de Venta) dentro de los últimos dos Periodos Personales (PP).

Distribuidor Calificado:

Es un Distribuidor Independiente que ha cumplido con los requisitos de calificación en su Periodo Personal y/o Periodo de Liderazgo para cobrar los bonos del Plan de Compensación de Sanki.

Distribuidor Calificado a Residual:

Es un Distribuidor independiente que ha logrado patrocinar al menos un cliente en línea con 50 puntos en sus primeros 52 Ciclos.

Pre-Inscrito

Un Distribuidor Independiente es considerado Pre-Inscrito si aún no ha pagado su membresía dentro de las primeras cuatro semanas a su registro. De no cumplirse este requisito la posición pasará a estatus de baja definitiva.

Activo

Un Distribuidor Independiente es considerado Activo cuando tiene un mínimo de 50 Puntos de Venta (PtV) dentro de los últimos dos Periodos Personales (PP).

Probable Inactivo

Un Distribuidor Independiente es considerado Probable Inactivo cuando inicia un tercer Periodo Personal (PP) sin consumo mínimo de 50 Puntos de Venta (PtV).

Inactivo

Un Distribuidor Independiente es considerado Inactivo a partir de acumular tres Periodos Personales (PP) consecutivos sin consumo mínimo de 50 Puntos de Venta (PtV).

Posible Baja definitiva

Un Distribuidor Independiente es considerado como Posible Baja definitiva cuando en los 48 ciclos a partir de su inscripción ó aniversario, no ha acumulado 300 Puntos de Venta (PtV).

Baja Definitiva

Un Distribuidor Independiente es considerado como Baja Definitiva cuando en los 52 ciclos a partir de su inscripción ó aniversario, no ha acumulado 300 Puntos de Venta (PtV) o no haya pagado la renovación anual.

Bloqueado

Un Distribuidor Independiente es considerado como Bloqueado cuando a solicitud personal pide su baja como Distribuidor Independiente. Cuando un Distribuidor Independiente está bloqueado queda inhabilitado para tener actividad del negocio en espera de cumplir con sus 52 ciclos de inactividad para la baja definitiva.

Suspensión

Un Distribuidor Independiente es considerado en Suspensión cuando entra a un proceso de Comité y está en espera de cumplir el tiempo establecido por el Comité de Ética y Asuntos Legales para su resolución.

Distribuidor Certificado

Un Distribuidor Independiente es considerado como Distribuidor Certificado al completar en un periodo de liderazgo (PdL) un nuevo cliente con al menos 50 puntos y dos distribuidores directos con pack de inicio.

MyConnect:

Es una plataforma digital diseñada para la administración y monitoreo del negocio del Distribuidor Independiente. Dentro de MyConnect se encuentran herramientas como: módulo de inscripción de nuevos Distribuidores, módulo de administración del tanque de almacenamiento, módulo de reportes, área de noticias, tablero, módulo de compras, administración de Autoenvío, administración de página replicada, etc.

Calendario Anual de Ciclos:

Es un calendario guía que muestra los Ciclos del año, el inicio y fin de cada uno, así como de cada Periodo de Liderazgo. Está diseñado por colores para

PdL 1	C-1	Dic 29 - Ene 4	PdL 2	C-10	Mar 2 - Mar 8
	C-2	Ene 5 - Ene 11		C-11	Mar 9 - Mar 15
	C-3	Ene 12 - Ene 18		C-12	Mar 16 - Mar 22
	C-4	Ene 19 - Ene 25		C-13	Mar 23 - Mar 29
	C-5	Ene 26 - Feb 1		C-14	Mar 30 - Abr 5
	C-6	Feb 2 - Feb 8		C-15	Abr 6 - Abr 12
	C-7	Feb 9 - Feb 15		C-16	Abr 13 - Abr 19
	C-8	Feb 16 - Feb 22		C-17	Abr 20 - Abr 26
	C-9	Feb 23 - Mar 1		C-18	Abr 27 - May 3

Portafolio de Negocios:

Es el conjunto de herramientas para el desarrollo de tu negocio que recibes al pagar una Membresía como Distribuidor Independiente.

Página replicada:

Es el sitio web duplicado que todo Distribuidor Independiente recibe al adquirir una Membresía y que puede personalizar para promover su negocio, vender productos Sanki a Clientes y vincular Distribuidores Independientes.

Periodo de Calificación:

Tiempo establecido para que un Distribuidor Independiente logre los requisitos y condiciones para hacerse acreedor a cada uno de los bonos, promociones, concursos o incentivos de Sanki. Pueden ser Ciclos, Periodos Personales, Periodos de Liderazgo o combinaciones de los mismos.

Precio Calificado:

Es el precio de compra que le corresponde a un Distribuidor Independiente y/o Cliente en Línea de acuerdo a su estatus. Los distintos Precios calificados son: para Cliente Sanki, Precio Público; para Cliente Sanki Prime, Precio Prime; para Distribuidor Independiente, Precio Distribuidor; para Distribuidor Independiente en Autoenvío, Precio Autoenvío.

Packs de inicio:

Son paquetes de promoción con vigencia de 28 días a partir de la adquisición de una Membresía Sanki y que tienen la finalidad de apoyar a los nuevos Distribuidores Independientes para el impulso de su negocio.



Pedido/Compra:

Una solicitud de producto que ha sido generada por cualquiera de los siguientes medios. (Tienda oficial de Sanki Global, Micrositios ó Contact Center).

Vigencia de un pedido

Los pedidos vencen todos los días lunes a las 23:59 CST del siguiente ciclo al que fueron generados. Ejemplo:

Ejemplo 1

Ciclo 7							Ciclo 2						
Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
11-feb	12-feb	13-feb	14-feb	15-feb	16-feb	17-feb	18-feb	19-feb	20-feb	21-feb	22-feb	23-feb	24-feb
Pedido Generado	Pedido Vigente	Pedido Vigente	Pedido Vigente	Pedido Vigente	Pedido Vigente	Pedido Vigente	Pedido Vigente	Pedido Vigente	Vence Pedido				

Ejemplo 2

Ciclo 1							Ciclo 2						
Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
11-feb	12-feb	13-feb	14-feb	15-feb	16-feb	17-feb	18-feb	19-feb	20-feb	21-feb	22-feb	23-feb	24-feb
				Pedido Generado	Pedido Vigente	Pedido Vigente	Pedido Vigente	Pedido Vigente	Vence Pedido				

Puntos heredados a terceros

Es cuando le cedes los puntos de tu compra a un

Lista de Precios:

Es el listado oficial que muestra los productos Sanki disponibles para cada país, incluye: vigencia, nombre del producto, valor en Puntos, Precio Autoenvío, Precio Distribuidor, Precio Público, Precio Prime y los márgenes de ganancia que los productos tienen sobre la inversión.

Recompra:

Es cualquier compra de producto de un Distribuidor Independiente y/o Cliente en Línea diferente a la compra de la Membresía o Suscripción.

Inscripción:

Es la adquisición de la Membresía de un Distribuidor Independiente.

Registro:

Es la primera compra de un Cliente en Línea.

Precio de Distribuidor:

Es el precio asignado a todo Distribuidor Independiente al adquirir su membresía.

Precio de Autoenvío:

Es el precio asignado a todo Distribuidor Independiente con Autoenvío vigente, mismo que le da derecho a gozar de un descuento del 10% sobre Precio Distribuidor para cualquier recompra de producto con puntos que realice.

Autoenvío Vigente:

Es tener pagado, el pedido de Autoenvío (AE) generado en el Periodo Personal Vigente (PPV). En caso de que el pedido sea anulado por falta de pago, el Distribuidor Independiente perderá el precio de Autoenvío y solo se puede recuperar hasta el pago exitoso de su siguiente pedido de Autoenvío.

Precio Público:

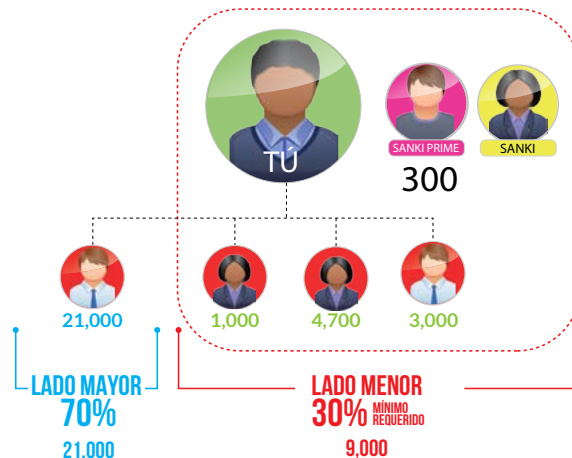
Es el precio asignado a todo Cliente Sanki. Este es el precio mínimo recomendado al que los Distribuidores Independientes venden los productos Sanki a sus Clientes Directos.

Precio Prime:

Es el precio asignado a todo Cliente en Línea que haya adquirido una suscripción Cliente Sanki Prime, este precio tiene una vigencia de un año a partir de la suscripción.

Balance 70/30:

Es el nombre que se le da a uno de los requisitos de calificación a los Bonos de Liderazgo. Ver punto 10 del Plan de Compensación.



ID/Clave:

Número utilizado en Sanki para identificar a un Distribuidor Independiente y/o Cliente en Línea; se utiliza para realizar pedidos y consultas, para ingresar a la oficina virtual.

Rango:

Nivel de liderazgo que puede lograr un Distribuidor Independiente al calificar dentro de un Periodo de Liderazgo. El máximo Rango alcanzado será el título con el que se reconoce a un Líder.

Rango Calificado:

Es el Rango al que califica un Distribuidor Independiente durante un Periodo de Liderazgo. El Rango Calificado se usa para determinar los Bonos de Liderazgo que le corresponden a un Distribuidor Independiente en Periodo de Liderazgo sin importar su máximo Rango alcanzado.

Club Diamante:

Es un club exclusivo que brinda a sus miembros beneficios especiales como: acceso a zonas VIP en eventos de la compañía, acceso directo a Contact Center VIP, eventos exclusivos. El club Diamante está formado por los líderes calificados a Rango Diamante o Superior.

Compresión Dinámica:

Procedimiento mediante el cual el Bono Coaching (Bono de Entrenamiento) pasa al siguiente Sponsor calificado en el árbol de patrocinio cuando el Patrocinador original no califica con 50 PtV dentro

TU NEGOCIO COMO DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE



1.- Inscríbete al Programa de Autoenvío

El Autoenvío es un programa al cual te inscribes para recibir importantes beneficios para tu Negocio Sanki. Consiste en programar un pedido de mínimo 50 puntos con tarjeta de crédito en tu Centro de Negocios MyConnect que se genera de forma automática cada 28 días, el primer miércoles de tu Periodo Personal. Mientras realices el pago oportuno de tu pedido de Autoenvío todos los meses, podrás conservar los Beneficios.



BENEFICIOS

- ✓ **Máximo descuento** en precio.
- ✓ Acceso al programa.

PRODUCTO GRATIS

1x3=0



- ✓ Te ayuda para calificar en tus **bonos residuales**.
- ✓ Participas en **promociones exclusivas** en el **Programa de Autoenvío**
- ✓ Tu equipo en el **Programa de Autoenvío** sostiene y eleva el volumen de recompras de tu negocio.

*Los productos del Kronobienestar **GRATIS**, están sujetos a la disponibilidad de cada país.

¿Cómo registrar mi pedido en el programa de Autoenvío?



Puedes activarlo de dos maneras:

1. Ingresa a tu centro de negocios **My Connect** y haz clic en la pestaña de **Autoenvío**, a continuación registra tu pedido.
2. Llama a nuestro **Centro de Servicio al Cliente Sanki** para que te apoyen a programar el alta de tu **Autoenvío**.



2.- Obtén Clientes

Los Clientes son los cimientos de tu negocio. Sanki te ofrece Bonos y comisiones por las compras que realicen tus Clientes.

Para obtener Clientes en Línea sigue estas recomendaciones:

1. Da de alta tu sitio web replicado ingresando a My Connect en el menú "mi cuenta" haz clic en "página personal".
2. Recomienda tu sitio web replicado a tus amigos y familiares para obtener Clientes en Línea.
3. Realiza el lanzamiento de tu negocio en casa para promover los productos Sanki.

Los beneficios que obtienes gracias a tus Clientes en Línea son:

1. Ganancias por sus compras.
2. Participar en el Programa de Producto Gratis (1X3=0, Get 3 and Yours is Free) para cumplir el pre-requisito y tener acceso a los Bonos Residuales.
3. Sus consumos te califican en tu Periodo Personal.
4. Al completar seis nuevos clientes en un periodo de liderazgo (PdL) obtendrás el PIN Yo con 6.

PIN Yo con 6:

Es el PIN que obtienes por tener por primera vez seis nuevos clientes con consumo dentro del mismo periodo de liderazgo (PdL). Este PIN se envía en tu siguiente pedido de autoenvío una vez que completas el requisito. En caso que este pedido sea anulado se anexará al siguiente pedido de autoenvío.

Importante Clientes: El pedido recurrente se genera en automático durante el tiempo que se mantenga vigente el programa (con pago exitoso) y hasta un máximo de dos pedidos recurrentes cancelados; al llegar al tercer pedido recurrente cancelado el programa de pedidos recurrentes se desactiva automáticamente.



Sanki^{Cliente}PRIME

Con tu Membresía Cliente Sanki Prime® obtienes:

- Descuentos **exclusivos hasta del 13%** en todas tus compras durante todo el año que dura la Suscripción.
- **Regalos** sorpresa para nuestros Clientes consentidos **Sanki Prime**.
- **Producto gratis y envío sin costo** a nivel nacional en todos tus pedidos superiores a: **\$4,500 MXN - \$250 UD - \$680.000 COP - S/. 680 PEN.**
- Ofertas sorpresa exclusivas.
- **Programa invita y gana.** Comparte bienestar con tus amigos y familiares para ganar producto gratis. Envía el enlace de tu tienda a tus contactos y cuando hagan su primera compra de producto, obtendrás producto gratis.

*La membresía Cliente Sanki Prime tiene una vigencia de un año. *El descuento de hasta el 13% varía dependiendo del producto que se adquiera. *Clientes consentidos Sanki Prime: Programa de lealtad para obtener regalos. El producto de regalo y los montos de compra mínima varían en cada país.

