

**EI**

**MERCADEO DE MULTINIVEL**

**PLAN**

**BINARIO**

**Una mirada comprensiva al más controversial  
plan de compensación al distribuidor  
en las redes de mercadeo**

**Por  
Ray H. Duncan.**

# CONTENIDO

<b>Prólogo</b>	<b>4</b>
<b>Introducción</b>	<b>5</b>
<b>Mitos</b>	<b>10</b>
<b>Hechos</b>	<b>13</b>
<b>Lo Básico del Binario</b>	<b>23</b>
<b>Construyendo con diseño</b>	<b>29</b>
<b>Centros de Negocios Múltiple</b>	<b>31</b>
<b>Ventajas del Juego</b>	<b>34</b>
<b>La Máquina, cambio del Sistema</b>	<b>36</b>

# **DEDICATORIA**

**Para Bill Worden,**

**A quien me animó a impulsar la idea, me dio sugerencias y me convenció de que este libro sería una valiosa referencia para todos lo que están involucrados en la industria de las redes de mercadeo.**

**Para Peter y Andrew Spary, de la Corporación MultiSoft,**

**por su amistad y su extenso conocimiento del plan de compensación binario.**

**Ray, H. Duncan, 2000**

# PROLOGO

Durante mis 15 años de carrera como constructor de redes a tiempo completo he construido y desarrollado líneas de redes de mercadeo altamente exitosas y duraderas. Hace pocos años me uní a una y se introdujo el Plan de Compensación Binario. Mientras que este es notablemente diferente de los planes escalonados con independencia en los que había sido muy exitoso, el Binario probó ser el más exitoso de todos produciendo mas de seis generaciones de ganancias dentro del primer año. Mientras el Binario probó ser el más desafiante en el que he trabajado, también probó ser el mas exitoso y produjo ganancias mas altas para mi en un tiempo mas corto.

Si este libro hubiera estado disponible en aquel tiempo, estoy seguro de que hubiera alcanzado un mayor grado de éxito y así también los miembros de mis líneas descendentes. Este libro tiene posiblemente la información mas necesitada en nuestra industria, cuando están llegando las compañías con los Planes de Compensación Binarios. Ray, responde las preguntas pertinentes desdice o desmiente los mitos y mal entendidos de los recién llegados a la industria de redes de mercadeo. Ahora, aquellos que están trabajando en las compañías de redes de mercadeo con un plan de compensación binario tendrán la oportunidad de usar la información presentada en este libro para construir sus organizaciones.

Me siento extremadamente afortunado por la oportunidad de trabajar con Ray, en el desarrollo de este libro, y se que la información contenida aquí será de una valor inmenso para todos aquellos que están trabajando con el Plan de Compensación Binario.

Bill Worden, MBA  
New Orleans, LA

# INTRODUCCIÓN

Este libro explicará aspectos del plan de mercadeo Binario que no han sido explicados previamente. EL lector es referido también a otro libro del mismo autor, el **MLM ROAD MAP**, el cual explica un sistema simple y fácil de duplicar para construir una organización de ventas bien proporcionadas de líneas descendentes.

Una de la duras verdades en las redes de mercadeo es que mucha gente no va a trabajar con el compromiso o dedicación que esto requiere para llegar a ser exitoso. Yo trabajé como Jefe de Oficinas de Operaciones con dos compañías de redes de mercadeo y fui Director de Ventas y Mercadeo Nacional con una tercera. Este era mi trabajo, encontrar lo que fuera para que nuestra compañía fuese exitosa. Encontré que no importaba que tan rápido enviáramos o embarcáramos productos, que tan pronto fuesen enviados los cheques de comisiones o que tan grande fuese la literatura y los productos, el éxito de la compañía SIEMPRE dependía de la red de distribuidores y el diseño del plan de compensación al distribuidor...

Como ves, el mercadeo en redes es diferente de las ventas convencionales. Una tienda tiene un cierto número de vendedores fijos. Ellos abastecen los anaqueles y ponen los productos a disposición de las masas. Cuando un empleado renuncia o es despedido, la administración reemplaza a ese trabajador. En las compañías de redes de mercadeo, los empleados son distribuidores independientes. Cuando un distribuidor, renuncia no hay administración para nombrar un reemplazo. El campo de los distribuidores independientes debe ser estructurado y administrado internamente; de otra manera, cuando suficientes personas se retiran, la compañía dejará de vender sus productos y pronto será cerrada.

Así las compañías de redes de mercadeo deben seguir un plan de acción, mantener a los distribuidores independientes trabajando con cada una de ellas para promover los productos.

