

Introdução

O plano de pagamento da Agel é chamada de **Quadraplan** e tem este nome por ter sido baseado em diversos planos que existiam antes no mercado, reunindo o melhor de cada um deles e eliminando defeitos que existiam , criando desta forma uma plano de compensação superior e que coloca mais dinheiro no seu bolso.

O plano de pagamento da Agel é composto por 8 formas de bonus ,mas o mais importante é voce entender que este plano foi desenvolvido tendo em mente 3 principais objetivos

1. Permitir que você recupere rapidamente seu investimento inicial
2. Permitir que você gere uma renda passiva dentro de um curto prazo , de modo que apos um periodo de 2-4 anos possa decidir parar de trabalhar e continuar recebendo dividendos
3. Gerar uma renda que é praticamente ilimitada

Os dados apresentados se baseiam no plano de pagamento da Agel em Portugal uma vez que a Agel ainda não esta em pleno funcionamento no Brasil

As 8 formas de bonus

Você pode ver o plano oficial de pagamento da Agel no link :
<http://myagelworld.com/docs/Plano-pagamento-Agel.pdf> .

Abaixo apresentamos as 8 formas de bonus . Para facilitar o entendimento colocamos os bonus numa ordem mais didatica, dentro do parenteses voce pode ver o numero e nome do bonus no plano oficial .

1. **LUCRO SOBRE VENDAS A VAREJO (bonus 1-vendas a retalho)**
2. **COMISSÃO RÁPIDA INICIAL (bonus 2-desconto sobre a primeira encomenda)**
3. **COMISSÃO SOBRE VOLUME DE GRUPO (bonus 7 –comissao sobre o volume de vendas)**
4. **BÔNUS ALAVANCADO COMBINADO DE PATROCÍNIO (bonus 8 – bonus incentivo)**
5. **BÔNUS EXECUTIVO (bonus 3 – bonus executivo)**
6. **REEMBOLSO DE DESPESAS DE REPRESENTAÇÃO (bonus 4 – conta de despesas)**
7. **VERBA PARA COMPRA DE AUTOMÓVEL DE LUXO (bonus 5 – carro de luxo)**
8. **RETIRO ANNUAL DE LIDERANÇA (bonus 6 – retiro anual de liderança)**

Abaixo estão detalhados os oito componentes deste plano de compensação, conforme conteúdo de documentos oficiais da Agel™ Enterprises, apresentados de forma a se obter o melhor entendimento possível.

Uma vez que Agel™ ainda não está operando no Brasil, este detalhamento refere-se ao plano de marketing e compensação aplicado nos Estados Unidos da América e está considerando valores em dólares americanos (US\$).

Os principais bonus que você ira receber no inicio de seu trabalho na Agel são os bonus de numero 2, 3, e 4 e recomendamos que concentre-se em entende-los primeiro

1. Lucro sobre vendas a varejo

Embora não acha necessidade de realizar vendas na Agel , muito menos manter estoques , você pode oferecer os produtos Agel e obter ate 20% de lucro nas vendas dos produtos

SEUS CLIENTES PODERÃO LHE GERAR LUCROS REGULARES DE VAREJO!

Ao invés de ficar vendendo, acompanhando pedidos, tentando manter fidelização, se preocupando com entregas e manutenção de estoques para atender seus clientes, e outras atividades desgastantes, você tem uma possibilidade muito interessante:

Adicione seus clientes de varejo na sua organização como seus Clientes Preferenciais. Faça com que seus Clientes Preferenciais participem do sistema de Auto-Envio, pois, desta forma, eles estarão assegurados em receber mensalmente os produtos que eles necessitam.

Com estas facilidades, seus clientes estarão obtendo os produtos diretamente da Agel e, ao mesmo tempo, estarão lhe gerando lucros constantes. Quando seus clientes optam por serem Cliente Preferenciais, eles não se qualificam para participarem do plano de compensação da Companhia, mas você os aloca em sua organização e o volume de compras deles reverte para você como Volume Comissionável ou CV (Commissionable Volume – veja bonus 3).