**Los productos de obsequio están sujetos a la disponibilidad de cada país.

TU 1ER CLIENTE

Te Genera un Semanario de BelAge Gratis



TU 4TO CLIENTE

Te Genera una Caja de BelAge Gratis



TU 2DO CLIENTE

Te Genera un Semanario de BelAge Gratis



TU 3ER CLIENTE

Te Genera un Semanario de BelAge Gratis



Esta **dinámica** se repite en este orden con los siguientes **4 Clientes** y así sucesivamente

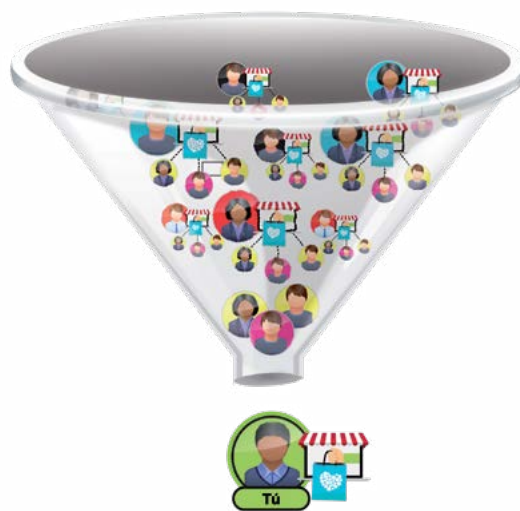
PAÍS	TU 1ER CLIENTE	TU 2DO CLIENTE	TU 3ER CLIENTE	TU 4TO CLIENTE
	Semanario de BelAge \$382.50 Precio Público	Semanario de BelAge \$382.50 Precio Público	Semanario de BelAge \$382.50 Precio Público	Caja BelAge \$ 1,210 Precio Público
	Semanario de BelAge \$59,575 Precio Público	Semanario de BelAge \$59,575 Precio Público	Semanario de BelAge \$59,575 Precio Público	Caja BelAge \$208,200 Precio Público
	1 Shinka \$24 Precio Público	1 Shinka \$24 Precio Público	1 Shinka \$24 Precio Público	Caja BelAge \$70 Precio Público
	Semanario de BelAge S/ 64 Precio Público	Semanario de BelAge S/ 64 Precio Público	Semanario de BelAge S/ 64 Precio Público	Caja de BelAge S/ 219 Precio Público

Envía el enlace de tu tienda a tus contactos y cuando hagan su primera compra obtendrás producto gratis agregado a tus pedidos.

3.- Inscribe a otros que, como tú, repitan estas mismas acciones

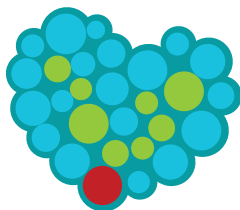
Una vez construida la base de tu negocio en conjunto con tus Clientes ya estás generando ingresos y beneficios directos; ahora es el momento de duplicar tu negocio sumando Distribuidores que como tú repitan los mismos pasos.

Si tus nuevos Distribuidores se registran en el Programa de Autoenvío y obtienen Clientes, tu negocio se duplica al igual que el volumen de tus ingresos.



Distribuidor Certificado

Cuando logras completar por primera vez en un periodo de Liderazgo un nuevo Cliente con consumo y dos nuevos Distribuidores Independientes con pack de inicio obtendrás el **PIN Distribuidor Certificado**. Este PIN será enviado en el siguiente pedido de Autoenvío una vez completados los requisitos al finalizar el PdL en el que lograste el PIN.



PIN Distribuidor Certificado

5 maneras de presentar a sanki



Uno a uno



Reunión en casa



Dos a uno



Reunión de salón



Reunión virtual

Contáctalos

De tu lista de contactos identifica a las personas que tienen espíritu emprendedor e invítalos a sumarse contigo a Sanki.

Para contactarlos de forma más efectiva te recomendamos:

- Usar las herramientas impresas y digitales.
- Enviar las series de videos de contacto para distribuidores, disponibles en tu oficina virtual My Connect.
- Invitarlos a una presentación de negocio.

¡Cuando duplicas tu negocio, multiplicas tus ganancias!

Al desarrollar estos tres sencillos y duplicables pasos, logras alcanzar los bonos del Plan de Compensación.

Tus primeros doce periodos personales son clave en el desarrollo y la fundación de tu negocio como Distribuidor Independiente Sanki.

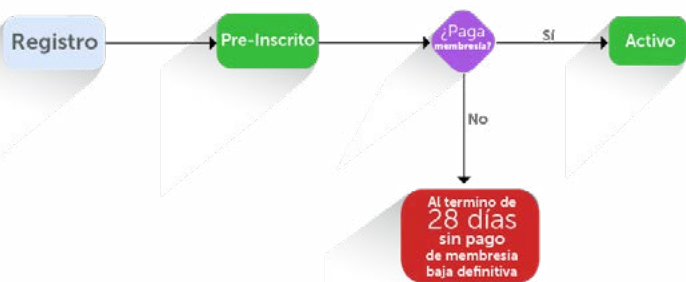
Te recomendamos que no pierdas de vista tus dos primeros Periodos de Liderazgo para calificar a los Bonos por Avance de Rango.

ESTATUS DEL DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE

Son los diferentes estatus por lo que puede pasar un Distribuidor Independiente de acuerdo a la actividad de su negocio.

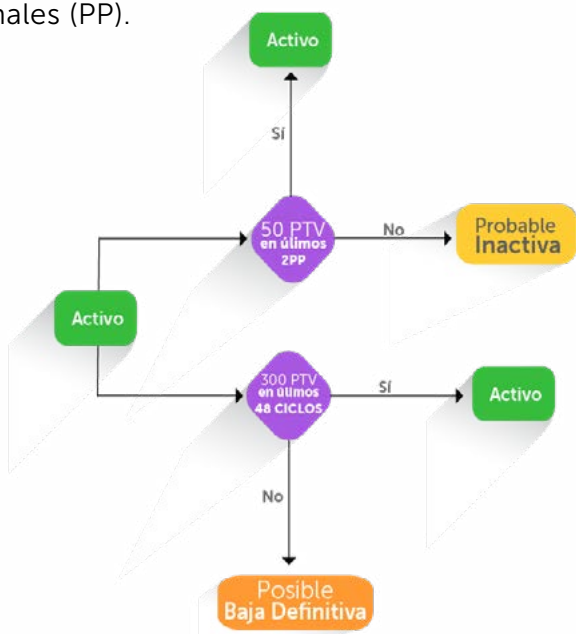
Pre-Inscrito

Un Distribuidor Independiente es considerado **Pre-Inscrito** si aún no ha pagado su membresía dentro de las primeras cuatro semanas a su registro. De no cumplirse este requisito la posición pasará a estatus de baja definitiva.



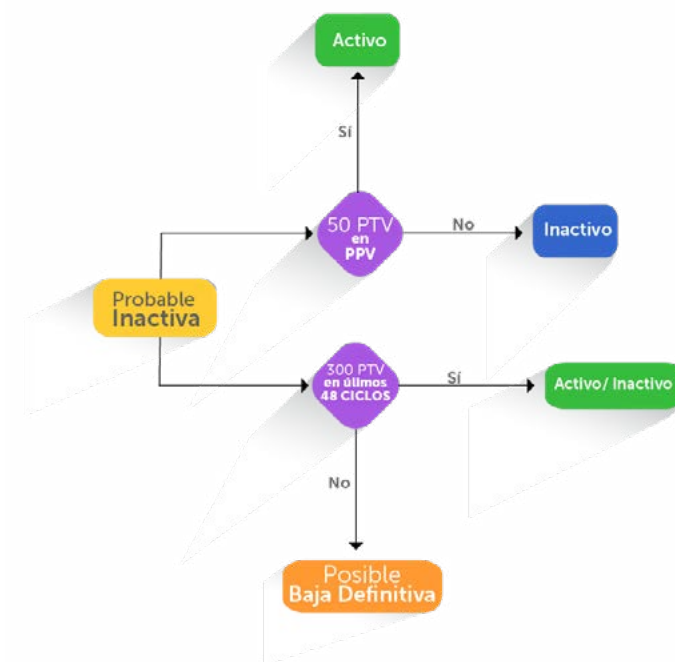
Activo

Un Distribuidor Independiente es considerado **Activo** cuando tiene un mínimo de 50 Puntos de Venta (PtV) dentro de los últimos dos Periodos Personales (PP).



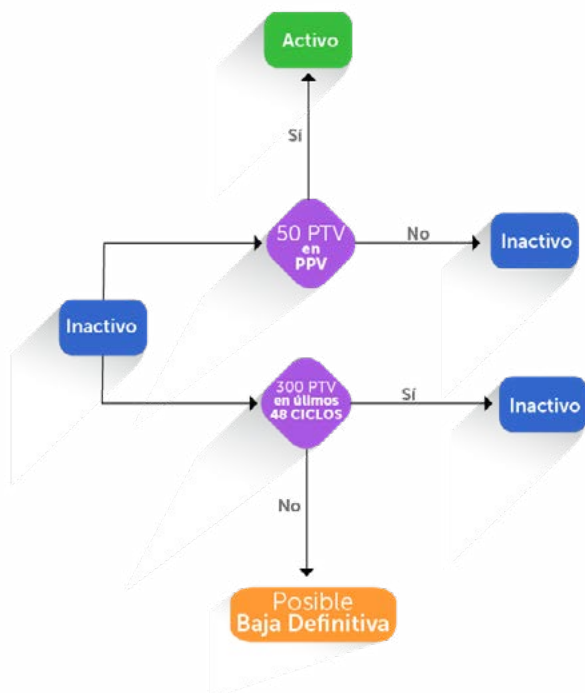
Probable Inactivo

Un Distribuidor Independiente es considerado **Probable Inactivo** cuando inicia un tercer Periodo Personal (PP) sin consumo mínimo de 50 Puntos de Venta (PtV).



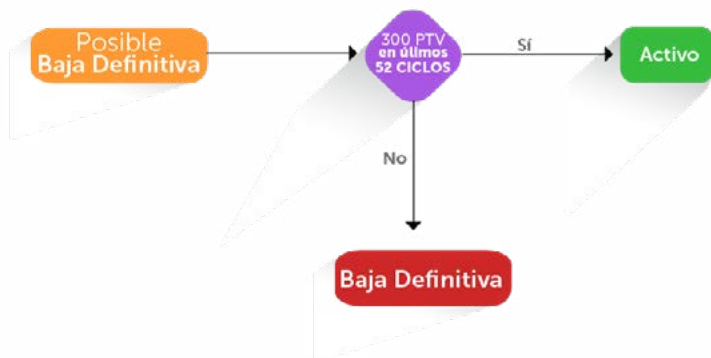
Inactivo

Un Distribuidor Independiente es considerado **Inactivo** a partir de acumular tres Periodos Personales (PP) consecutivos sin consumo mínimo de 50 Puntos de Venta (PtV).



Posible Baja definitiva

Un Distribuidor Independiente es considerado como **Posible Baja definitiva** cuando en los 48 ciclos a partir de su inscripción o aniversario, no ha acumulado 300 Puntos de Venta (PtV).

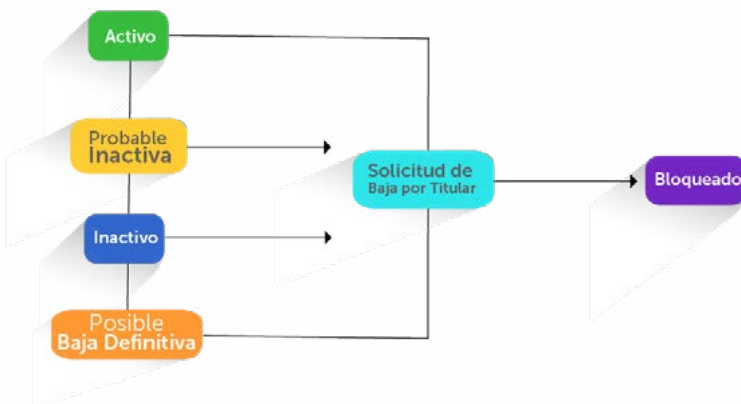


Baja Definitiva

Un Distribuidor Independiente es considerado como **Baja Definitiva** cuando en los 52 ciclos a partir de su inscripción ó aniversario, no ha acumulado 300 Puntos de Venta (PtV) o no haya pagado la renovación anual.

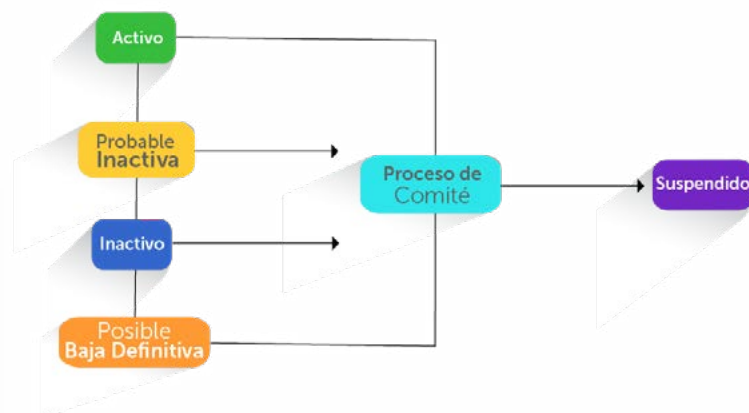
Bloqueado

Un Distribuidor Independiente es considerado como **Bloqueado** cuando a solicitud personal pide su baja como Distribuidor Independiente. Cuando un Distribuidor Independiente está bloqueado queda inhabilitado para tener actividad del negocio en espera de cumplir con sus 52 ciclos de inactividad para la baja definitiva.



Suspensión

Un Distribuidor Independiente es considerado en **Suspensión** cuando entra a un proceso de Comité y está en espera de cumplir el tiempo establecido por el Comité de Ética y Asuntos Legales para su resolución.



¿Qué es la Herencia de Puntos?

Es cuando le cedas los puntos de tu compra a un Distribuidor de tu red.

¿Cómo funciona?

Este proceso solo se puedes realizar a través de tu Oficina Virtual (MyConnect), el cual te dará la opción de elegir "Heredar Puntos", te pedirá ingresar el ID al que deseas heredar los puntos. El precio del pedido se calculará en base al precio calificado del Distribuidor al que heredarás los puntos.

Nota: No se puede solicitar cambiar puntos de pedidos ya generados.

PLAN DE COMPENSACIÓN

Formas de ganar

CON SANKI,
VAMOS JUNTOS
A LA CIMA DEL ÉXITO



LIDERAZGO

- Bono Liderazgo
- Bono Avance de rango



RED

- Bono Pares
- Bono Coaching
- Bono de Patrocinio



CLIENTES

- Comercialización
- Bono Diferencial
- Producto Gratis (1x3=0)

PRE-REQUISITOS

Requisitos previos que se deben cumplir para la liberación de Bonos Residuales y de Liderazgo

Pre-requisito Bonos Residuales

Para calificar y ser elegible a recibir los bonos residuales, debes asegurarte de patrocinar al menos un Cliente en línea con 50 puntos en tus primeros 52 ciclos.

