

Club de Fundadores



En la fase inicial de un nuevo mercado o región, los Distribuidores Independientes que cumplan con los estándares de venta y todos los requisitos específicos de este programa, tienen la oportunidad de pertenecer al Club de Fundadores del mercado y obtener los beneficios que el programa ofrece.

Para dōTERRA Ecuador, los primeros 20 Distribuidores Independientes que califiquen para este programa, se convertirán en miembros fundadores de Ecuador y compartirán 1/20 del 1% del volumen comisionable total de la región en un año calendario.

Este es un bono perpetuo, siempre y cuando el Distribuidor Independiente mantenga el rango y los requisitos de permanencia del programa.

REQUISITOS DEL PROGRAMA CLUB DE FUNDADORES EN ECUADOR*:

- La cuenta del Distribuidor Independiente debe estar en buen estado con la compañía. Este punto se refiere a ser respetuoso y estar sujeto a las políticas de dōTERRA.
- El Distribuidor Independiente debe alcanzar el rango mínimo de Oro.
 - Debe tener en Ecuador 3 líneas descendentes (verticales) inscritas personalmente y ser su patrocinador de inscripción (Enroller).
 - Cada línea descendente (vertical) debe tener un volumen de organización de 5,000 puntos y mantener el rango mínimo de Premier.
 - El 90% del volumen de venta de cada línea descendente (vertical), debe estar en Ecuador.
- El aspirante a ser fundador debe cumplir con los requisitos de volumen y de líneas 10 de los 12 meses en un año calendario.
 - Este requisito se debe cumplir cada año.
 - Durante el primer año de calificación del Distribuidor aspirante, los primeros 3 meses de calificación deben ser de forma consecutiva.
 - › Estos 3 meses se consideran como meses de precalificación.
 - dōTERRA le da al miembro Fundador 2 meses de gracia en un año calendario completo (enero-diciembre).

Ejemplos:

- › Si en el año el Distribuidor Independiente cumplió con sus meses de precalificación en enero, febrero y marzo, tendrá que mantener el volumen de ventas y las líneas requeridas en el programa de Fundadores de Ecuador por 7 meses adicionales dentro de los 9 meses que quedan en el año calendario.
 - › Si en el año el Distribuidor Independiente cumplió con sus meses de precalificación en marzo, abril y mayo, no contará con meses de gracia y debe cumplir consecutivamente con los requisitos del programa y volumen de ventas los últimos 7 meses del año - o sea, de junio a diciembre. Esta misma regla se aplica para la precalificación de abril en adelante.
- Para mantener la calificación como Fundador y obtener los beneficios que el programa le brinda, el Distribuidor Independiente deberá cumplir las bases establecidas por la empresa al inicio de cada año calendario; al no hacerlo, pierde su permanencia en el Club de Fundadores.

*La empresa se reserva el derecho a realizar ajustes a las bases o requisitos del programa de Club de Fundadores para Ecuador .

POLÍTICAS DEL PROGRAMA CLUB DE FUNDADORES

- Para cualquier mercado, dōTERRA puede imponer otros requisitos del Club de Fundadores según sea razonable o necesario. Estos pueden incluir requisitos de desempeño tales como el logro de un bono de Poder de Tres o requerir que un Fundador demuestre actividad en la región. "Actividad" se puede definir específicamente con requisitos relacionados con áreas como: tutorías, inscripciones personales y desarrollar individuos, organizar y tener reuniones, o asistir a eventos.
- Para que un Distribuidor Independiente pueda calificar como Fundador, éste debe ser la persona registrada como dueño/a de la cuenta. Posiciones que se construyan por un familiar o amigo en el nombre del dueño/a de la cuenta no se consideran como un Fundador.
- Cualquier distribuidor que obtenga el rango de Oro por medio de la compra de volumen para calificar, no puede ser considerado como Fundador, solo se puede calificar como Fundador a través del volumen de producto legítimo o el consumo de un Distribuidor Independiente.
- Un Distribuidor Independiente puede calificar para obtener una (1) posición de Fundador en más de un mercado, siempre y cuando cumpla con los requisitos en cada mercado.

REQUISITOS DE PROGRESO CONTINUO

- Se espera que cada Distribuidor Independiente que califique como Fundador siga creciendo su organización dōTERRA y ayude a otros Distribuidores a hacer lo mismo. Como el mercado se expande y madura, se espera que los miembros del Club de Fundadores de ese mercado maduren y crezcan su negocio también. Por lo tanto, nuevos requisitos de progreso continuo pueden ser anunciados y aplicarse al Club de Fundadores del mercado. Además, los requisitos del Club de Fundadores pueden variar de un mercado a otro. Por ejemplo, en los Estados Unidos el rango inicial fue Oro, después cambió a Platino y después a Diamante.
- El periodo de calificación para ser Distribuidor Fundador de Ecuador cierra después de que las 20 posiciones hayan sido obtenidas.
- Mientras el Club de Fundadores esté abierto, un Distribuidor puede calificar, caer y calificar nuevamente si el Club no ha cerrado.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

P: ¿Qué requisitos tengo que cumplir para ser reconocido como Fundador?

R: Precalificar con los requisitos por 3 meses consecutivos y cumplir con los requisitos por un mínimo de 10 de los 12 meses en un año calendario. (Ver ejemplos en página 1)

P: ¿Qué significa cuando dicen que son meses de precalificación?

R: Es importante recordar que los 3 meses consecutivos lo hacen candidato a ser Fundador. Tener únicamente 3 meses con los requisitos en un año no le titula como Fundador, a menos de que califique como Fundador octubre, noviembre y diciembre del año de calificación.

P: ¿Puedo perder mi lugar como Fundador? ¿Por qué?

R: Sí. Pueden existir varias razones por las cuales se puede perder el lugar.

- (1) El no cumplir con los requisitos, 10 de los 12 meses en un año (después del periodo de calificación) pone en riesgo su lugar en el club.
- (2) Si la compañía encuentra que su cuenta no ha sido administrada por usted, sino por algún pariente u otra persona. (Véase debajo de "Políticas del Club de Fundadores").
- (3) Que su cuenta no esté en buen estado con la compañía.
- (4) Si la compañía implementa nuevos requisitos de rango y el Distribuidor no cumple con los nuevos en el tiempo otorgado.