En los primeros programas de multinivel, algunos distribuidores ganaban el derecho de comprar directamente de la compañía y suplir a sus distribuidores subalternos con productos y algunas veces con ganancias de comisiones. La mayoría de estas compañías iniciaron cuando la tecnología de las computadoras estaba en sus etapas iniciales y era difícil administrar toda la información de las líneas descendentes y los pagos hechos por comisión.

Con los avances en la tecnología de la computadora, la necesidad de algunas claves para que los distribuidores actúen como intermediario han desaparecido y los planes de compensación al distribuidor han sido ampliamente mejorados.

Esas mejoras se han convertido en “tipos” de planes de compensación al distribuidor. Estos son:

## **Uninivel**

El Uninivel es una de las primeras formas de compensación de redes de mercadeo. Estos planes permiten a los distribuidores auspiciar un número ilimitado en el primer nivel o generación de distribuidores. La compensación es ganada de los primeros cinco u ocho niveles, siendo cinco el más común. Porcentajes fijos y algunas veces variables son pagados en los volúmenes de venta en cada nivel. Es el total de estos porcentajes lo que finalmente determina el máximo pago a los distribuidores. Algunos uniniveles tienen compensación y/o bonos infinitos por enrolar. Esto permite a los distribuidores de arriba calificar por los niveles de comisión más profundos, hasta los líderes de abajo logran los reconocimientos más altos y también califican por las comisiones de más profundidad. Algunos planes de pagos actuales, también incorporan un “bono infinito”. Esto puede ser un error que conduce a entender que infinito es solamente el distribuidor con igual calificación.

El volumen se acumula a través de todo el mes y generalmente los cheques son pagados una vez por mes. Hay también compañías ofreciendo “bonos en juego”, basados en la actuación de los distribuidores auspiciados personalmente.

## **Plan escalonado con independencia**

Es un plan ampliamente ilimitado, que permite a los distribuidores auspiciar un número ilimitado de personas en su línea frontal (primera generación). Muchos tienen planes extensos, amplios requisitos para alcanzar volumen en profundidad, extensas cuotas y requisitos de volumen de grupo. Estos planes están cargados con calificaciones individuales que los distribuidores tienen que ganar de manera que puedan generar las comisiones en el plan. Usualmente ellos pagan de cinco a siete niveles de profundidad y las comisiones son pagadas de las cantidades porcentuales fijadas en el volumen de venta. Esto es el total de estos porcentajes de acuerdo a los niveles limitados que determina el máximo pago.

El Plan escalonado con independencia derivó su nombre debido al hecho de que cuando un distribuidor alcanza cierto nivel de volumen su grupo entero se independiza de la comisión de grupo. Algunos planes te permiten continuar ganando un pequeño porcentaje del volumen de ventas que este grupo independiente obtiene, muchos distribuidores cambiaron la frase “independizarse por llevarse”, porque sus comisiones también se detenían o disminuían luego de que la independencia ocurría.

## **Matriz**

El plan de compensación de matriz limita las colocaciones en el primer nivel, permitiéndote auspiciar solamente cierto número de personas en tu línea frontal.

Cada nivel tiene un número límite en la colocación del primer nivel, forzando así tu organización a crecer en una estructura especificada. Los distribuidores también son restringidos para auspiciar fuera de la matriz y existe un límite de profundidad. Una vez que el nivel es completado, el siguiente distribuidor será colocado automáticamente en el siguiente nivel disponible. Las comisiones son derivadas de un porcentaje fijo pagado por las ventas que se dan en cada nivel. El porcentaje también puede variar dependiendo del nivel. El total de estos porcentajes es el que establece el máximo pago.

El plan matriz, usualmente paga mensualmente. Estos planes algunas veces incorporan bonos diarios de “inicio rápido”. A primera vista, las ganancias de la matriz pueden parecer muy lucrativas, sin embargo, uno debe construir una matriz entera para ganar estas cantidades. Porque la mayor ganancia se deriva usualmente de los tres últimos niveles, estas ganancias no las obtienen la mayor parte de los mercadeadores de redes. Los límites más amplios de colocación son de dos a cinco y la profundidad es limitada de cinco a doce. La atracción del plan de pago de la matriz ha sido siempre el “desbordamiento”.

Esto ocurre cuando, representantes de la línea superior auspician más de la cuota requerida. A partir de que el promedio de la industria para auspiciamiento personal está bajo tres distribuidores, el desbordamiento en los planes de la matriz raramente sucede.