SE VOCÊ É UM BOM VAREJISTA, PROCURE SEMPRE ALAVANCAR VENDAS

Os seus clientes podem pensar que um produto específico é suficiente para as suas necessidades. Entretanto, não esqueça que você pode oferecer outros produtos que podem ajudá-los ainda mais na manutenção de uma melhor saúde. Por exemplo, se um cliente está predisposto a perder alguns quilos, explique, por exemplo, como um FIT pode ser um grande complemento para uma efetiva perda de peso. Se alguém procura por melhor energia, fale como o OHM pode proporcionar mais vitalidade na sua

luta diária. Quando você os coloca como clientes fiéis na sua linha de vendas diretas como Clientes Preferenciais, você descobre muitas oportunidades para explicar os benefícios de produtos adicionais, e isto já é mais que comprovado no setor.

SE VOCÊ É UM IDEALISTA, ANALISE SEMPRE O POTENCIAL DE NEGÓCIOS DOS SEUS CLIENTES PREFERENCIAIS

Vendas diretas a varejo também lhe possibilita criar uma forma de venda que pode ser interessante para as pessoas que se utilizam dos inovativos produtos Agel.

Pense nisso como um plano alternativo para aqueles que ainda não se sentiram preparados para ser parte do seu grupo. Lembre-se de verificar sempre a sua linha de clientes de varejo em base regular.

Depois de um tempo, eles podem reconsiderar e decidir que juntar-se ao seu grupo pode ser uma alternativa para ajudá-los a alcançar objetivos de vida

2. Comissão rápida inicial (em ingles Fast Start Bonus)

Este bonus tem como função permitir um rápido retorno do seu investimento e permite que você comece a ganhar logo com a primeira pessoa recrutada para sua organização

Obter bons rendimentos quase que imediatos é um fator muito motivador durante os seus primeiros meses de construção da sua organização. Representa uma forma de transpor os obstáculos iniciais, proporcionando a você um retorno financeiro rápido até que a sua estrutura comece a se fortalecer.

Para todas as pessoas que você patrocina diretamente , você recebe uma comissão cujo valor depende do nível de ativação conforme pode ver na tabela abaixo

Nível de ativação	comissão	Volume (CV)	Caixas
Executivo (executive kit)	US\$ 200	500 CV	16 cx
Básico (Personal kit)	US\$35	125 CV	4 cx

Não existe limite para o numero de pessoas que você pode patrocinar diretamente !!

O NÍVEL EXECUTIVO:

A comissão de uma ativação no nível executivo é muito maior do que no nível básico, o que deve ser suficiente para que você se motive a patrocinar no nível executivo. Considere que isto dá possibilidades de retorno financeiro muito maiores, tanto para você como para quem você patrocina. Nos próximos componentes do plano você saberá o que isto representa e porque é mais vantajoso cadastrar-se no plano executivo na maioria dos casos.

O INCREMENTO DO SEU VOLUME COMISSIONÁVEL (CV):

Cada pessoa que você patrocina conta também para o seu Volume Comissionável (CV) que vai influenciar nos demais componentes do plano.

3.COMISSÃO SOBRE VOLUME DE GRUPO

Esta comissão é baseada no Volume Comissionável (CV) de toda a sua organização. Gera uma renda mensal que cresce a medida que a sua organização cresce, baseada no volume de produtos movimentados que compõem o seu Volume Comissionável (CV).

CONSTRUA A SUA ESTRUTURA DE NEGÓCIOS BASEADA EM DOIS GRUPOS

Na estrutura do plano de compensação da Agel cada membro de equipe (ME) constroi dois grupos, o grupo da esquerda e o grupo da direita.

Você inicia o seu negócio colocando um novo distribuidor no grupo da esquerda e um novo distribuidor no grupo da direita. Estes novos distribuidores, por sua vez, iniciam e assim sucessivamente em profundidade, e todos os distribuidores alocados a partir dos seus dois primeiros farão parte do seu negocio. Novos distribuidores também podem ser incluídos na sua organização pela sua linha ascendente pelo princípio do transbordamento.