Cómo funciona:

- A partir de la fecha de tu inscripción, tienes 52 ciclos para patrocinar al menos un nuevo Cliente en línea con un pedido de producto equivalente a 50 puntos, mientras lo haces, tus bonos residuales generados en tus primeros 52 ciclos serán acumulados.
- Serás elegible para recibir las bonificaciones acumuladas en el momento en que cumplas con este requisito.
- Si después de 52 ciclos no lo has logrado:
- Perderás los bonos residuales acumulados
- No podrás seguir acumulando dichos bonos.
- Sólo podrás recibir los bonos residuales que se generen a partir de la fecha en la que patrocines un Cliente en línea con 50 puntos.

1. Comercialización

La comercialización es la ganancia lineal que obtienes al comprar los productos de Sanki a precio de Distribuidor o Distribuidor en Autoenvío y venderlos directamente a Precio Público. Puedes generar ganancias que van desde el 22% hasta 90% de utilidad, dependiendo del país, del volumen de tu compra y del precio al que estés calificado.

¿Cómo lo logro?

1. Regístrate en Autoenvío para que obtengas la máxima ganancia.
2. Compra productos al Precio Calificado, véndelos a tus amigos y familiares a Precio Público, y obtén ganancias por la venta directa de los productos.



Precios:

Si compras ocho cajas de Belage + ocho cajas de Kronuit Fire a precio de Autoenvío y lo vendes a Precio Público, ganas:



MEX

Precio Autoenvío: \$11,920 MXP
Precio Público: \$20,520 MXP
Ganancia: \$8,600 MXP 72% de utilidad



USA

Precio Autoenvío: \$736 USD
Precio Público: \$1,232 USD
Ganancia: \$496 USD 67% de utilidad



COL

Precio Autoenvío: \$1.972.800 COP
Precio Público: \$3.478.400 COP
Ganancia: \$1.505.600 COP 76% de utilidad

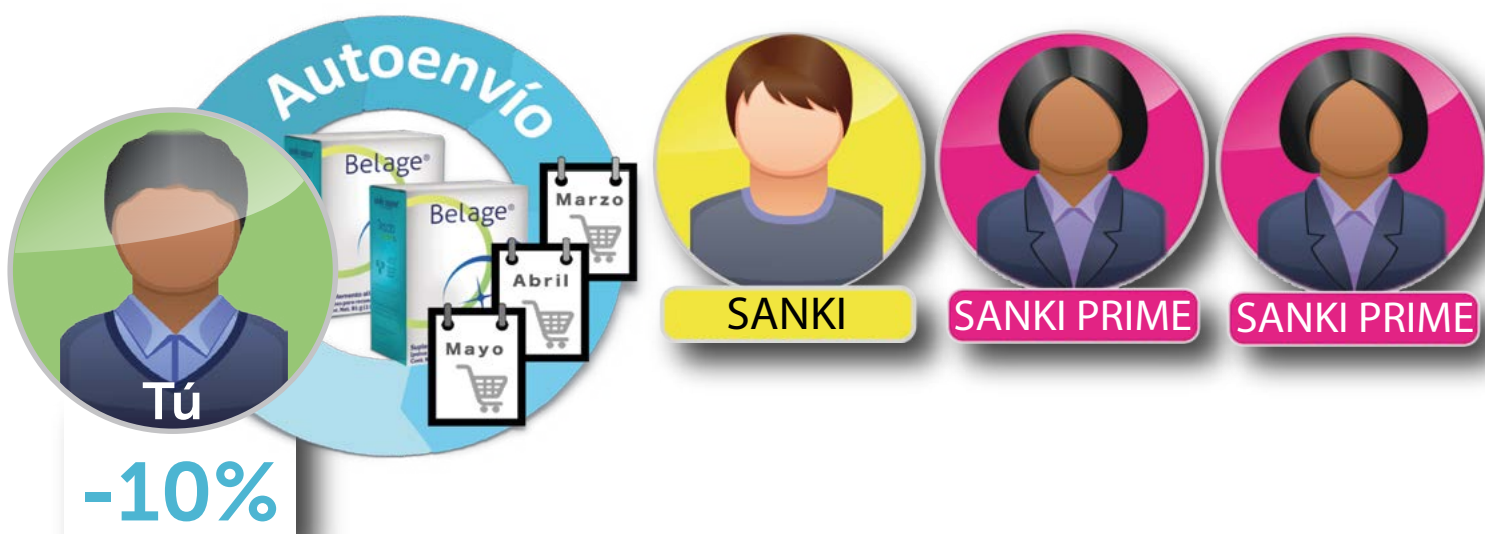


PERÚ

Precio Autoenvío: S/ 2,168 PEN
Precio Público: S/ 3,712 PEN
Ganancia: S/1,544 PEN 71% de utilidad

2. Bono Diferencial

El Bono Diferencial es la ganancia lineal que obtienes al invitar a tus amigos y familiares a comprar en tu página personal los productos de Sanki. Obtén la diferencia entre tu precio de compra y el precio de compra de tus Clientes. Puedes generar ganancias hasta el 55% de utilidad, dependiendo del país, del volumen de tu compra, del tipo de cliente y del precio al que estés calificado para que obtengas la máxima ganancia, deberás estar vigente en el programa de autoenvío.



¿Cuáles son los requisitos de calificación?

1. El requisito mínimo de calificación es que hayas adquirido una membresía Sanki.
2. Tener una o varias compras de Clientes en Línea en el Periodo de Calificación.

¿Dónde puedo ver el Bono Diferencial en MyConnect?

En el menú reportes "Diferenciales" puedes revisar los bonos que serán depositados en tu cuenta por Bono Diferencial Ciclo a Ciclo.

¿Cómo y cuándo me lo pagan?

El pago del diferencial lo recibes cada Ciclo que tengas compras de tus Clientes.

Ten en cuenta que el Bono Diferencial se calcula con los precios pagados por los clientes de los productos sin impuestos.

Es necesario que hayas enviado los documentos para el pago de tus bonos.

Documentos necesarios para el pago de bonos:

-  **COL:** Contrato firmado, Copia de tu cédula, RUT con actividad 4799 o 8299 y Certificación Bancaria de una cuenta a tu nombre.
-  **MEX:** CLABE interbancaria (18 dígitos) estado de cuenta escaneado para corroborar datos, Credencial INE (escaneada por ambos lados), CURP, RFC con Homoclave verificada por el SAT.
-  **USA:** Correo electrónico actualizado, una vez generada la comisión, llegará una notificación a tu correo para liberar tus comisiones.
-  **PERÚ:** Certificado de cuenta de detracciones (Si aplica), RUC, factura, certificado de cuenta bancaria en soles, código interbancario, copia DNI, copia del contrato del Distribuidor.

Precios:

Si tus Clientes compran a través de tu Página Personal ocho cajas de Belage + ocho cajas de Kronuit Fire a precio Público y tú estás en Autoenvío, ganas:

-  **MEX:**
Precio Autoenvío: \$11,920 MXP
Precio Público: \$20,520 MXP
Ganancia: \$7,413.79 MXP 62% de utilidad

-  **COL:**
Precio Autoenvío: \$1.972.800 COP
Precio Público: \$3.478.400 COP
Ganancia: \$1.265.210 COP 64% de utilidad

-  **USA:**
Precio Autoenvío: \$736 USD
Precio Público: \$1232 USD
Ganancia: \$496 USD 67% de utilidad

-  **PERÚ:**
Precio Autoenvío: S/ 2,168 PEN
Precio Público: S/ 3,712 PEN
Ganancia: S/ 1,308.47 PEN 61% de utilidad

***El Bono Diferencial es calculado con precios sin impuestos.**

3. Programa de Producto Gratis (1X3=0, Get 3 and Yours is Free)

Es el regalo que obtienes por la compra de tus Clientes en Línea en un Periodo Personal, entre más Clientes tengas, más producto gratis podrás recibir.

Al tener mínimo tres Clientes (Sanki o Sanki Prime indistintamente) que sus compras sumen un mínimo de 150 PtC de productos Sanki dentro de tu Periodo Personal, obtienes una caja de Belage y una de Kronuit sin costo.

¿Cuáles son los requisitos de calificación?

1. Ser Distribuidor Independiente Sanki, haber adquirido una Membresía previo a la inscripción de tus Clientes en Línea.
2. Estar vigente en el Programa de Autoenvío, tener un pedido de Autoenvío con cobro exitoso en tu PPV.
3. Tener mínimo 3 Clientes (Sanki o Sanki Prime) que sus compras sumen 150 PtC de producto Sanki dentro de su PPV.
4. La cantidad de paquetes ganados, depende del orden de los clientes, el cual se asigna por hora y fecha de autorización (Pagó), esta información la podrán visualizar en MyConnect sección 1x3=0 "Fecha de autorización".
5. El pago de las compras de tus Clientes deberán quedar registradas y acreditadas a más tardar el viernes del último Ciclo de tu Periodo Personal Vigente (PPV), los pagos de las compras de tus clientes que no hayan sido acreditadas de esta forma no serán consideradas en este programa, dado que los pedidos de Autoenvío se generan el primer miércoles de tu siguiente Periodo Personal (PP).

***Recuerda que el producto gratis no tiene Puntos, ni Valor de Negocio. Ahora los clientes pueden comprar desde 1 caja de producto.**

Nota: El producto de regalo se agregará al pedido de Autoenvío del siguiente periodo personal al que se ganó el 1X3=0

¿Dónde puedo verlo en MyConnect?

En el menú reportes "Promoción 1X3=0, Get 3 and Yours is Free" puedes revisar el número de paquetes de regalo que recibirás en tu siguiente Pedido de Autoenvío.

***Los productos del Kronobienestar GRATIS, están sujetos a la disponibilidad de cada país**

¿Cómo y cuándo me lo pagan?

Recibirás tu producto gratis en el pedido de Autoenvío de tu siguiente Periodo Personal (PP).
Es indispensable que pagues tu pedido de Autoenvío donde se agregó tu producto gratis para poder recibirlo, ya que no podrá ser reemplazado en un pedido nuevo.

Ejemplo:

Funciona en múltiplos de 3:

- Si tienes tres Clientes, que sus compras sumen un mínimo de 150 puntos, recibirás un paquete de producto gratis, es decir un Belage y un Kronuit.*
- Si tienes seis Clientes, que las compras de los primeros 3 sumen un mínimo de 150 puntos, y las compras de los siguientes tres sumen un mínimo de 150 puntos, recibirás dos paquetes de producto gratis, es decir dos Belage y dos Kronuit.*

*Los productos del Kronobienestar GRATIS, están sujetos a la disponibilidad de cada país

SI APLICA

Autoenvío

TU

SANKI

50 PTS

+

SANKI PRIME

50 PTS

+

SANKI PRIME

50 PTS

=

MÍNIMO 3 CLIENTES

150 PUNTOS

TÚ EN AUTOENVÍO

✓

✓

✓

=

¡Gratis!

Belage

Kronuit

Autoenvío

TU

SANKI

25 PTS

+

SANKI PRIME

25 PTS

+

SANKI PRIME

100 PTS

=

MÍNIMO 3 CLIENTES

150 PUNTOS

TÚ EN AUTOENVÍO

✓

✓

✓

=

¡Gratis!

Belage

Kronuit

Autoenvío

TU

SANKI

25 PTS

+

SANKI PRIME

25 PTS

+

SANKI PRIME

50 PTS

+

SANKI

50 PTS

=

MÍNIMO 3 CLIENTES

150 PUNTOS

TÚ EN AUTOENVÍO

✓

✓

✓

=

¡Gratis!

Belage

Kronuit

NO APLICA

Autoenvío

TU

SANKI

50 PTS

+

SANKI PRIME

25 PTS

+

SANKI PRIME

50 PTS

=

MÍNIMO 3 CLIENTES

150 PUNTOS

TÚ EN AUTOENVÍO

✓

✗

✓

=

¡No aplica!

Autoenvío

TU

SANKI

50 PTS

+

SANKI PRIME

100 PTS

=

MÍNIMO 3 CLIENTES

150 PUNTOS

TÚ EN AUTOENVÍO

✗

✓

✓

=

¡No aplica!

Autoenvío

TU

SANKI

50 PTS

+

SANKI PRIME

50 PTS

+

SANKI PRIME

50 PTS

=

MÍNIMO 3 CLIENTES

150 PUNTOS

TÚ EN AUTOENVÍO

✓

✓

✗

=

¡No aplica!

4. Bono de Patrocinio

Es la ganancia que obtienes cuando tus prospectos directos adquieren un pack de inicio, Bono de Patrocinio 1ra Generación (Tus Directos) Y cuando los prospectos de tus directos adquieren un pack de inicio, Bono de Patrocinio 2da Generación (Tus indirectos).

¿Cuáles son los requisitos de calificación?

1. Ser Distribuidor Independiente Sanki, haber adquirido una Membresía previo a la inscripción de tus nuevos Distribuidores Independientes.
2. Inscribir Nuevos Distribuidores Directos o Directos de tus Directos (Indirectos) que realicen la compra de un Pack de inicio.

¿Dónde puedo ver el Bono de Patrocinio en MyConnect?

En el menú Reportes “Bono de Patrocinio” puedes revisar los bonos que serán depositados en tu cuenta por cada Ciclo.

¿Cómo y cuándo me lo pagan?

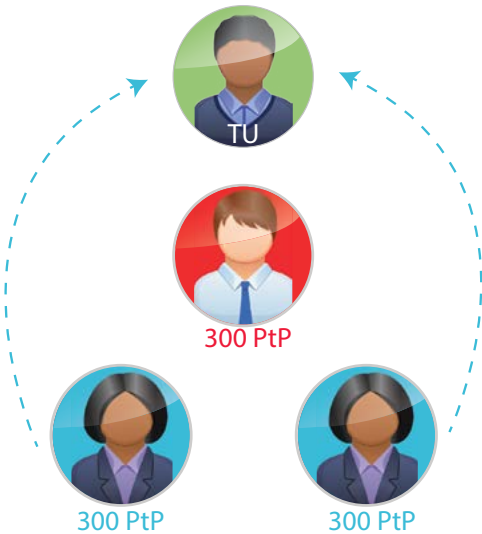
Los Puntos de la compra del pack de inicio de tus Directos (1ª Generación) y tus Distribuidores Indirectos (2ª Generación) se multiplican por el importe por Punto definido para cada país, según el país donde estés registrado de acuerdo a la siguiente tabla:

BONO DE PATROCINIO				
VALOR POR PUNTO	MXP	USD	COP	PE
Directo	\$9.00	\$0.80	\$1,800	S/ 2.00
Indirecto	\$3.00	\$0.20	\$600.00	S/ 0.60

Este bono se paga ciclo a ciclo si reúnes los requisitos de calificación.