## **Plan Binario**

La estructura de la compensación binaria, es básicamente de una profundidad ilimitada, matriz doble. Puedes colocar solamente dos personas en tu primer nivel. Alguien más va debajo de esas personas. Las comisiones binarias son ganadas por acumulación de una cantidad específica de volumen de venta. Este volumen de ventas puede ser acumulado en un período de tiempo ilimitado. No hay límite de profundidad en el plan binario. Cada venta se acumulará hasta lograr la cantidad especificada de volumen de ventas requerido. El número de niveles entre usted y el nivel dado a un reclutado no es importante.

El factor determinante para que usted obtenga una comisión de esa persona no es el nivel en que él o ellas estén, sino, que tan considerable es el volumen de ventas generado en los niveles entre usted y esa persona.

Cada posición en la organización se divide en una derecha y una izquierda, el asunto de las ganancias por comisión están basadas en un conjunto predefinido de volumen de ventas. No hay requisitos o cuotas de volumen de grupo. Los planes binarios requieren que las patas sean balanceadas. El promedio de pago es 10% en profundidad ilimitada. Algunos planes pagan hasta un 20% en niveles ilimitados si todas las patas están balanceadas. Debido a los costos del producto hay variaciones de un plan a otro. Algunos planes binarios pagan conjuntos de 50x50 en volumen igual, significa que el volumen necesita balancear en cada lado para recibir un cheque de comisión esa semana. Otros planes tienen una distribución de 1/3 – 2/3 que quiere decir que usted puede tener mas de un 66% de su volumen en un lado fuerte y aún hace juego con el 33% de la pata débil.

Todos los planes tienen un límite diario o semanal. Este límite diario o semanal, es definido en el esquema o diagrama y es la última clave que establece el máximo pago del distribuidor. El Uninivel, el escalonado con independencia y los planes de matriz pagan comisiones por todas las compras que ocurran a través de un número máximo de niveles especificados, generalmente de cinco a doce, no importa que tan pequeña o grande haya sido la cantidad comprada.

Los planes binarios se reembolsan. Ellos pagan por todas las ventas que se hagan a través de la red hasta llegar a un volumen especificado, no importa cuanto se alejen los niveles en los que se acumula. Como pueden ver, todas las formas de compensación de las redes de mercadeo están limitadas por el diseño para permitir que cierto porcentaje de ventas máximo sea pagado a los distribuidores.

Buenos constructores de redes pueden ganar de cualquier plan de comisión. Algunos planes tienen más requisitos que otros y son un poco más difícil para el distribuidor inexperto.

En mi opinión, el plan de compensación binario, es la forma más simple de compensación. Si se le enseñara a todos los distribuidores independientes a duplicarse y se le enseñara a todos a hacer lo mismo, ellos pueden lograr el éxito! No hay nada más fácil que construir solamente dos patas.

El éxito del distribuidor en el plan binario está en realizar un trabajo arduo, una total y completa comprensión de su mecánica; y el auspicio de personas que van a trabajar!.



A medida que hay más de dos compañías de redes de mercadeo ofreciendo oportunidades de ingreso, habrán nuevos cambios innovadores en los planes de pago al distribuidor. El binario requiere que la gente vaya a trabajar para ganar sus cheques de comisiones. No hay un paseo gratis para ganar cheques de comisión... un hecho que ha atraído las críticas de ciertos distribuidores en nuestra industria.

Este libro fue escrito porque yo crecí para reconocer que la forma binaria de compensación al distribuidor es lo último en “máquina de efectivo”, para ambos el distribuidor y la compañía. El binario es la forma más rápida de lograr compensación para el distribuidor nunca antes diseñada. Los planes de mercadeo binario, no se enfocan en qué porcentaje es pagado en cada nivel o cuantas personas debes desarrollar para ganar un cheque. Más que eso, enfoca la atención de cuantas ventas deben ser registradas en cada lado de un centro de negocios para ganar un cheque de comisión. No hay conjunto de niveles o limitaciones. El binario permite a los distribuidores acumular volumen de ventas más que ventas individuales. De cualquier forma, el plan binario le dice a los distribuidores exactamente qué necesitan que suceda para ganarse un cheque de comisión.

# CAPITULO UNO

## Mal entendidos Mitos y mal interpretaciones

Quizás ningún otro Plan de Compensación al Distribuidor de Redes de Mercadeo, haya estado sujeto a tantos mitos y mal entendidos como el Plan Binario.

Los mitos más comunes son:

- ◆ “Yo tenía un pata fuera de control”
- ◆ Los Planes Binarios son ilegales.
- ◆ Los Planes Binarios son solo para las Compañías.
- ◆ Tú no puedes controlar el crecimiento.
- ◆ AGs no les gusta el Sistema Binario, así que cualquier compañía que use el Sistema Binario, seguramente va a cerrar.
- ◆ Los Binarios no trabajan.
- ◆ No me gustan los Binarios.