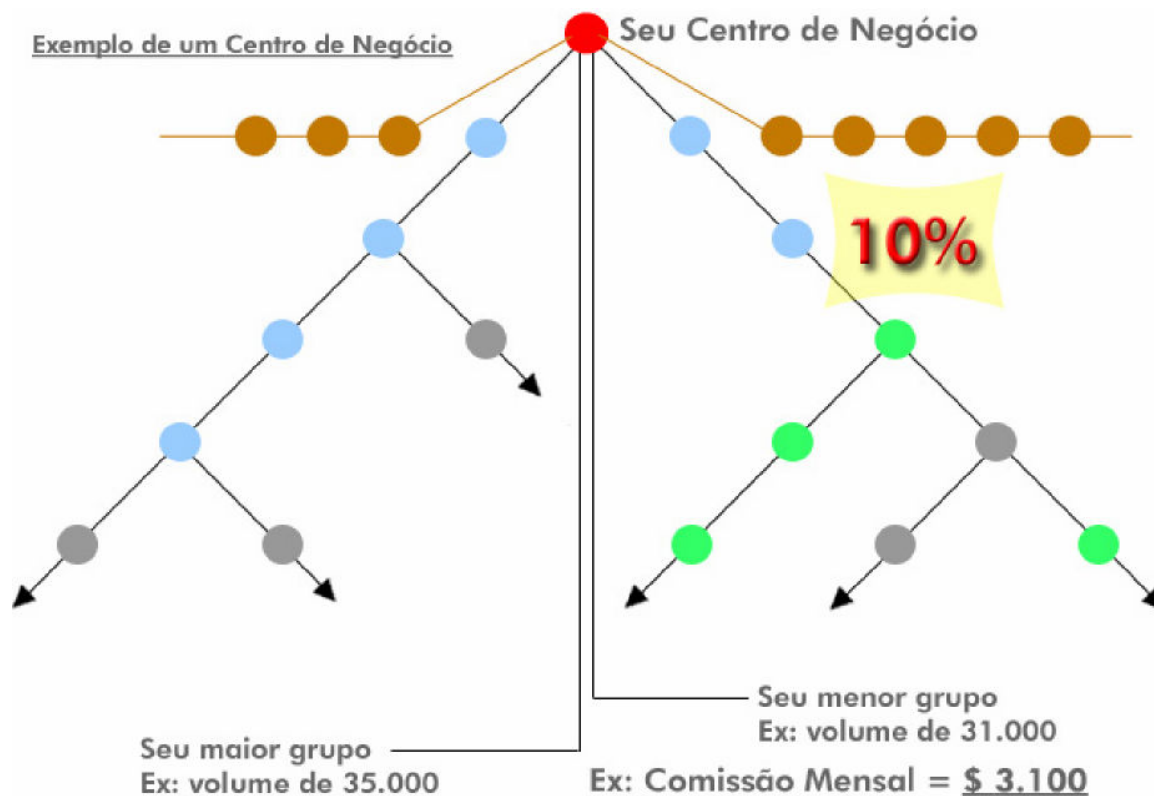
Cada pessoa que você patrocina é adicionada em um dos seus grupos , na posição que estiver disponível, por escolha sua

O valor total movimentado em ativações, auto-envio mensal e outros pedidos efetuados por você e pelos membros da sua organização, em cada um dos grupos do seu Centro de Negócios, é convertido em Volume Comissionável (CV - Commissionable Volume). Cada ativação em nível executivo ou básico, assim como cada produto comprado tem especificado seu CV que varia conforme o produto.

O grupo (lado) do seu Centro de Negócios que, em um mês, acumular o menor CV é considerado o menor grupo .

GANHE 10% DE COMISSÃO SOBRE O SEU MENOR GRUPO

Neste componente do plano, Agel lhe paga 10% de comissão sobre o CV do menor grupo do seu Centro de Negócios, considerando o volume total através de toda a profundidade do grupo, em base mensal. Isto significa que, para cada unidade CV acumulada no seu menor grupo você recebe a décima parte a título de Comissão sobre Volume de Grupo. (veja ilustracao abaixo)



Legenda:

- = Patrocinados diretamente por você
- = Patrocinados indiretos, por integrantes da sua organização
- = Colocados nos seus grupos pela sua linha ascendente
- = Seus Clientes Preferenciais

O NÍVEL EXECUTIVO E O INCREMENTO DAS POSSIBILIDADES:

Se você pretende construir uma organização de muito sucesso, ativar o Nível Executivo pode ser essencial.