Ejemplo:

Si inscribes a un Nuevo Distribuidor Independiente con un Pro Pack de 300 Puntos y tu Nuevo Distribuidor Independiente Inscribe a dos Distribuidores Independientes, cada uno con propack de 300 puntos, recibes por Bono de Patrocinio:



Tú como Distribuidor en México				
	PUNTOS		VALOR POR PUNTO	
Bono de Patrocinio Directo	300	×	9.00	= \$2,700
Bono de Patrocinio Indirecto	600	×	3.00	= \$1,800
Bono de Patrocinio Total				\$4,500

Tú como Distribuidor en Colombia				
	PUNTOS		VALOR POR PUNTO	
Bono de Patrocinio Directo	300	×	1,800	= \$540,000
Bono de Patrocinio Indirecto	600	×	600	= \$360,000
Bono de Patrocinio Total				\$900,000

Tú como Distribuidor en USA				
	PUNTOS		VALOR POR PUNTO	
Bono de Patrocinio Directo	300	×	0.80	= \$240
Bono de Patrocinio Indirecto	600	×	0.20	= \$120
Bono de Patrocinio Total				\$360

Tú como Distribuidor en PERÚ				
	PUNTOS		VALOR POR PUNTO	
Bono de Patrocinio Directo	300	×	2.00	= S/ 600 PEN
Bono de Patrocinio Indirecto	600	×	0.60	= S/ 360 PEN
Bono de Patrocinio Total				S/ 960 PEN

5. Bono Pares

Es un bono residual que logras por las compras de tus Clientes y Distribuidores Independientes, entre más grande y balanceada este tu organización, mayores serán tus ganancias por este Bono. El Bono Pares te permite tener ingresos constantes que puede representar el mayor porcentaje de tu cheque, obtén la tranquilidad para tu retiro o un Negocio heredable con el volumen de tu organización.

¿Cuáles son los requisitos de calificación?

1. Ser Distribuidor Independiente Sanki, haber adquirido una Membresía previo a la inscripción de tus nuevos Distribuidores Independientes y Clientes.
2. Tener mínimo 50 Puntos de Venta (PtV) en tu Periodo Personal Vigente (PPV).
3. Empata los múltiplos de 50 puntos para pares entre tus cuatro piernas de Distribuidores Independientes y de tus Clientes en línea y gana Pares de la siguiente manera:
 - a. Se empatan el total de los puntos para pares por pierna de mayor a menor para maximizar tus ganancias (Pares Naturales).
 - b. Los puntos para pares sobrantes de tus piernas se empatan con los puntos para pares de tus Clientes en el cuarto Ciclo de tu Periodo Personal Vigente PPV (Pares Híbridos).
 - c. Si al final hubiera puntos para pares sobrantes de Clientes estos se empatan entre ellos en el cuarto Ciclo de tu Periodo Personal Vigente PPV (Pares de Clientes).
 - d. Los puntos para pares que sobran sin empatar al final del Periodo Personal se acumulan para el siguiente Periodo Personal y así sucesivamente mientras se mantenga el estatus como Distribuidor "Activo*" con 50 puntos de venta (PtV) en cada Periodo Personal (PP).

¿Dónde puedo ver el Bono Pares en MyConnect?

En el menú Reportes "Bono Pares" puedes revisar la forma en que se van formando tus Pares y los puntos para pares sobrantes, así como el valor del Par y los bonos a depositar cada Ciclo que estés calificado.

¿Cómo y cuándo me lo pagan?

Los Pares se pagan Ciclo a Ciclo desde el momento que completes los requisitos para calificar. Si ya has generado Pares, pero aún no completas los requisitos de calificación, tus Pares se acumulan durante tu Periodo Personal Vigente; sin embargo, si al finalizar tu Periodo Personal no has reunido los requisitos, los Pares generados se vencen para iniciar tu siguiente Periodo Personal.

Importante:

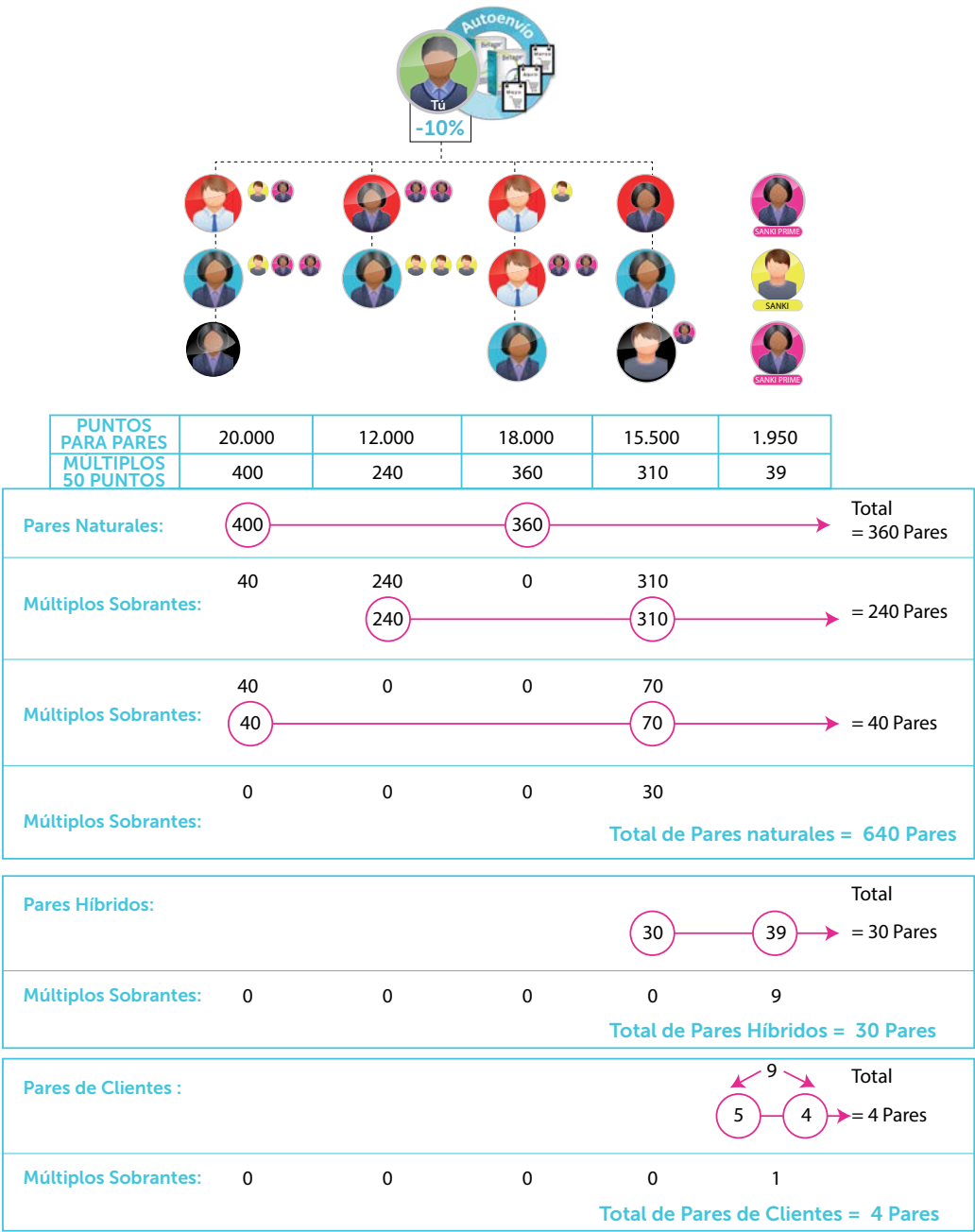
1Para calificar y ser elegible a recibir los bonos residuales, debes asegurarte de patrocinar al menos un Cliente en línea con 50 puntos en tus primeros 52 ciclos.

¿Cómo se determina el valor del Par?

El cálculo de los Pares, así como el valor de los mismos, se realiza en cada Ciclo (semanalmente); es un valor resultado del Global Pool.

El cálculo determina la cantidad de Pares a pagar a los Distribuidores Independientes calificados con 50 PtV y la cantidad de dinero destinado al Global Pool de Pares acumulado durante el Ciclo.

El valor surge de dividir el total del dinero en el Global Pool entre el total de Pares calificados como se muestra en el siguiente ejemplo:



Tu ganancia en este ejemplo:

MEX: 674 x 80* MXP = \$ 53,920 MXP
COL: 674 x \$ 14.000* COP = \$9,436.000 COP
USA: 674 x \$ 5* USD = \$ 3,370 USD
PE: 674 x \$15 * PEN = S/ 10,110 PEN

*Valor aproximado del Par por país

Pares Naturales: 640
Pares Híbridos: 30
Pares de Clientes: 4

Total de Pares: 674

6. Bono Coaching (Bono de Entrenamiento)

Recibe un bono por ayudar a tus Directos a lograr Bono Pares. Entrena a tu equipo y recibe el 25% del bono que logre cada uno de ellos.

El Bono Coaching (Bono de Entrenamiento) es un Bono Residual.

¡La cantidad de Distribuidores Independientes Directos y Bonos Coaching que puedes tener es ilimitada!

¿Cuáles son los requisitos de calificación?

- 1. Ser Distribuidor Independiente Sanki al haber pagado una Membresía previo a la inscripción de tus nuevos Distribuidores Independientes y Clientes.
- 2. Tener mínimo 50 Puntos de Venta (PtV) en tu Periodo Personal Vigente (PPV).
- 3. Logra que tus Distribuidores Independientes Directos hagan el mayor número de Pares en cada Ciclo.
 - Gana el 25% de las ganancias del Bono Pares que cobren tus patrocinados Directos (1ª Generación).
 - El Bono Coaching tiene compresión dinámica y pasarán al primer Sponsor elegible en el Árbol de Patrocinio en el caso de que cierre tu Periodo Personal y no logres calificar.

¿Dónde puedo verlo en MyConnect?

En el menú Reportes “Coaching Bonus” puedes revisar por Ciclo los Directos que cobren Bono Pares, así como los bonos a depositar cada Ciclo que califiques para este Bono.

¿Cómo y cuándo me lo pagan?

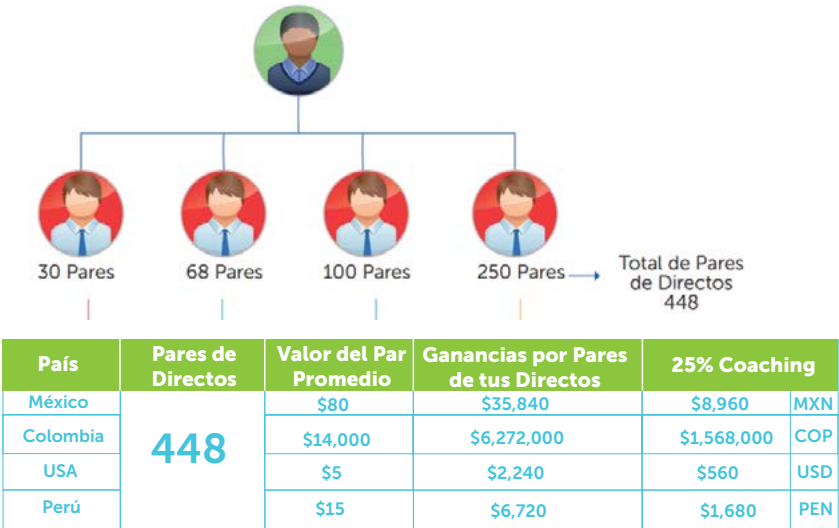
El Bono Coaching se paga Ciclo a Ciclo desde el momento que completes los requisitos para calificar. Si ya has generado Bono Coaching, pero aún no completas los requisitos de calificación, este bono se acumula durante tu Periodo Personal Vigente; sin embargo, si al finalizar tu Periodo Personal no has reunido los requisitos, **el Bono Coaching acumulado pasará al primer Sponsor elegible en el Árbol de Patrocinio.**

Importante:

Para calificar y ser elegible a recibir los bonos residuales, debes asegurarte de patrocinar al menos un Cliente en línea con 50 puntos en tus primeros 52 ciclos.

Ejemplo:

Si tienes cuatro Distribuidores Directos y cada uno de ellos ha acumulado los Pares que se muestran en la imagen, tus ganancias acumuladas de Bono Coaching (25% del valor del Bono Pares de tus Directos) serán basadas al país donde estés inscrito



7. Bono de Liderazgo

Sanki premia el que construyas tu negocio como Distribuidor Independiente de forma profesional, a través de bonos derivados de un pool del 9% de las Ventas comisionables acumuladas en cada Periodo de Liderazgo (PdL) y que te permitirá aumentar tus ingresos dentro del negocio.

El Bono de Liderazgo es un Bono Residual.

Se compone de tres tipos de bonos o incentivos:

- 1. Reconocimientos, pines, Inmersión de Poder Básica, Inmersión de Poder Avanzada y Diplomados.
- 2. Bonos en efectivo por Rango.
- 3. Bonos Estilo de vida, Bonos Viajes y premios.

Reconocimientos, pines, Seminarios de Liderazgo y Diplomados:

La primera vez que logras calificar a un Rango, eres acreedor a un pin y a un reconocimiento, estos se envían en tu siguiente pedido de AE. Además, obtienes el derecho a participar en los Diplomados de desarrollo profesional creados por la Compañía y los líderes top, mismos que ayudarán a tu crecimiento personal y de tu negocio.

Bonos en efectivo por Rango:

Se refiere al bono económico que recibes al calificar a un Rango dentro de un Periodo de Liderazgo, este va a depender del dinero que representa el 9% acumulado y de los Distribuidores Independientes calificados en cada uno de los Rangos en ese PdL.

Bonos Estilo de vida, Bonos Viajes y premios:

Se refiere a los bonos en especie que otorgan algunos de los Rangos del Programa Integral de Bienestar (pib).

¿Cuáles son los requisitos de calificación?