Usted, debe haber escuchado muchos otros comentarios negativos acerca de los planes binarios, pero el comentario más común que yo escuché es:

“No me gustan los Binarios”.

Según esta afirmación, muchas de las historias sobre “binarios” deben ser incluidas en la categoría de mito. Los mitos juegan un papel significativo en la vida personal y corporativa de cada cultura; ellos sirven a una amplia gama de funciones psicológicas y sociales. Los mitos en las redes de mercadeo no son

diferentes. Nuestro enfoque, por lo tanto, está en sus efectos y funciones dentro de nuestra industria.

Antes de creer en mitos o historias acerca del Plan de Compensación Binario, usted debe investigar sus orígenes, encontrar que ellos están arraigados en prejuicios superstición o comentarios.

El propósito de este libro es a ayudar a todos los trabajadores de redes escépticos, a salir de la ignorancia sobre el Plan de Compensación Binario y liberar sus mentes de la mitología y conceptos errados. La resistencia al cambio puede llevar a pensar equivocadamente, pero cuando abres tu mente y aprendes a entender el binario, empezarás a ver en una forma gráfica por qué esto trabaja tan bien. Mi intención es darte a conocer el como hacer que esto trabaje exitosamente para ti como lo ha hechos para otros cientos.

Lo que todos debemos reconocer es que el mundo entero y todo lo que hay en él está en constante cambio. A menos que seamos de una mentalidad suficientemente abierta para reconocer el cambio y las mejoras, nos quedaremos atrás. Por favor no te permitas quedarte atrás tu mismo.

“Nadie en este mundo  
es tan poderoso  
como una idea,  
cuando el tiempo es  
propicio”

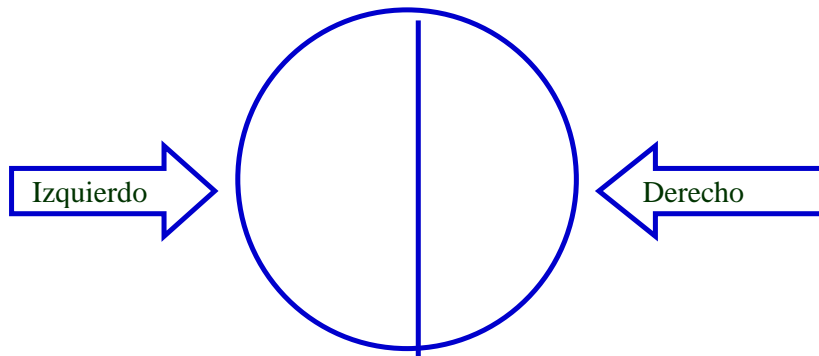
...Victor Hugo

# CAPITULO DOS

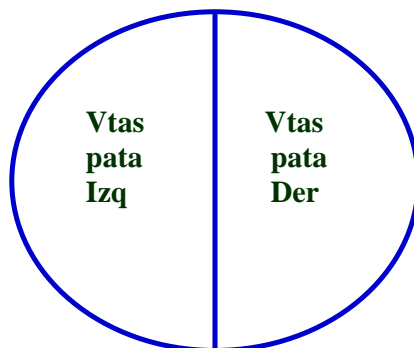
## Hechos

Si observas de cerca encontrarás muchas formas diferentes del Plan de Compensación Binario. Las compañías de Redes de Mercadeo tienden a crear sus propias mejoras a los planes de compensación, para que sean un poco diferentes con el objetivo de atraer distribuidores con un nuevo plan de compensación.

El Plan Binario Básico, es binario por naturaleza lo cual quiere decir que tiene dos partes:



Todos los Centros de características binarias tienen un lado izquierdo y otro derecho. Es esta división que da al binario su nombre. Sus ganancias de comisiones están basadas en ventas hechas en ambas patas. Estas ventas son generalmente rastreadas por sofisticados equipos y programas para pagar comisiones basadas en ciertas calificaciones.



Entienda por favor, que los planes de compensación a ningún distribuidor le pagan hasta el infinito. Todos ellos deben tener un límite.

Piense en el cálculo de una comisión binaria como si estuviera llenando dos cubetas de agua y que cuando estén llenas, usted gana un cheque de comisión. A medida que usted desarrolla otros distribuidores en sus lados derecho e izquierdo, ellos le están ayudando a llenar sus cubetas. Todo el trabajo que cada uno hace en sus líneas inferiores de ventas ayuda a llenar sus cubetas.