O Nível Executivo proporciona a você TRÊS CENTROS DE NEGÓCIOS ao invés de um centro no nível básico. Em outras palavras, você terá três estruturas de negócios, cada uma delas com duas pernas, e você ganhará 10% sobre cada uma das menores pernas dos seus centros de negócios. Além de multiplicar por três o seu potencial de ganho, o Nível Executivo aumenta substancialmente o seu poder estratégico de construção de rede.

O LIMITE MENSAL DA COMISSÃO SOBRE VOLUME DE GRUPO:

O valor máximo mensal da Comissão sobre Volume de Grupo é de \$25.000, seja baseado em um CV de 250.000 ou maior, em cada uma das menores pernas .

Se você estiver ativado no Nível Executivo, o seu limite será três vezes maior, ou seja, de \$75.000, pois você terá três Centros de Negócios.

O PODER DO TRANSBORDAMENTO

Assim como você possui um aloca pessoas em um ou outro grupo, os membros do seu grupo estarão recebendo pessoas nos grupos deles que foram patrocinadas e alocadas por você. Da mesma forma, você também receberá pessoas que são alocadas nos seus grupos pela sua linha ascendente, e tudo isto ocorre pelo princípio do transbordamento.

No plano da Agel existe uma diferença fundamental no método de aplicação do transbordamento em relação a outros planos aparentemente similares. O transbordamento pode não ser automático ou parcialmente automático como ocorre em outros planos. A pessoa que patrocina pode decidir em qual posição exata irá colocar a pessoa patrocinada. Isto fornece um poder muito maior sobre o controle da rede, possibilitando melhor estratégia, melhor acompanhamento, melhor controle sobre auxílio aos pontos críticos da rede e, conseqüentemente, um resultado muito mais consistente.

REQUISITOS:

Diferente de outros planos no qual você necessita atingir volumes de mais de 2 ou 3 mil dólares na Agel não é necessário alcançar qualquer qualificação especial ou de liderança para receber estas comissões, mas somente a compra em base mensal de produtos que totalizem um volume pessoal mínimo de 50 CV que corresponde a uma compra mínima de \$60 e equivale a uma caixa de GelceuticalsTM de menor preço.

4. BÔNUS ALAVANCADO COMBINADO DE PATROCÍNIO

Permite que você multiplique os seus ganhos conforme sua organização cresce. Adicionalmente às Comissões sobre Volume de Grupo que você ganha sobre o seu grupo menor, neste componente você pode obter ganhos de até 50% das Comissões sobre Volume de Grupo ganhas por todos os membros do seu grupo que você patrocinou pessoalmente.

Você também recebe um percentual sobre as comissões ganhas pelos membros da sua organização até 7 gerações descendentes de patrocínio.

O percentual aplicado neste componente e o seu alcance na profundidade da organização crescem conform cresce a sua qualificação.

	DIRETOR	DIRETOR REGIONAL	DIRETOR SENIOR	DIR. CORPORATIVO	DIRETOR DIAMANTE	D. DUPLO DIAMANTE	D. TRIPLO DIAMANTE	D. QUÁDRUPLO DIAM
REQUISITOS								
CV MÍNIMO NA MENOR PERNA	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	250.000	500.000	1.000.000+
PESSOALMENTE PATROCINADOS (DIRETORES)			2 DIRETORES	4 DIRETORES	6 DIRETORES	8 DIRETORES	12 DIRETORES	20+ DIRETORES
GERAÇÃO:								
1ª	25%	25%	30%	35%	40%	45%	50%	50%
2ª		7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
3ª			7%	7%	7%	7%	7%	7%
4ª				7%	7%	7%	7%	7%
5ª					7%	7%	7%	7%
6ª						7%	7%	7%
7ª							7%	7%

O Bônus Alavancado é pago aos membros qualificados para cada pessoa que eles patrocinam pessoalmente e trazem para o negócio, não importa onde estejam alocadas na sua estrutura.