- 1. Ser Distribuidor Independiente Sanki al haber pagado una Membresía Sanki previo a la inscripción de tus nuevos Distribuidores Independientes y Clientes.
- 2. Tener dos Distribuidores Directos en piernas diferentes con al menos 50 Pts en el periodo de liderazgo a calificar.
- 3. Sumar 300 Puntos de Venta (PtV) cada Periodo de Liderazgo (PdL) que desees calificar a un Rango.
- 4. Completar los Puntos de Grupo (PtG) mínimos necesarios para el Rango a calificar.
- 5. Balance 70/30; mínimo el 30% del volumen requerido para el Rango a calificar debe completarse en el lado menor incluyendo tus PtV.

En cada año hay seis PdL y se integran de la siguiente forma:

	Del Ciclo	Al Ciclo
PDL 1	1	9
PDL 2	10	18
PDL 3	19	27
PDL 4	28	36
PDL 5	37	44
PDL 6	45	52

* El año que tenga 53 semanas los cinco primeros PdL serán de nueve Ciclos y el último PdL será de ocho Ciclos.

A continuación, se detallan los Rangos, así como los Puntos mínimos requeridos, bonos y premios que otorgan cada uno de ellos.



Bronce

Puntos mínimos requeridos: 3,500 PtG

Puntos de balance en lado menor: 1,050 PtG

Beneficios:

- Pin correspondiente al Rango y reconocimiento del Rango Bronce.
- Derecho a participar a la Inmersión de Poder Básica.
- Bono en efectivo correspondiente al Rango calificado.

Plata

Puntos mínimos requeridos: 9,000 PtG

Puntos de balance en lado menor: 2,700 PtG

Beneficios:

- Pin correspondiente al Rango y reconocimiento de Rango Plata.
- Derecho a participar a la Inmersión de Poder Básica.
- Bono en efectivo correspondiente al Rango calificado.

Oro

Puntos mínimos requeridos: 30,000 PtG

Puntos de balance en lado menor: 9,000 PtG

Beneficios:

- Pin correspondiente al Rango y reconocimiento de Rango Oro.
- Derecho a participar a la Inmersión de Poder Avanzada.
- Bono en efectivo correspondiente al Rango calificado.

Platino

Puntos mínimos requeridos: 60,000 PtG

Puntos de balance en lado menor: 18,000 PtG

Beneficios:

- Pin correspondiente al Rango y reconocimiento del Rango Platino.
- Derecho a participar a la Inmersión de Poder Avanzada.
- Bono en efectivo correspondiente al Rango calificado.
- Si calificas a este Rango por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo consecutivos, te haces acreedor al Bono Estilo de vida.

Diamante

Puntos mínimos requeridos: 120,000 PtG

Puntos de balance en lado menor: 36,000 PtG

Beneficios:

- Pin correspondiente al Rango y reconocimiento de Rango Diamante.
- Derecho a participar en el Diplomado Diamante.
- Bono en efectivo correspondiente al Rango calificado.
- Acceso al Club Diamante.
- Si calificas a este Rango por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo consecutivos, te haces acreedor al Bono Viaje a París para dos personas.

Doble Diamante

Puntos mínimos requeridos: 240,000 PtG

Puntos de balance en lado menor: 72,000 PtG

Beneficios:

- Pin correspondiente al Rango y reconocimiento de Rango Doble Diamante.
- Bono en efectivo correspondiente al Rango calificado.
- Acceso al Club Diamante.
- Si calificas a este Rango por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo consecutivos, te haces acreedor al Bono Viaje a Japón para dos personas.

Triple Diamante

Puntos mínimos requeridos: 480,000 PtG

Puntos de balance en lado menor: 144,000 PtG

Beneficios:

- Pin correspondiente al Rango y reconocimiento de Rango Triple Diamante.
- Bono en efectivo correspondiente al Rango calificado.
- Acceso al Club Diamante
- Si calificas a este Rango por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo consecutivos, te haces acreedor al Bono Auto Top.

Embajador

Puntos mínimos requeridos: 960,000 PtG

Puntos de balance en lado menor: 288,000 PtG

Beneficios:

- Pin correspondiente al Rango y reconocimiento de Rango Embajador.
- Bono en efectivo correspondiente al Rango calificado.
- Acceso al Club Diamante
- Si calificas a este Rango por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo consecutivos, te haces acreedor al Bono Viaje a Dubái para dos personas.

Embajador Corona

Puntos mínimos requeridos: 1,920,000 PtG

Puntos de balance en lado menor: 576,000 PtG

Beneficios:

- Pin correspondiente al Rango y reconocimiento de Rango Embajador Corona.
- Bono en efectivo correspondiente al Rango calificado.
- Acceso al Club Diamante
- Si calificas a este Rango por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo consecutivos, te haces acreedor al Bono Rolex.

¿Dónde puedo verlo en MyConnect?

En el menú Reportes “Bono de Liderazgo” puedes revisar el acumulado de Puntos de tu red de Distribuidores. Además, puedes consultar en el tablero la gráfica de Bono de Liderazgo en la que puedes ver el cumplimiento de tu Balance.

¿Cómo y cuándo me lo pagan?

El valor del bono de Liderazgo se calcula y paga como parte del Global Pool de los Bonos de Liderazgo, por lo tanto, puede variar. Este bono se calcula por PdL y se paga dos Ciclos después al cierre del Periodo de Liderazgo (PdL).

*** Bono en efectivo:** Para determinar el Bono de Liderazgo; primero, se asigna un porcentaje de las ganancias acumuladas de cada Periodo de Liderazgo a cada uno diferentes Rangos del plan de compensación, para determinar el Global Pool por Rango; segundo, una vez determinada la cantidad de dinero asignada para cada Global Pool de Rango, se divide entre la cantidad de líderes calificados en el mismo Periodo a dicho Rango, obteniendo un valor para cada Rango; tercero, la cantidad final del Bono de Liderazgo es la suma del valor de cada Rango desde Bronce hasta el Rango calificado. Por ejemplo, si tu Rango calificado es Oro, el bono que recibes corresponde al total de la suma del valor del Rango Bronce, más Plata, más Oro.

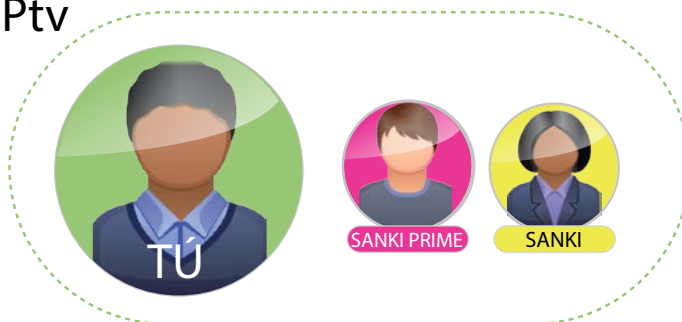
Importante:

Para liberar y cobrar los bonos residuales acumulados, debes asegurarte de patrocinar al menos un Cliente en línea con 50 puntos en tus primeros 52 ciclos.

Ejemplo de calificación para Rango Oro

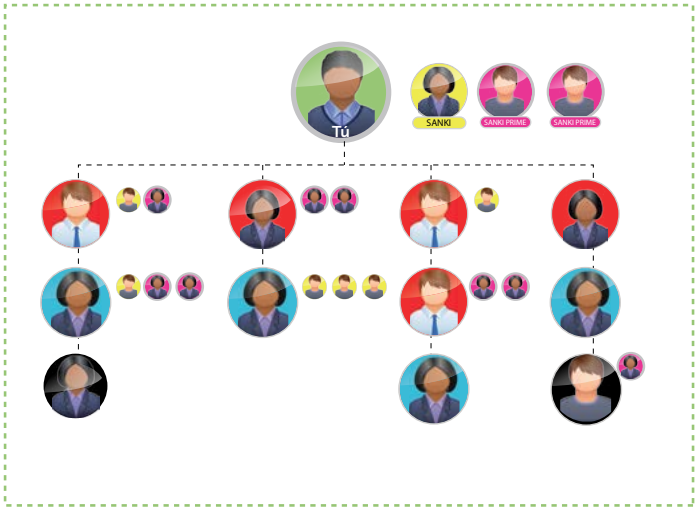
Como primer requisito de calificación solo deberás completar tus 300 Puntos de Venta en el Periodo de Liderazgo que deseas calificar.

Tus
300 Ptv

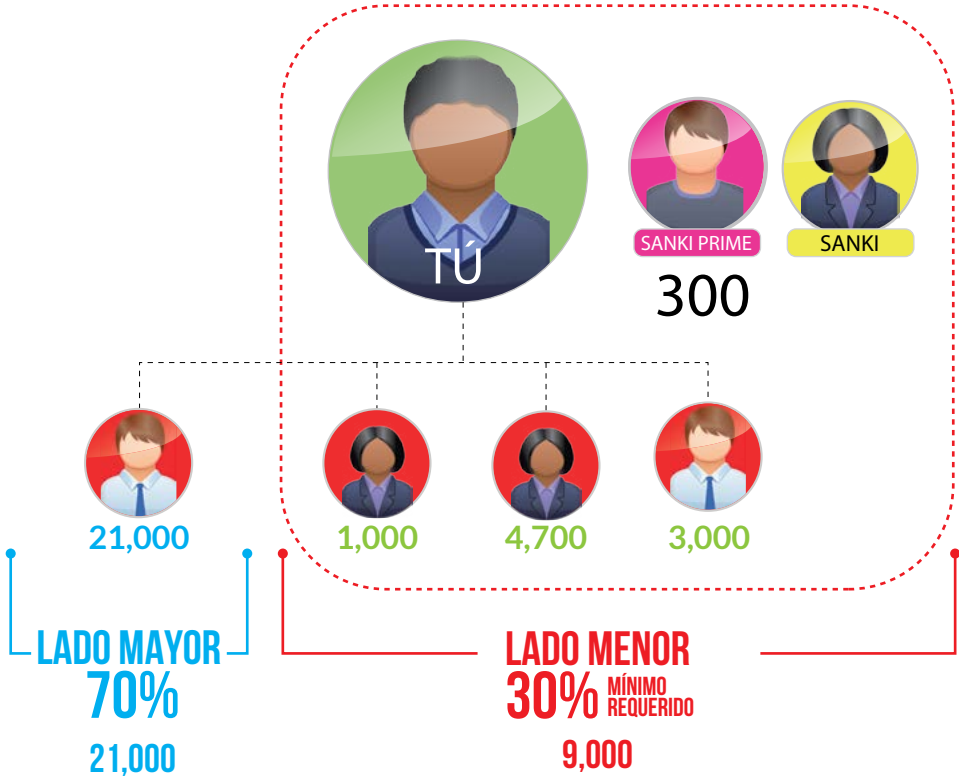


Deberás tener al menos dos Distribuidores Directos en piernas diferentes con al menos 50 Puntos de venta (PtV) en el periodo de liderazgo que deseas calificar.

La suma de tus Puntos de Venta, más el total de Puntos de tus cuatro piernas, deberá totalizar al menos 30,000 Puntos en el Periodo de Liderazgo para completar el segundo requisito.



Por último, al menos el 30% de los Puntos de Grupo requeridos para Rango Oro (9,000 Puntos) deberá estar en tu lado menor.



¡Felicidades! Calificaste a **Rango Oro**. El mismo ejemplo aplica para todos los Rangos, tomando en cuenta los Puntos mínimos requeridos para cada uno.

Bonos Estilo de Vida, Bonos Viaje y premios

Bono Estilo de Vida (Platino)

Condiciones para calificar:

- El Distribuidor Independiente debe calificar por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo (PdL) consecutivos en cualquiera de los Rangos Platino o superior, indistintamente, para gozar del derecho al Bono Estilo de Vida.
- El Distribuidor Independiente debe asistir a las capacitaciones de Inmersión de Poder y Diplomados que se hayan celebrado en su país y a los que se haya tenido derecho desde el momento en que calificó a Rango y hasta el momento de la entrega del pago inicial del Bono Estilo de Vida.
- El Distribuidor Independiente no puede estar en periodo de prueba, suspensión temporal o bajo investigación por parte del Comité de Ética y Asuntos Legales de Sanki.

Bono económico

- Al calificar por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo consecutivos, el Distribuidor Independiente obtiene el derecho al pago inicial para el Bono Estilo de Vida.
- A partir del pago inicial se tendrá derecho al pago de 30 mensualidades consecutivas al recalificar cada PdL al Rango Platino o superior. Cada calificación a Rango Platino o superior da derecho a dos mensualidades que se pagarán de acuerdo a las fechas establecidas para este fin en el calendario de Bonos Estilo de Vida publicado en el Manual del Distribuidor Independiente vigente en la calificación.
- Las mensualidades sin pago por falta de calificación cuentan en el consecutivo de las 30 mensualidades.
- La mensualidad será fija para el Distribuidor Independiente durante las 30 mensualidades, y la cantidad podrá ser ajustada para nuevos ganadores.
- En caso de que un Distribuidor Independiente que esté dentro del periodo de sus 30 mensualidades del Bono Estilo de vida califique al Bono Auto Top (Triple Diamante o superior) se le pagarán las mensualidades de los dos bonos. Condición: los Periodos de Liderazgo que se contabilizan para calificar al Bono Estilo de vida no pueden ser los mismos Periodos de Liderazgo para calificar a los Bono Viaje a París, Bono Viaje a Japón, Bono Auto Top, Bono Viaje a Dubái o Bono Rolex.
- **El importe del pago inicial correspondiente al país de tu inscripción es de:**
 -  Para Distribuidores Independientes inscritos en México \$40,000 MXP**
 -  Para Distribuidores Independientes inscritos en Colombia \$8,000,000 COP**
 -  Para Distribuidores Independientes inscritos en USA \$2,000 USD**
 -  Para Distribuidores Independientes inscritos en Perú S/ 8,000 PEN**
- **El importe de las mensualidades correspondiente al país de tu inscripción es:**
 -  Para Distribuidores Independientes inscritos en México \$9,000 MXP**
 -  Para Distribuidores Independientes inscritos en Colombia \$1,800,000 COP**
 -  Para Distribuidores Independientes inscritos en USA \$450 USD**
 -  Para Distribuidores Independientes inscritos en Perú S/ 1,800 PEN**

Ejemplos de calificación para pago inicial

Calificado a Platino o Superior

No Calificado a Platino o Superior

Ejemplo 1

PDL1	PDL2	PDL3
No ganas Bono Auto		

Ejemplo 2

PDL1	PDL2	PDL3
Si ganas Bono Auto		

Ejemplo 3

PDL1	PDL2	PDL3
Si ganas Bono Auto		

Ejemplo de calificación y pago para mensualidades

Calificado a Platino o Superior

No Calificado a Platino o Superior

PDL1	PDL2	PDL3	PDL4	PDL5	PDL6	PDL7
CALIFICACIÓN			PI	M	M	M
PDL8	PDL9	PDL10	PDL11	PDL12	PDL13	PDL14
M	M	X	X	M	M	M
M	M	X	X	M	M	M
PDL15	PDL16	PDL17	PDL18	PDL19	PDL20	PDL21
M	M	X	X	M	M	M
M	M	X	X	M	M	M

Políticas para mantener el derecho al Bono Estilo de vida:

- El Bono Estilo de vida te da derecho a recibir las 30 mensualidades por el Periodo de Liderazgo calificado.
 - La compañía se obliga a realizar el depósito de las mensualidades correspondientes al Periodo de Liderazgo calificado directamente en la cuenta del Distribuidor Independiente en tiempo y forma según el calendario definido por Sanki.
 - El Distribuidor Independiente deberá enviar al correo electrónico legal@sankiglobal.com el formato de solicitud de Bono Estilo de Vida con los documentos requeridos para que la compañía programe el pago de las mensualidades correspondientes, las cuales se realizarán según el calendario establecido por la compañía.
- El reconocimiento oficial de la entrega del Bono Estilo de Vida se llevará a cabo en los eventos de Aniversario o Summits nacionales y/o regionales realizados por la Compañía, el Distribuidor Independiente tiene la obligación de Asistir al evento a recibir el reconocimiento.