Algunos planes le permiten ganar cheque de comisiones en diferentes etapas. En otras palabras ellos le dan cubetas más pequeñas para vaciar en la mas grande. Cada vez que usted llena cada una de las cubetas mas pequeñas, usted gana un cheque de comisión; pero cuando la cubeta mas grande se llena, usted habrá ganado la máxima ganancia para ese periodo de pago, y debe esperar hasta el próximo ciclo de pago para ganar mas comisiones.

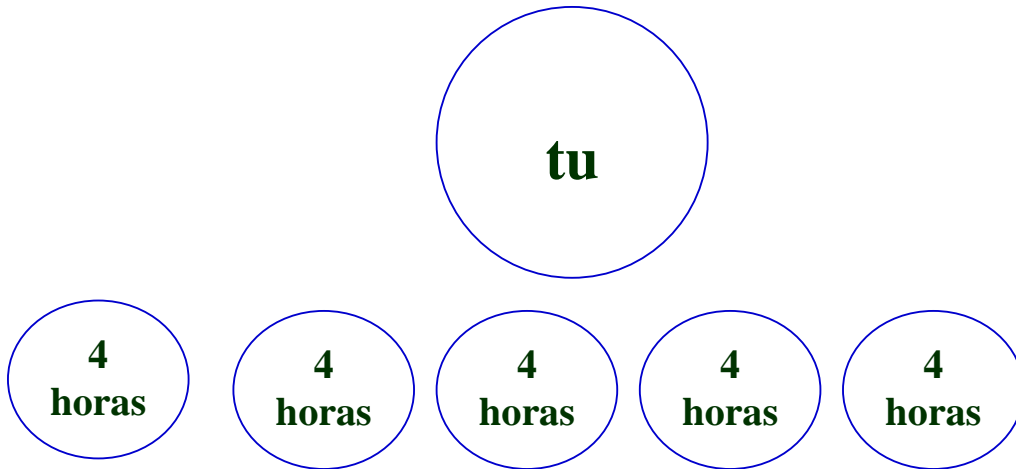
Ejemplo: XYZ Compañía Multinivel, tiene un plan de compensación binario que pagará comisiones superiores a 5,000 dólares por semana por centro de negocio. Las comisiones son ganadas en incrementos de 250 dólares. Así que es posible ganar veinte cheques individuales cada semana o una combinación de más de veinte incrementos en un cheque.

En este ejemplo, la Compañía XYZ de Multinivel establece su porcentaje de pago para el grupo de distribuidores, para permitir que el máximo pago alcance 5,000 dólares por semana. Esto no es diferente al plan escalonado con independencia que limita las ganancias a los niveles. El plan binario permite que todas las ventas que se den debajo de tu número de identidad, sean acumuladas en tus ganancias de comisión, en lugar de que sean solamente aquellas ventas que ocurren en un número específico de niveles.

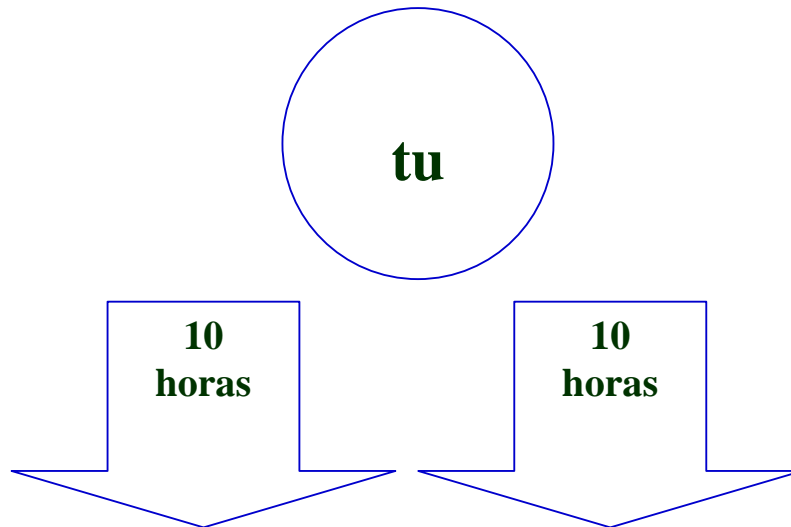
La gran diferencia, entre el plan binario, el Uninivel y el plan escalonado con independencia es el número de patas que debes desarrollar. La mayoría de los planes escalonado con independencia, requieren que desarrolles por lo menos cinco patas a los lados para ganar de las ventas de cinco o seis niveles de profundidad. Aún el mas testarudo oponente del binario, tiene que admitir que construir cinco patas requiere mas trabajo y diversificación que construir solamente dos.