Uma vez qualificado, você pode estar confiante em receber o Bônus Alavancado sobre todas as pessoas que você patrocinou, não importa se elas estão no seu 5º ou no seu 500º nível e não importa quanto rentável elas estão sendo.

AS GERAÇÕES DE PATROCÍNIO:

Este componente do plano concentra bonificações decorrentes das pessoas que você patrocinou e das pessoas que foram patrocinadas a partir das pessoas que você patrocinou. Para melhor entender, considere que uma pessoa patrocinada diretamente por você é sua 1ª geração de patrocínio. Por sua vez, uma pessoa patrocinada por alguém da sua 1ª geração é sua 2ª geração, e assim por diante. Neste componente do plano não são consideradas as pessoas que foram colocadas no seu Centro de Negócio pelas suas linhas ascendentes da organização, pois estas pessoas não pertencem às gerações de patrocínio produzidas a partir de você.

Por exemplo suponhamos que voce patrocinou a João e João ganhou no bonus 3(Volume de equipe) 1000 dolares . Vamos supor que você esteja no nivel de diretor senior que lhe da direito a receber comissoes de alavancagem ate 3 gerações.

João e considerado sua primeira geração e você receberá bonus de 30% (veja tabela acima sobre o bonus que João recebeu , ou seja $30\% \times 1000\$ = 300 \$$ extras! Ou seja mais 300\$ alem dos bonuses anteriores ! Se Joao atingir o nivel maximo de 75.000\$ Voce pode atingir **o valor incrivel de mais de 20.000 dolares so por ter patrocinado** o João !!E você pode ter quantas pessoas iguais ao João na primeira linha quanto quiser !!

Continundo o exemplo vamos dizer que Joao patrocinou a Pedro que patrocinou a Antonio. Pedro é portanto sua segunda geração e Antonio é sua terceira . Vamos supor que cada um deles recebeu 500\$ no bonus anterior. Como Diretor Senior você recebe 7% da segunda e terceira geracao , ou seja $7\% \times 500 = 35 \$$ por cad um deles.

Imagine agora a seguinte ideia , voce patrocina 5 pessoas como Joao , e cada um de seus patrocinados patrocina 5 pessoas por sua vez , de modo que na sua segunda geração você tem 25 pessoas . Estas 25 pessoas repetem o processo e cada uma patrocina por sua vez 5 pessoas !! Voce ira atingir 125 pessoas na sua terceira geração e assim por diante . De uma olhada na tabela abaixo :

Geraçao	Numero de pessoas
1	5
2	25
3	125
4	625
5	3125
6	15625
7	78125
Total	aprox 100.00 !!

Naturalmente , formar uma organizaçao deste tamanho leva tempo e apenas aqueles que realmente se dedicarem de forma seria ao negocio irão atingir isto. Mas imagine que cada uma destas pessoas atinja um valor de apenas 100 \$ de bonus !! Voce recebera 7% de 100 dolares ou seja 7 dolares por pessoa

No total serão 100.000 pessoas x 7 dolares = **700.000 dolares por mes !!**

REQUISITOS:

Para receber o Bônus Alavancado, você precisa ter alcançado o status de Diretor ou acima, e comprar produtos que totalizem um mínimo de 100 CV todos os meses. Um volume de 100 CV equivale a duas caixas de Gelceuticals™ de menor preço, e isto representa um valor de compra de \$120. Para alcançar o nível de Diretor você deve ter um CV mínimo de 10.000 pontos no total do menor grupo do seu Centro de Negócios.

5 BÔNUS EXECUTIVO

Disponível para aqueles que ativaram o Nível Executivo e que potencialmente perseguem o crescimento da sua organização.

UMA FATIA SIGNIFICATIVA É RESERVADA PARA AQUELES QUE GERAM CRESCIMENTO!