	Mes de Pago
PDL 1	Abril
PDL 2	Mayo
PDL 3	Junio
PDL 4	Julio
PDL 5	Agosto
PDL 6	Septiembre
	Octubre
	Noviembre
	Diciembre
	Enero
	Febrero
	Marzo

POLÍTICAS Y CONDICIONES SUJETAS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO.

- El derecho al Bono Estilo de vida se gana una sola vez, **este bono no se repite**.
- El pago se realiza de acuerdo al calendario adjunto cada que el Distribuidor Independiente califique a Platino o superior.
- El monto de las mensualidades es fijo.



Bono Viaje a París (Diamante)

Condiciones para calificar:

- El Distribuidor Independiente debe calificar por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo (PdL) consecutivos en cualquiera de los niveles de Diamante o Superior.
- El Distribuidor Independiente debe asistir a las capacitaciones de Inmersión de Poder y Diplomados que se hayan celebrado en su país y a los que se haya tenido derecho desde el momento en que calificó a Rango y hasta el momento de la fecha del Viaje a París.
- El Distribuidor Independiente no puede estar en periodo de prueba, suspensión temporal o bajo investigación por parte del Comité de Ética y Asuntos Legales de Sanki.

Ejemplos de calificación

Calificado a Diamante o Superior		
No Calificado a Diamante o Superior		
Ejemplo 1		
PDL1	PDL2	PDL3
No ganas Bono París		
Ejemplo 2		
PDL1	PDL2	PDL3
Si ganas Bono París		
Ejemplo 3		
PDL1	PDL2	PDL3
Si ganas Bono París		

Políticas Bono Viaje a París:

- El Distribuidor Independiente deberá tener pasaporte y visa Vigentes en la fecha en que se vaya a realizar el viaje.
- El Bono Viaje a París se gana una sola vez, este bono no se repite.
- El Bono Viaje a París es para el Distribuidor Independiente y una persona más compartiendo habitación. Incluye avión para ambos viajeros, saliendo del aeropuerto de la ciudad seleccionada por la compañía para cada país. Los gastos de traslado al aeropuerto seleccionado por la Compañía para el viaje a París corren por parte del Distribuidor Independiente.
- El Bono Viaje a París no es transferible ni canjeable, aplica para el siguiente viaje programado y si el Distribuidor Independiente decide no asistir perderá el viaje a no ser que compruebe las circunstancias que lo imposibilitan para realizar el viaje y notifique a la Compañía antes de que dicho viaje sea pagado.
- La compañía selecciona y define las fechas del viaje.
- El viaje tiene una duración mínima de 8 días y 7 noches.
- En el caso de que el Distribuidor Independiente decida ser acompañado por más de una persona, deberá notificar a la compañía con 30 días de anticipación y deberá cubrir los gastos totales de los viajeros extras.
- El Bono Viaje a París incluye actividades programadas por la Compañía para el Distribuidor Independiente y un acompañante exclusivamente y no contempla la inclusión de acompañantes extras.
- Los gastos extras generados tales como: alimentación, seguros de viaje, entretenimiento, compras, gastos médicos, traslados, exceso de equipaje, entre otros, corren por cuenta del Distribuidor Independiente.
- Cualquier cambio realizado en el itinerario de viaje por parte del Distribuidor Independiente es responsabilidad del mismo, así como los gastos extras que se generen por dichos cambios. Por ejemplo: salidas anticipadas o regresos posteriores, modificaciones de hospedaje por tipo de habitación, cambios de fechas, etc.
- Para que el Distribuidor Independiente confirme su viaje deberá enviar firmados los documentos que le proporciona la Compañía donde se establecen las bases del Bono Viaje a París, la carta de Deslinde de Responsabilidades, la carta de aceptación del viaje y finalmente las copias de pasaporte y visa de él/ella y su acompañante al correo de eventos definido para cada país. En caso de que el Distribuidor Independiente y/o su acompañante no cuenten con alguno de estos documentos, el Distribuidor Independiente deberá iniciar el trámite bajo su entera responsabilidad. Mientras estos documentos no sean entregados a la Compañía, no se iniciarán las reservaciones para el viaje con el riesgo de incremento de tarifas y/o falta de espacio en aviones y hoteles.
- En caso de que la visa no sea tramitada a tiempo y el Distribuidor Independiente y/o su acompañante deseen realizar un viaje en vuelo directo al destino, la diferencia del costo del viaje (si la hubiera) deberá ser cubierta por

el Distribuidor Independiente. Esto aplica cuando el viaje seleccionado por la empresa incluye escala en Estados Unidos.

- La Compañía podrá usar la voz e imagen del Distribuidor Independiente y/o su acompañante de cualquier manera y en cualquier momento, ya sea parcial o totalmente, en cuanto a todo lo relacionado con la generación de noticias, levantamiento de imágenes, videos, audios, comunicados en medios impresos, digitales, de internet y/o de redes sociales para promoción, mercadotecnia, información y participación del Bono Viaje a París que la compañía realiza en cada viaje, renunciando

el Distribuidor Independiente y su acompañante al cobro de cualquier cantidad económica por derechos o regalías derivados de los usos antes mencionados.

DOCUMENTO FIRMADO

- Cualquier documento o trámite adicional al pasaporte o visa, que sea necesario para ingresar al destino, es responsabilidad del Distribuidor Independiente y/o su acompañante.

POLÍTICAS Y CONDICIONES SUJETAS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO.



Bono Viaje a Japón (Doble Diamante) Condiciones:

- El Distribuidor Independiente debe calificar por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo (PdL) consecutivos en cualquiera de los niveles de Doble Diamante o superior
- El Distribuidor Independiente debe asistir a la capacitación de Inmersión de Poder y Diplomados que se hayan celebrado en su país y a los que haya tenido derecho desde el momento en que calificó a Rango y hasta el momento de la fecha del Viaje a Japón.
- El Distribuidor Independiente no puede estar en periodo de prueba, suspensión temporal o bajo investigación por parte del Comité de Ética y Asuntos Legales de Sanki.

Ejemplos de calificación

Calificado a Doble Diamante o Superior
No Calificado a Doble Diamante o Superior

Ejemplo 1

PDL1	PDL2	PDL3
No ganas Bono Japón		

Ejemplo 2

PDL1	PDL2	PDL3
Si ganas Bono Japón		

Ejemplo 3

PDL1	PDL2	PDL3
Si ganas Bono Japón		

Políticas Bono Viaje a Japón:

- El Distribuidor Independiente deberá tener pasaporte y visa vigentes en la fecha en que se vaya a realizar el viaje.
- El Bono Viaje a Japón se gana una sola vez, este bono no se repite.
- El Bono Viaje a Japón es para el Distribuidor Independiente y una persona más compartiendo habitación. Incluye avión para ambos viajeros saliendo del aeropuerto de la ciudad seleccionada por la compañía para cada país. Los gastos de traslado al aeropuerto seleccionado por la Compañía para el viaje a Japón corren por parte del Distribuidor Independiente.
- El Bono Viaje a Japón no es transferible ni canjeable, aplica para el siguiente viaje programado y si el Distribuidor Independiente decide no asistir perderá el viaje a no ser que compruebe las circunstancias que lo imposibilitan para realizar el viaje y notifique a la Compañía antes de que dicho viaje sea pagado.
- La compañía selecciona y define las fechas del viaje.
- El viaje tiene una duración mínima de 8 días y 7 noches.
- En el caso de que el Distribuidor Independiente decida ser acompañado por más de una persona, este deberá notificar a la compañía con 30 días de anticipación y deberá cubrir los gastos totales de los viajeros extras.
- El Bono Viaje a Japón incluye actividades programadas por la Compañía para el Distribuidor Independiente y un acompañante exclusivamente y no contempla la inclusión de acompañantes extras.
- Los gastos extras generados tales como: alimentación, seguros de viaje, entretenimiento, compras, gastos médicos, traslados, exceso de equipaje entre otros, corren por cuenta del Distribuidor Independiente.
- Cualquier cambio realizado en el itinerario de viaje por parte del Distribuidor Independiente es responsabilidad del mismo, así como los gastos extras que se generen por dichos cambios. Por ejemplo: salidas anticipadas o regresos posteriores, modificaciones de hospedaje por tipo de habitación, cambios de fechas, etc.
- Para que el Distribuidor Independiente confirme su viaje deberá enviar firmados los documentos que le proporciona la Compañía donde se establecen

las bases del Bono Viaje a Japón, la carta de Deslinde de Responsabilidades, la carta de aceptación del viaje y finalmente las copias de pasaporte y visa de él/ella y su acompañante al correo de eventos definido para cada país. En caso de que el Distribuidor Independiente y/o su acompañante no cuente con alguno de estos documentos, el Distribuidor Independiente deberá iniciar el trámite bajo su entera responsabilidad. Mientras estos documentos no sean entregados a la Compañía, no se iniciarán las reservaciones para el viaje con el riesgo de incremento de tarifas y/o falta de espacio en aviones y hoteles.

- En caso de que la visa no sea tramitada a tiempo y el Distribuidor Independiente y/o su acompañante desee realizar un viaje en vuelo directo al destino, la diferencia del costo del viaje (si la hubiera) deberá ser cubierta por el Distribuidor Independiente. Esto aplica cuando el viaje seleccionado por la empresa incluye escala en Estados Unidos.
- La Compañía podrá usar la voz e imagen del Distribuidor Independiente y/o su acompañante de cualquier manera y en cualquier momento, ya sea parcial o totalmente, en cuanto a todo lo relacionado con la generación de noticias, levantamiento de imágenes, videos, audios, comunicados en medios impresos, digitales, de internet y/o de redes sociales para promoción, mercadotecnia, información y participación del Bono Viaje a Japón que la compañía realiza en cada viaje, renunciando el Distribuidor Independiente y su acompañante al cobro de cualquier cantidad económica por derechos o regalías derivados de los usos antes mencionados.

DOCUMENTO FIRMADO

- Cualquier documento o trámite adicional al pasaporte o visa, que sea necesario para ingresar al destino es responsabilidad del Distribuidor Independiente y/o su acompañante.

POLÍTICAS Y CONDICIONES SUJETAS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO.



Bono Auto Top (Triple Diamante)

Condiciones para calificar:

- El Distribuidor Independiente debe calificar por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo (PdL) consecutivos en cualquiera de los Rangos de Triple Diamante o superior indistintamente para gozar del derecho al Bono Auto Top.
- El Distribuidor Independiente debe asistir a las capacitaciones de Inmersión de Poder y Diplomados que se hayan celebrado en su país y a los que se haya tenido derecho desde el momento en que calificó a Rango y hasta el momento de la entrega del pago inicial del Bono Auto Top.
- El Distribuidor Independiente no puede estar en periodo de prueba, suspensión temporal o bajo investigación por parte del Comité de Ética y Asuntos Legales de Sanki.

Opciones de Bono Auto Top:

El Distribuidor Independiente puede optar por cualquiera de las siguientes dos opciones:

Opción 1. Bono económico para adquisición obligatoria de Auto Top (leasing o crédito)

- Al calificar por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo consecutivos el Distribuidor Independiente obtiene el derecho al pago inicial para el bono Auto Top.
- A partir del pago Inicial se tendrá derecho al pago de 35 mensualidades consecutivas al recalificar cada PdL al Rango Triple Diamante o superior. Cada calificación a Rango Triple Diamante o superior da derecho a dos mensualidades que se pagarán de acuerdo a las fechas establecidas para este fin en el calendario de Bonos Auto publicado en el Manual del Distribuidor Independiente vigente en la calificación.
- Las mensualidades sin pago por falta de calificación cuentan en el consecutivo de las 35 mensualidades.
- La mensualidad será fija para el Distribuidor Independiente durante las 35 mensualidades y la cantidad podrá ser ajustada para nuevos ganadores.
- En caso de que un Distribuidor Independiente que esté dentro del periodo de sus 35 mensualidades del Bono Estilo de Vida califique al Bono Auto Top (Triple Diamante o superior) se le pagarán las mensualidades de los dos bonos. Condición: los Periodos de Liderazgo que se contabilizan para calificar al Bono Auto Top no pueden ser los mismos Periodos de Liderazgo para calificar al Bono Viaje a París, Bono Viaje a Japón, Bono Estilo de Vida, Bono Viaje a Dubái o Bono Rolex.
- El importe del pago inicial correspondiente al país de tu inscripción es:
 - Para Distribuidores Independientes inscritos en México \$60,000 MXP**
 - Para Distribuidores Independientes inscritos en Colombia \$10,000,000 COP**
 - Para Distribuidores Independientes inscritos en USA \$3,600 USD**
 - Para Distribuidores Independientes inscritos en Perú S/ 10,000PEN**
- El importe de las mensualidades correspondiente al país de tu inscripción es:
 - Para Distribuidores Independientes inscritos en México \$15,000 MXP**
 - Para Distribuidores Independientes inscritos en Colombia \$2,500,000 COP**
 - Para Distribuidores Independientes inscritos en USA \$850 USD**
 - Para Distribuidores Independientes inscritos en Perú S/ 2,500 PEN**

Opción 2. Bono económico sin obligación de adquisición de auto top.