Cuando usted construye o desarrolla más de dos patas en un programa, está invirtiendo menos tiempo y atención con sus distribuidores auspiciados personalmente que si estuviera construyendo solamente dos. Vamos a decir que si usted le dedica veinte horas cada semana a su oportunidad de MLM.

En el siguiente ejemplo usted tiene una organización que tiene cinco alrededor y le has dedicado cuatro horas a cada una para ayudar a cada una de tu línea frontal, o auspiciados personales.



Ahora si estas trabajando solamente dos patas, podrías dedicarle diez horas a cada pata, si le dedicas diez horas a cada pata, de esta manera le estarías dando a cada persona en tu organización una mejor parte de tu tiempo.



Aún aquellos que se oponen al binario, tienen que reconocer que la administración del tiempo es un elemento clave en el desarrollo de una relación de auspiciador y la organización de ventas de la línea inferior. La administración del tiempo es mucho mejor con dos patas que con cinco o más.

Otra gran ventaja en el plan de compensación es la colocación adicional hecha por el auspiciamiento de más de dos distribuidores. Si estas construyendo un centro de negocio o rastreo, entonces todos los distribuidores que auspicias después de tus dos primeros, serán colocados ya sea en tu pata derecha o en tu pata izquierda. Esta ubicación ayudará a todos los que están en esa pata.

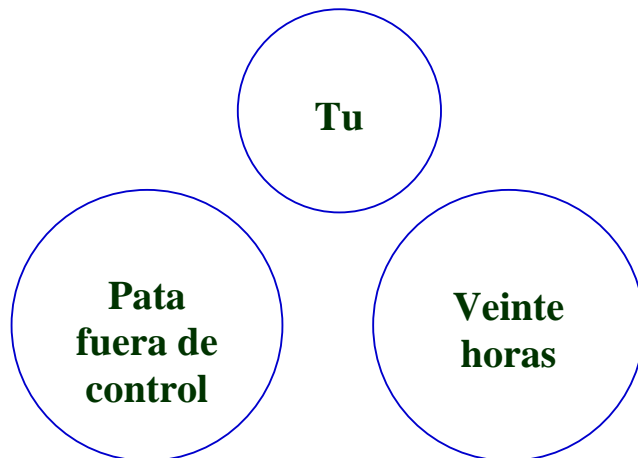
Esta es una ventaja del binario que otras formas de planes de compensación no tienen. Si estuvieras trabajando en un plan de amplitud ilimitada, estarías colocando los distribuidores que auspicias personalmente en tu primer nivel. Allí ellos no estarían ayudando a nadie mas que a ti y tendrías que ajustar tu tiempo disponible para incluirlos a ellos, así que tendrías que tomar el tiempo de los demás distribuidores. En el binario, cada vez que auspiciamos un nuevo distribuidor, estas ayudando a todos los de tu línea inferior que están arriba de esta colocación. Que podría ser mejor?...

Ahora vamos a disipar algunos de los mitos :

### **Mito # 1: “Tenía una pata fuera de control”**

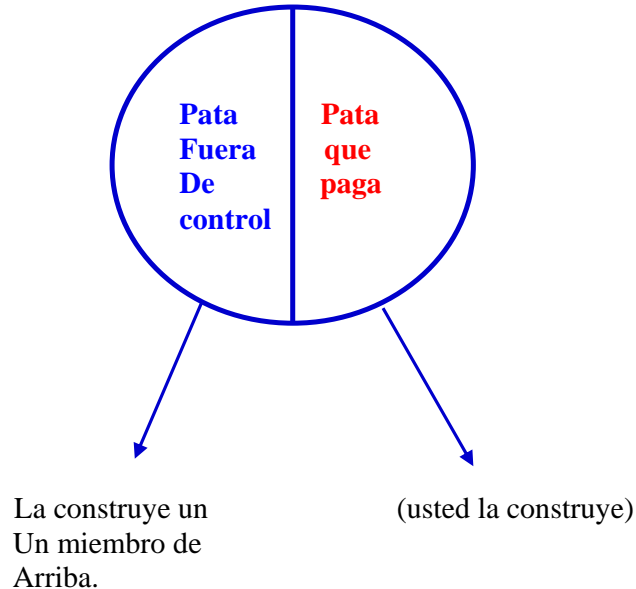
Este término se utiliza para describir una pata, ya sea la derecha o izquierda que han superado en crecimiento a la otra por una cantidad considerable. Mientras que esto puede ser alarmante, para algunos distribuidores, constructores de redes hábiles considerarían una pata fuera de control como una bendición o regalo. Tener una pata fuera de control te permite saber con exactitud donde tienes que trabajar y desarrollar volumen para calificar por un cheque de comisión.