A parte equivalente a 3% do total do CV global de toda a Companhia é separada todos os meses. Este montante é dividido entre os membros que produziram crescimento significativo nas Comissões sobre Volume de Grupo em cada mês.

QUANTO MAIOR FOR O CRESCIMENTO DO SEU CV MAIOR SERÁ O SEU BÔNUS EXECUTIVO!

Você recebe uma fração dos 3% do CV global para cada 1.000 CV de crescimento que você gerar, de um mês para outro, em cada um dos menores grupos dos seus Centros de Negócios.

RATEIO MUNDIAL:

A fatia de 3% do CV global da Companhia é rateada considerando o número de partes que cada membro elegível tem direito, sendo uma parte correspondente a cada 1.000 CV de crescimento no menor grupo de cada Centro de Negócio. Em função do CV global da Companhia, do número de partes total de todos os membros elegíveis e das partes que você tem direito é que será conhecido o montante do bônus que você irá receber. Este é um valor totalmente variável a cada mês e só é possível conhecê-lo após o fechamento mensal das comissões.

O LIMITE DO BÔNUS EXECUTIVO:

Este bônus está disponível somente quando o menor grupo de um Centro de Negócio é inferior a 40.000 CV, o que beneficia os membros mais recentes.

6 VERBA PARA COMPRA DE AUTOMÓVEL DE LUXO

Quando você alcança o nível de Diretor Senior, você começa a receber outras recompensas pelo seu sucesso na Agel

NÍVEL		BONUS MENSAL
Diretor Senior	»	\$500
Diretor Corporativo	»	\$1.000
Diretor Diamante	»	\$1.500
Diretor Duplo Diamante	»	\$2.000
Diretor Triplo Diamante	»	\$2.500
Diretor Quádruplo Diamante	»	\$3.000

Uma dessas recompensas é a que foi definida como Bônus para Automóvel de Luxo

Apesar deste bônus ter sido constituído para compra de veículo e custos relacionados, você não é obrigado a destiná-lo para essa finalidade e pode utilizá-lo como desejar.

ESTE BÔNUS É MENSAL E CONSTANTE, DESDE QUE VOCÊ SE MANTENHA EM QUALQUER POSIÇÃO DE DIRETOR, A PARTIR DE DIRETOR SENIOR.

7 REEMBOLSO DE DESPESAS DE REPRESENTAÇÃO

Esta é mais uma das recompensas que Agel lhe paga pelos seus esforços.

NÍVEL		BONUS MENSAL
Diretor Senior	»	\$500
Diretor Corporativo	»	\$1.000
Diretor Diamante	»	\$1.500
Diretor Duplo Diamante	»	\$2.000
Diretor Triplo Diamante	»	\$2.500
Diretor Quádruplo Diamante	»	\$3.000

Este bônus foi constituído originalmente para reembolsar suas despesas com a construção do seu negócio.

Apesar da definição, você não precisa utilizá-lo para a finalidade prevista, uma vez que nenhum relatório de despesas de representação é requerido pela Companhia.

ESTE BÔNUS É MENSAL E CONSTANTE, DESDE QUE VOCÊ SE MANTENHA EM QUALQUER POSIÇÃO DE DIRETOR, A PARTIR DE DIRETOR SENIOR.

8 RETIRO ANUAL DE LIDERANÇA

A cada ano, os membros que se destacam são convidados ao Retiro Anual de Liderança e a outros eventos especiais da Companhia.

O pagamento das despesas de viagens e o fornecimento de luxuosas acomodações são incrementados conforme aumenta o seu nível de sucesso na AgeITM.

Obviamente, os membros de maior sucesso são mais beneficiados, entretanto, todos que atendem aos pré-requisitos também serão beneficiados, uma vez que todos os lugares são especiais, exóticos e muito interessantes.

Os tops da Companhia sempre estão presentes em cada Retiro Anual de Liderança e nos eventos especiais. Estas são maravilhosas oportunidades de você conhecê-los pessoalmente e aprender mais sobre como construir um negócio em rede de sucesso.

REQUISITOS:

Para participar, você deve ter se qualificado como Diretor Senior, ou acima, durante 3 meses ou mais no ano calendário de qualificação.