- Esta opción da derecho a recibir 36 mensualidades sin la obligación de adquirir un auto (No incluye pago Inicial)
 - Al calificar por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo consecutivos el Distribuidor Independiente obtiene el derecho al pago de 36 mensualidades consecutivas al recalificar cada PdL. Cada calificación a Rango Triple Diamante o superior da derecho a dos mensualidades que se pagarán de acuerdo a las fechas establecidas para este fin en el calendario de Bonos Auto publicado en el Manual del Distribuidor Independiente vigente en la fecha de calificación.
- Las mensualidades sin pago por falta de calificación cuentan en el consecutivo de las 36 mensualidades.
- La mensualidad será fija para el Distribuidor Independiente durante las 36 mensualidades y la cantidad podrá ser ajustada solo para nuevos ganadores.

- **Tarifa aplicable a partir del 2018 y sujeta a cambios sin previo aviso. Las tarifas no incluyen el cálculo de impuestos.**

Calificado a Triple Diamante o Superior	No Calificado a Triple Diamante o Superior
1. ¿El paciente es capaz de comprender y seguir instrucciones? 2. ¿El paciente es capaz de tomar decisiones sobre su salud? 3. ¿El paciente es capaz de comunicarse efectivamente con el personal de salud? 4. ¿El paciente es capaz de manejar el estrés y la ansiedad? 5. ¿El paciente es capaz de manejar el dolor? 6. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad crónica? 7. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad aguda? 8. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad terminal? 9. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad mental? 10. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad infecciosa? 11. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad cardiovascular? 12. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad respiratoria? 13. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad renal? 14. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad hepática? 15. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad endocrina? 16. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad hematológica? 17. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad oncológica? 18. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad neurológica? 19. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad musculoesquelética? 20. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad dermatológica? 21. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad oftalmológica? 22. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad otorrinolaringológica? 23. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad urológica? 24. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad ginecológica? 25. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad pediátrica?	1. ¿El paciente es capaz de comprender y seguir instrucciones? 2. ¿El paciente es capaz de tomar decisiones sobre su salud? 3. ¿El paciente es capaz de comunicarse efectivamente con el personal de salud? 4. ¿El paciente es capaz de manejar el estrés y la ansiedad? 5. ¿El paciente es capaz de manejar el dolor? 6. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad crónica? 7. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad aguda? 8. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad terminal? 9. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad mental? 10. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad infecciosa? 11. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad cardiovascular? 12. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad respiratoria? 13. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad renal? 14. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad hepática? 15. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad endocrina? 16. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad hematológica? 17. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad oncológica? 18. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad neurológica? 19. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad musculoesquelética? 20. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad dermatológica? 21. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad oftalmológica? 22. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad otorrinolaringológica? 23. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad urológica? 24. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad ginecológica? 25. ¿El paciente es capaz de manejar la enfermedad pediátrica?

PDL1	PDL2	PDL3
No ganas Bono Auto Top		

PDL1	PDL2	PDL3
Si ganas Bono Auto Top		

PDL1	PDL2	PDL3
Si ganas Bono Auto Top		

Calificado a Triple Diamante o Superior
No Calificado a Triple Diamante o Superior

PDL1	PDL2	PDL3	PDL4	PDL5	PDL6	PDL7	PDL8	PDL9	PDL10	PDL11
CALIFICACIÓN			PI	M	M	M	M	M	X	X
PDL12	PDL13	PDL14	PDL15	PDL16	PDL17	PDL18	PDL19	PDL20	PDL21	
M	M	M	M	M	X	X	M	M	M	M

Políticas para mantener el derecho al Bono Auto Top:

OPCIÓN 1

- El Distribuidor Independiente deberá solicitar el leasing o Crédito en la agencia de su preferencia y de la marca y modelo de su elección.
- El Bono Auto Top te da derecho a recibir el pago inicial y las mensualidades por el Periodo de Liderazgo calificado.
- El convenio y contrato del auto deberá celebrarse entre la agencia (previamente seleccionada por el Distribuidor Independiente) y el Distribuidor Independiente directamente.
- Trámites y pagos relacionados a placas, registro y/o cualquier pago de las entidades gubernamentales estarán a cargo del Distribuidor Independiente.
- La compañía se obliga a realizar el depósito del pago inicial y las mensualidades correspondientes al Periodo de Liderazgo calificado directamente en la cuenta del Distribuidor Independiente en tiempo y forma según el calendario definido por Sanki. La obligación de realizar el pago a la agencia contratada recae única y exclusivamente en dicho Distribuidor Independiente.
- El incumplimiento por parte de la compañía la obliga a cubrir los costos que esta situación genere por parte de la agencia seleccionada. No será así en los casos en que el Distribuidor Independiente incumpla con la agencia contratada y se compruebe que la compañía realizó el depósito al Distribuidor Independiente en el tiempo y la forma convenida. En este caso, el Distribuidor Independiente se hará cargo totalmente de los costos generados por dicha situación con la agencia seleccionada.
- La compañía no será deudor solidario ni aval del Distribuidor Independiente.
- En el supuesto caso en que el Distribuidor Independiente no cumpla con el pago correspondiente en la agencia contratada y le sea retirado el auto por parte de dicha agencia, se perderá la posibilidad de recibir el Bono AutoTop por parte de la compañía y los costos contratados por la devolución del automóvil deberán ser cubiertos por el Distribuidor Independiente.
- El Distribuidor Independiente deberá enviar al correo electrónico de etica-asuntoslegales@sankiglobal.com el formato de solicitud de Bono Auto Top con los documentos requeridos para que la compañía programe el pago inicial y las mensualidades correspondientes, los cuales se realizarán según el calendario establecido por la compañía.
- El reconocimiento oficial de la entrega del auto se llevará a cabo en los eventos de Aniversario o Summits nacionales y/o regionales realizados por la Compañía, el Distribuidor Independiente tiene la obligación de Asistir al evento a recibir el reconocimiento.
- El Distribuidor Independiente puede elegir la opción de un leasing o un crédito de un monto superior al establecido por la compañía siempre y cuando este asuma el diferencial en el pago inicial y las mensualidades.

En este caso, la compañía únicamente le depositará el monto para el pago inicial y las mensualidades establecidas en el Manual Básico del Distribuidor Independiente vigente en la fecha de calificación al Bono Auto Top.

- En el supuesto caso en que el Distribuidor Independiente decida devolver y/o vender el auto antes de que termine el leasing, este tendrá que resolverlo directamente con la agencia contratada y cubrir los costos que dicha situación generó para la agencia seleccionada, además es sumamente importante notificar a la compañía para que sea suspendido el pago del Bono Auto Top.
- Para tener derecho y conservar al Bono Auto Top, además de reunir las condiciones para calificar, el automóvil deberá portar una calcomanía entregada por la compañía en la parte trasera (cajuela) del automóvil en cuestión por el tiempo de vigencia del Bono Auto Top. En caso de incumplir esta condición, se suspenderá el derecho al Bono Auto Top y se podrá recuperar este derecho cuando la compañía pueda comprobar que nuevamente se cumple con dicha condición. Las mensualidades no pagadas por el incumplimiento de esta condición contarán en el consecutivo de las 35 mensualidades del Bono Auto Top.
- Al término del leasing o crédito, la decisión de continuar con un nuevo convenio por un modelo más reciente, ampliar, renegociar, devolver o realizar el pago final para adjudicar el automóvil, recae enteramente en el Distribuidor Independiente.
- En caso de que el pago inicial y/o las mensualidades aumenten por la situación crediticia del Distribuidor Independiente, deberá pagar las diferencias con la agencia seleccionada. La compañía solo se limitará a cubrir los montos establecidos, tanto para el pago inicial como para las 35 mensualidades.
- En caso de accidente, los gastos de deducible y cualquier adicional que se genere (como realizar nuevamente el pago inicial), deberán ser cubiertos por el Distribuidor Independiente. En este caso, la compañía únicamente continuará pagando la mensualidad correspondiente.

El Distribuidor Independiente se compromete a prestar su auto a la compañía para ser exhibido en los eventos de la misma.

El Distribuidor Independiente deberá utilizar el auto obtenido con este bono en todos los eventos oficiales de la Compañía en los que le sea posible por condiciones de tiempo y distancia.

El Distribuidor Independiente deberá mantener el auto obtenido con este bono en las mejores condiciones de limpieza y mantenimiento debido a que exhibe al mismo tiempo la imagen de la Compañía.

OPCIÓN 2

- El Bono Auto Top te da derecho a recibir 36 mensualidades por el Periodo de Liderazgo calificado.
- La compañía se obliga a realizar el depósito de las mensualidades correspondientes al Periodo de Liderazgo

- calificado directamente en la cuenta del Distribuidor Independiente en tiempo y forma según el calendario definido por Sanki.
- El Distribuidor Independiente deberá enviar al correo electrónico de etica-asuntoslegales@sankiglobal.com el formato de solicitud de Bono de Auto Top con los documentos requeridos para que la compañía programe el pago de las mensualidades correspondientes, las cuales se realizarán según el calendario establecido por la compañía.

- El reconocimiento oficial de la entrega del Bono Auto Top se llevará a cabo en los eventos de Aniversario o Summits nacionales y/o regionales realizados por la Compañía, el Distribuidor Independiente tiene la obligación de Asistir al evento a recibir el reconocimiento.

POLÍTICAS Y CONDICIONES SUJETAS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO.

Notas:

- El derecho al Bono Auto Top se gana una sola vez, este bono no se repite.
- El pago se realiza de acuerdo al calendario adjunto cada que el Distribuidor Independiente califique a Triple Diamante o superior.

	Mes de Pago
PDL 1	Abril Mayo
PDL 2	Junio Julio
PDL 3	Agosto Septiembre
PDL 4	Octubre Noviembre
PDL 5	Diciembre Enero
PDL 6	Febrero Marzo

- El monto de las mensualidades es fijo
- El Distribuidor Independiente no puede cambiar la opción de Bono Auto Top elegida.



Bono Viaje a Dubái (Embajador)

Condiciones para calificar:

- El Distribuidor Independiente debe calificar por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo (PdL) consecutivos en cualquiera de los niveles de Embajador o Superior.
- El Distribuidor Independiente debe asistir a las capacitaciones de Inmersión de Poder y Diplomados que se hayan celebrado en su país y a los que se haya tenido derecho desde el momento en que calificó a Rango y hasta el momento del viaje a Dubái.
- El Distribuidor Independiente no puede estar en periodo de prueba, suspensión temporal o bajo investigación por parte del Comité de Ética y Asuntos Legales de Sanki.

Ejemplos de calificación
Políticas Bono Viaje a Dubái:

Calificado a Embajador o Superior
No Calificado a Embajador o Superior

Ejemplo 1

PDL1	PDL2	PDL3
No ganas Bono Dubái		

Ejemplo 2

PDL1	PDL2	PDL3
Si ganas Bono Dubái		

Ejemplo 3

PDL1	PDL2	PDL3
Si ganas Bono Dubái		

- El Distribuidor Independiente deberá tener pasaporte y visa Vigentes en la fecha en que se vaya a realizar el viaje.
- El Bono Viaje a Dubái se gana una sola vez, este bono no se repite.
- El Bono Viaje a Dubái es para el Distribuidor Independiente y una persona más compartiendo habitación. Incluye avión para ambos viajeros, saliendo del aeropuerto de la ciudad seleccionada por la compañía para cada país. Los gastos de traslado al aeropuerto seleccionado por la Compañía para el viaje a Dubái corren por parte del Distribuidor Independiente.
- El Bono Viaje a Dubái no es transferible ni canjeable, aplica para el siguiente viaje programado y si el Distribuidor Independiente decide no asistir perderá el viaje a no ser que compruebe las circunstancias que lo imposibilitan para realizar el viaje y notifique a la Compañía antes de que dicho viaje sea pagado.
- La compañía selecciona y define las fechas del viaje.
- El viaje tiene una duración mínima de 8 días y 7 noches.
- En el caso de que el Distribuidor Independiente decida ser acompañado por más de una persona, deberá notificar a la compañía con 30 días de anticipación y deberá cubrir los gastos totales de los viajeros extras.
- El Bono Viaje a Dubái incluye actividades programadas por la Compañía para el Distribuidor Independiente y un acompañante exclusivamente y no contempla la inclusión de acompañantes extras.
- Los gastos extras generados tales como: alimentación, seguros de viaje, entretenimiento, compras, gastos médicos, traslados, exceso de equipaje entre otros, corren por cuenta del Distribuidor Independiente.
- Cualquier cambio realizado en el itinerario de viaje por parte del Distribuidor Independiente es responsabilidad del mismo, así como los gastos extras que se generen por dichos cambios. Por ejemplo: salidas anticipadas o regresos posteriores, modificaciones de hospedaje por tipo de habitación, cambios de fechas, etc.
- Para que el Distribuidor Independiente confirme su viaje deberá enviar firmados los documentos que le proporciona la Compañía donde se establecen las bases del Bono Viaje a Dubái, la carta de Deslinde de Responsabilidades, la carta de aceptación del viaje y finalmente las copias de pasaporte y visa de él/ella y su acompañante al correo de eventos definido para cada país. En caso de que el Distribuidor Independiente y/o su acompañante no cuenten con alguno de estos documentos, el Distribuidor Independiente deberá iniciar el trámite bajo su entera responsabilidad.

Mientras tanto estos documentos no sean entregados a la Compañía, no se iniciarán las reservaciones para el viaje con el riesgo de incremento de tarifas y/o falta de espacio en aviones y hoteles.

- En caso de que la visa no sea tramitada a tiempo y el Distribuidor Independiente y/o su acompañante desee realizar un viaje en vuelo directo al destino, la diferencia del costo del viaje (si la hubiera) deberá ser cubierta por el Distribuidor Independiente. Esto aplica cuando el viaje seleccionado por la empresa incluye escala en Estados Unidos.
- La Compañía podrá usar la voz e imagen del Distribuidor Independiente y/o su acompañante de cualquier manera y en cualquier momento, ya sea parcial o totalmente, en cuanto a todo lo relacionado con la generación de noticias, levantamiento de imágenes, videos, audios, comunicados en medios impresos, digitales, de internet y/o de redes sociales para promoción, mercadotecnia,

información y participación del viaje a Dubái que la compañía realiza en cada viaje, renunciando el Distribuidor Independiente y su acompañante al cobro de cualquier cantidad económica por derechos o regalías derivados de los usos antes mencionados.