Digamos por ejemplo, que tu compañía paga una comisión de 250 dólares cada vez que acumulaste 1000 dólares en ventas en las patas izquierda y derecha de tu número de identidad binario, y tenías una pata fuera de control que producía 10000 dólares en ventas cada semana. Tu solo tendrás que desarrollar ventas en el otro lado para ganar un cheque de comisión. Que está mal con eso?...





**Nada está mal!** Si no puedes hacer ventas o desarrollar otros distribuidores que puedan hacer ventas, estas en el negocio equivocado. Una pata fuera de control requiere que trabajes solo una pata para que te paguen . Ahora puedes dedicarle todas las veinte horas enteras al desarrollo de las ventas y a los nuevos distribuidores en una pata solamente.



## **Mito # 2**

### **“Los planes Binarios son ilegales”**

El mito común de que el plan binario es ilegal, es una declaración injusta, y no hay una razón justificada para el mito. Si observamos hacia lo que posiblemente inicio este mito, encontraríamos que tres de las mas grandes compañías que fracasaron en los últimos diez años tenían planes binarios. Ellas atrajeron gran cantidad de personas y no cerraron por el plan de compensación binario sino por razones operacionales básicas.

Una compañía con mas de 100,000 personas fue cerrada por las autoridades quienes la cuestionaron como un esquema para reclutar. Esta fue cerrada porque eso es exactamente lo que era! Esta era un esquema de reclutar, que pagaba comisiones por contratos ilegales de productos no entregados. El plan binario nunca fue parte del cuadro con las agencias reguladoras. Esto podría haber sido ilegal con cualquier plan , binario o cualquier otro, así que esta compañía fue cerrada.

Una segunda compañía también fue cuestionada como un esquema de reclutamiento y alrededor de medio millón de personas estuvieron envueltas. Esta fue llevada a la bancarrota después que las objeciones legales terminaron con el flujo de efectivo, pero el plan binario nunca fue cuestionado.

El problema surgió de la estrategia de auspiciamiento que la hizo ver como un esquema de reclutamiento.

Si la compañía hubiese superado el problema de flujo de efectivo y hubiese cambiado sus estrategias de reclutamiento y auspiciamiento, esto podía ser aún un negocio. Realmente se le permitió continuar el negocio con el binario luego de cambiar sus estrategias de reclutamiento, pero afectada por no tener flujo de efectivo, esta no podía continuar. El plan binario usado por esta compañía nunca fue cuestionado.

Una tercera y una cuarta compañía fueron cerradas. La última fue una de las mas grandes compañías binarias con muchos cientos de miles de personas registradas como representantes. Su clausura no fue por cuestionamientos legales, sino, por problemas ocasionados por una mala administración. Los problemas no se reflejaron en su plan binario, así que el binario no fue el culpable. Lo penoso es que la compañía podía haber estado en el negocio hoy con el mismo plan si hubiese tenido una mejor administración.

Dos de estas tres compañías tuvieron problemas legales y todas tuvieron sistemas binario, y esa es la base para la mitología legal. “Los profetas de los tontos”, por ignorancia culminaron en el binario. Hay muchas otras grandes compañías usando exitosamente el plan binario y lo han hecho así por lo menos por cinco años sin ningún problema legal asociado con su plan binario. Todas tienen alrededor de 100,000 personas. Hoy muchas compañías nuevas también usan el sistema binario sin ninguna complicación legal. De hecho, el último rumor de fábrica está llamando a los otros planes mas convencionales “Dinosaurios”!

### **Mito # 3**

#### **“Planes Binarios son solamente para las Compañías”**

Todas la compañías deben tener una ganancia y los distribuidores deben esperar que así lo haga; de otra forma ellos no estarían por los alrededores, por mucho tiempo. Cuando alguien hace la declaración anterior obviamente, no está haciendo el trabajo para ganar un cheque y está mintiendo, en cuanto a la compañía o plan de compensación, mas que en ellos mismos y su propio esfuerzo.

La mayoría de las compañías de MLM, pagan tanto como pueden a los distribuidores. Los planes binarios no son excepciones. Más que tratar de calcular que porcentaje paga una compañía, el distribuidor debe calcular, cuantas ventas necesita hacer, él o ella, cada semana para ganar la comisión deseada.