DOCUMENTO FIRMADO

- Cualquier documento o trámite adicional al pasaporte o visa, que sea necesario para ingresar al destino es responsabilidad del Distribuidor Independiente y/o su acompañante.

POLÍTICAS Y CONDICIONES SUJETAS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO.



Bono Rolex (Embajador Corona)

Condiciones:

- El Distribuidor Independiente debe calificar por primera vez dos de tres Periodos de Liderazgo (PdL) consecutivos en el nivel de Embajador Corona.
- El Distribuidor Independiente debe asistir a las capacitaciones de Inmersión de Poder y Diplomados que se hayan celebrado en su país y a los que se haya tenido derecho desde el momento en que calificó al Rango y hasta el momento de la entrega de Bono Rolex.
- El Distribuidor Independiente no puede estar en periodo de prueba, suspensión temporal o bajo investigación por parte del Comité de Ética y Asuntos Legales de Sanki.

Ejemplo de calificación:

Calificado a Embajador Corona		
No Calificado a Embajador Corona		
Ejemplo 1		
PdL1	PdL2	PdL3
No ganas Bono Rolex		
Ejemplo 2		
PdL1	PdL2	PdL3
Si ganas Bono Rolex		
Ejemplo 3		
PdL1	PdL2	PdL3
Si ganas Bono Rolex		

Políticas Bono Rolex:

- El Bono Rolex se entrega una sola vez, este bono no se repite.
- El Bono Rolex es para el Distribuidor Independiente y su pareja.
- El Bono Rolex no es transferible ni canjeable.
- La compañía selecciona el modelo Rolex a entregar.
- El reconocimiento oficial de la entrega del Bono Rolex se llevará a cabo en los eventos de Aniversario o Summits nacionales y/o regionales realizados por la Compañía, el Distribuidor Independiente tiene la obligación de asistir al evento a recibir el reconocimiento.
- La Compañía podrá modificar en cualquier momento las bases del Bono Rolex debido a los cambios que puedan ocurrir en las condiciones económicas y de mercado que fueron tomadas en cuenta para definir las bases y calcular las cantidades del mismo. También podrá modificar el tipo, marca y modelo de Reloj que se entrega.



*Las imágenes representan un ejemplo y pueden variar.

8. Bono de Avance de Rango

El Bono de Avance de Rango es un incentivo para que logres los primeros Rangos del Bono de Liderazgo, ¡y puedas ganar bonos extras!

El Bono de Avance de Rango es un Bono Residual.

¿Cuáles son los requisitos de calificación?

- 1. Ser Distribuidor Independiente Sanki al haber pagado una Membresía previo a la inscripción de tus nuevos Distribuidores Independientes y Clientes.
- 2. Estar calificado para Bonos Residuales.
- 3. Haber cumplido los requisitos para calificar al Rango de Bronce, Plata u Oro dentro de los primeros dos Periodos de Liderazgo.

¿Dónde puedo verlo en MyConnect?

En el menú “Tablero” verifica si lograste el Rango Bronce, Plata u Oro dentro de tus dos primeros Periodos de Liderazgo.

¿Cómo y cuándo me lo pagan?

El valor del bono es fijo y se paga junto con los Bonos de Liderazgo; es decir, se calcula por PdL y se paga dos Ciclos después al cierre del Periodo de Liderazgo (PdL). Este bono no es acumulable en el mismo PdL; se paga el máximo bono que hayas alcanzado en tu primer PdL y el que hayas alcanzado en tu segundo PdL superior al alcanzado en tu primer PdL.
El bono de Avance de Rango se paga sólo una vez por cada rango.

Los valores del bono se definen por país y Rango según la siguiente tabla:

AVANCE DE RANGO				
RANGO	MXP	USD	COP	PE
Bronce	\$3,000	\$180	\$500,000	S/ 500
Plata	\$8,000	\$400	\$1,200,000	S/ 1400
Oro	\$15,000	\$700	\$2,100,000	S/ 2600

Importante:

Para calificar y ser elegible a recibir los bonos residuales, debes asegurarte de patrocinar al menos un Cliente en línea con 50 puntos en tus primeros 52 ciclos.

Ejemplo:

Si en tu primer Periodo de Liderazgo calificas a Bronce y en el segundo calificas a Oro ganas:

	México	PdL1	Bronce	\$3,5000 MXP
		PdL2	Oro	\$15,000 MXP
		Total		\$18, 000 MXP

	Colombia	PdL1	Bronce	\$500,00 COP
		PdL2	Oro	\$2,100,000 COP
		Total		\$2,600,00 COP

	USA	PdL1	Bronce	\$180 USD
		PdL2	Oro	\$700 USD
		Total		\$880 USD

	PERÚ	PdL1	Bronce	S/ 500 PEN
		PdL2	Oro	S /2,600 PEN
		Total		S/ 3,100 PEN

Si en tu primer Periodo de Liderazgo calificas a Plata y en el segundo calificas a Oro ganas:

	México	PdL1	Plata	\$8,000 MXP
		PdL2	Oro	\$15,000 MXP
		Total		\$23,000 MXP

	Colombia	PdL1	Plata	\$1,200,000 COP
		PdL2	Oro	\$2,100,000 COP
		Total		\$3,300,000 COP

	USA	PdL1	Plata	\$400 USD
		PdL2	Oro	\$700 USD
		Total		\$1,100 USD

	PERÚ	PdL1	Plata	S/ 1,400 PEN
		PdL2	Oro	S/ 2,600 PEN
		Total		S/ 4,000 PEN

Si en tu primer Periodo de Liderazgo calificas a Oro y en el segundo re calificas a Oro ganas:

	México	PdL1	Oro	\$15,000 MXP
		PdL2	Oro	-
		Total		\$15,000 MXP

	Colombia	PdL1	Oro	\$2,100,000 COP
		PdL2	Oro	-
		Total		\$2,100,000 COP

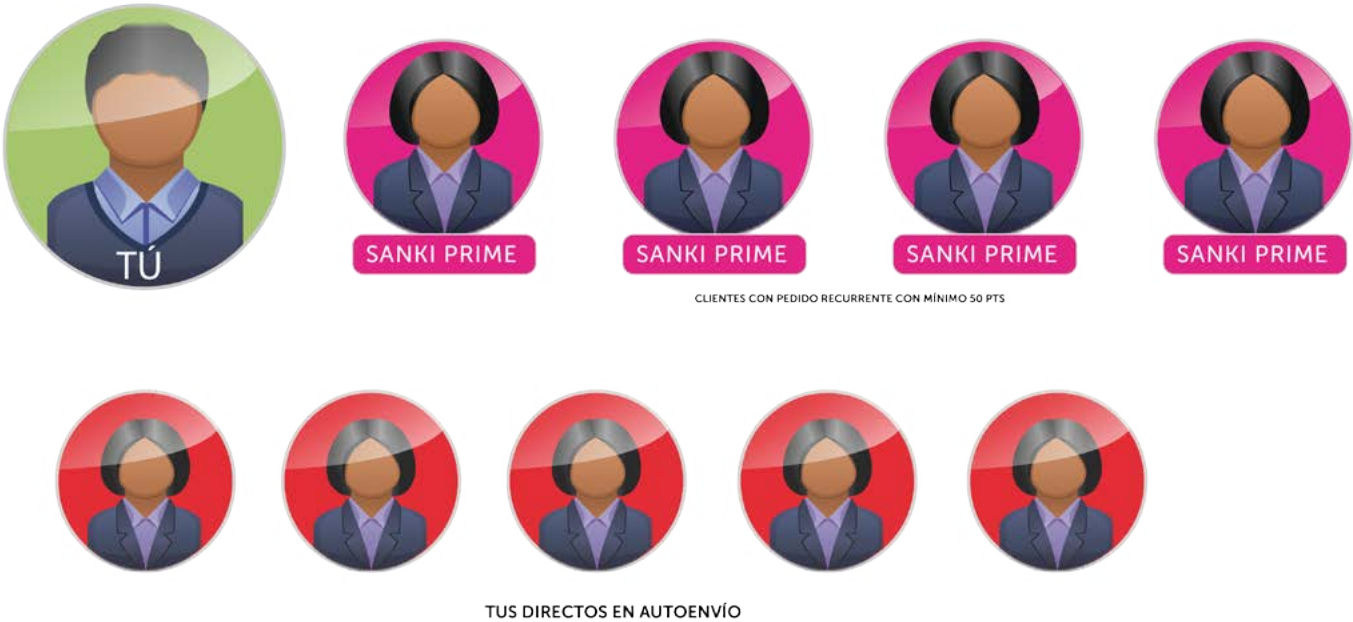
	USA	PdL1	Oro	\$700 USD
		PdL2	Oro	-
		Total		\$700 USD

	PERÚ	PdL1	Oro	S/ 2,600 PEN
		PdL2	Oro	S/ 0 PEN
		Total		S/ 2,600 PEN

* El valor de los Rangos mostrado para el ejemplo está tomado del promedio del valor pagado durante el 2016. El ejemplo mostrado tiene fines de capacitación únicamente; la cantidad mostrada puede variar y depende exclusivamente de tu capacidad de construir una red de Distribuidores y Clientes activos.

PROMOCIÓN BONO DIRECTOS EN AUTOENVÍO

- Incrementa tu base de clientes prime con pedido recurrente y distribuidores directos activos con autoenvío y recibe importantes bonos cada periodo personal
- Ganas más con más directos y más rango



RANGO CALIFICADO EN EL PERIODO DE LIDERAZGO ANTERIOR	DIRECTOS EN AUTOENVÍO PAGADO DENTRO DE TU PERIODO DE LIDERAZGO PERSONAL	MÉXICO		USA		COLOMBIA		PERÚ	
SIN RANGO	5	MXN	1,500	USD	75	COP	300.000	PEN	300
SIN RANGO	15	MXN	5,000	USD	250	COP	1'000.000	PEN	1.000
BRONCE O SUPERIOR	25	MXN	10,000	USD	500	COP	2'000.000	PEN	2.000
PLATA O SUPERIOR	50	MXN	20,000	USD	1,000	COP	4'000.000	PEN	4.000
ORO O SUPERIOR	90	MXN	50,000	USD	2,500	COP	10'000.000	PEN	10.000
PLATINO O SUPERIOR	130	MXN	100,000	USD	5,000	COP	20'000.000	PEN	20.000

REQUISITOS

- Mantener Activo tu Autoenvío
- Calificar en el Periodo de Liderazgo anterior el Rango mínimo requerido para los escalones 3 al 6
- El pago de tu Bono se relizará una vez haya cerrado tu periodo personal, al Ciclo siguiente.

La siguiente tabla resume los requisitos del Plan de Compensación de Sanki.

REQUISITOS		Membresía	Autoenvío	Pack de inicio	50 PtV	300 PtV	2 Directos en plenas diferentes con 50PtV	PtG del rango a Calificar	Balance lado menor 30% del PtG del rango a Calificar	Calificar a Rango
PERIODICIDAD		Única	Cada PP	Única	Cada PP	cada PdL				
Bonos Lineales	Clientes	Comercialización	✓							
		Bono por Diferencial de Precio	✓							
		Producto Gratis "1x3=0"	✓	✓						
	Equipo	Bono de Patrocinio	✓							
Patrocinar al menos un cliente en línea con 50 puntos en tus primeros 52 ciclos										
Bonos Residuales	Red	Bono Pares	✓		✓					
		Coaching Bonus	✓		✓					
	Liderazgo	Bonos de Liderazgo	✓			✓	✓	✓	✓	
		Bono por Avance de Rango (Bronce Plata Oro)	✓			✓	✓	✓	✓	Primeros 2 PdL
Premios	Incentivos y Bonos Especiales	Bono Estilo de Vida	✓			✓	✓	✓	✓	Calificar 2 de 3 PdL consecutivos a Platino
		Viaje a París	✓			✓	✓	✓	✓	Calificar 2 de 3 PdL consecutivos a Diamante
		Viaje A Japón	✓			✓	✓	✓	✓	Calificar 2 de 3 PdL consecutivos a Doble Diamante
		Bono Auto TOP	✓			✓	✓	✓	✓	Calificar 2 de 3 PdL consecutivos a Triple Diamante
		Viaje a Dubai	✓			✓	✓	✓	✓	Calificar 2 de 3 PdL consecutivos a Embajador
		Bono Rolex	✓			✓	✓	✓	✓	Calificar 2 de 3 PdL consecutivos a Embajador Corona

- **PtV=Puntos de venta:** es la suma de los puntos de tus consumos personales y los consumos de los Clientes en línea (SANKI Y SANKI PRIME).
- **PP=Periodo Personal:** es la medida de tiempo que cada Distribuidor Independiente tiene para calificar a bonos residuales, se compone de cuatro ciclos.
- **PdL=Periodo de Liderazgo:** es la unidad de tiempo específica formada por un determinado número de ciclos que los Distribuidores independientes tienen para calificar a rango.
- **PtG=Puntos de grupo:** es la suma de los puntos de los consumos de toda tu comunidad de Distribuidores y sus Clientes más los puntos de tus consumos personales y de tus Clientes.
- Sanki no garantiza los ingresos, ya que tales declaraciones pueden ser engañosas. Su éxito depende de sus esfuerzos, compromiso, habilidades individuales y de liderazgo y de cómo efectivamente apliquen estas cualidades. Por favor vea la declaración de divulgación anual de ingreso de Sanki.
- Para mayores detalles favor consultar el Manual Básico del Distribuidor Independiente.



MEX.

Av. Constituyentes #908,
Col. Lomas Altas, C.P. 11950,
Ciudad de México, México.



U.S.A.

105 N. Pecos Rd Suite #140,
Henderson, Nevada 89074,
United States.



COL.

Wework Cra. 11b #99-25,
Bogotá D.C. Colombia.



PE.

Wework Jockey Plaza Piso 3.
Av. Javier Prado Este 4200,
Lima 15023, Perú.

sanki mayor®
IN-VIVO INNOVATIONS LTD.



FRA.

Genepole, 5 Rue Henri
Desbruères, 91030
Evry Cedex.



JAP.

MI Kanaya Bldg. 5F, 4-11-3
Hatchobori, Chuo-ku, Tokyo
104-0032 Japón.

55 2629 9829 (Ciudad de México y Área Metropolitana)
800 SANKI MX (72654 69) (Interior de la República)
1 855 55 SANKI (72654) (USA)
601 344 17 11 (COL)
(1) 643 33 22 (PE)

WWW.SANKIGLOBAL.COM