Vamos a revisar tres compañías con planes escalonado con independencia y compararlas con el pago al distribuidor de dos grandes compañías con plan binario.

Primero está Herbalife, un gigante en la industria con una forma de escalonado con independencia. De acuerdo al reporte anual archivado en 1997, las ventas brutas fueron de 1.2 billones. 568 millones como ganancias extras por la compra de productos o reembolsos, y las ventas de red fueron de 632 millones. De las

ventas de red la compañía pagó 185 millones en “comisiones y regalías”, así Herbalife pagó 29% en comisiones.

En 1996 el reporte anual de otra compañía de escalonado con independencia, Reliv International, indico ventas de 61 millones; 20 millones por ventas de productos y 41 millones por ventas de la red, de estas ventas pagó 14 millones en comisiones y regalías a los distribuidores, un 34%.

NSA, es otro gigante con un plan de comisiones de escalonado con independencia. Su reporte anual muestra un porcentaje de pago en comisiones y prebendas al distribuidor de 20.69%.

Ahora que conocemos los pagos de tres compañías con planes escalonado con independencia podemos comparar los pagos, con reportes anuales de dos compañías que comercian públicamente con planes de compensación binario.

USANA, una compañía de seis años con un plan binario reportó 85 millones en ventas de red, en su informe anual de 1997. De esas ventas de red, USANA pagó 40 millones en incentivos al distribuidor, la cual calcula hasta el 47% en comisiones.

Market América, una compañía de seis años con un plan de compensación binario para el distribuidor, presentó en 1997 ventas de red por 66 millones en su reporte anual y pagó comisiones de 30 millones, así que Market America, pagó el 45% en comisiones.

Repasando, el Plan escalonado con independencia que tiene NSA al 21%; Herbalife al 29%; y Reliv al 34%. El plan binario que tiene Market America, al 45%; y USANA, al 47%.



Cual plan tiene el más alto porcentaje de pago? El Binario  
Cual plan paga más a la compañía? El escalonado con independencia  
Cuál plan paga más a los distribuidores? El Binario  
Cuál es el más justo? El Binario

El Binario tiene los pagos más altos, la forma de escalonado con independencia tiene más interrupciones o rupturas. El escalonado con independencia paga más a la compañía y el binario paga mas a los distribuidores.

#### **Mito # 4**

##### **“No puedes controlar el crecimiento”**

Porque querría algún distribuidor controlar el crecimiento de su organización de ventas? Déjala crecer, déjala crecer!

La declaración anterior está usualmente asociada con la declaración, “Yo no puedo alcanzar el volumen”, que solamente quiere decir que el distribuidor no puede desarrollar ventas.

#### **Mito # 5**

##### **“AGS, no le gustan los planes binarios, así que cualquier compañía que use binarios seguramente cerrará”**

Yo nunca he podido entender este mito. Muchos distribuidores que trabajan con un plan binario no lo comprenden. Procuradores generales que no participan en compañías de redes de mercadeo no entienden el binario ni regulan como una compañía paga a sus representantes. La mayoría tienen que ver con una compañía que no envía productos, paga comisiones de practicas comerciales engañosas, quejas de ingresos u otros asuntos éticos.

El plan binario, ha sido por equivocación considerado como “culpable por asociación”, malas informaciones han surgido y luego de un repaso a la historia se ha encontrado que en cada caso estos programas fueron investigados, multados o cerrados basados en otro criterio aparte del plan de compensación. No fue la razón o criterio por la que estas compañías fueron forzadas a disolverse.

Si un procurador general comprende el plan de mercadeo binario y los principios asociados con éste rápidamente verá que el plan binario, no ofrece un paseo gratis a los distribuidores. Esto no es un sistema de pirámide, las comisiones están basadas en las ventas individuales de cada persona y las de sus downline.

En el plan binario, no hay paseo gratis, los distribuidores que vienen a trabajar, que hacen ventas y auspician nuevos distribuidores, son los que ganan cheques de comisiones. Los distribuidores que asumen la posición de sentarse atrás y esperar

que las comisiones empiecen a llegar son los que usualmente se quejan de que el plan no trabaja y que nunca ganan comisiones.

Si alguna vez existió un plan de compensación para el distribuidor al que se le debiera dar una A+ en las oficinas del Procurador General, este debiera ser el plan binario el cual paga casi un 50/50 basado únicamente en ventas de productos de la compañía.

### **Mito # 6**

#### **“Los binarios no trabajan, o los binarios no trabajan para el pequeño distribuidor”**

La verdad es que la compensación binaria si funciona, y funciona efectivamente para la gente que la trabaja. La gente que no comprende el sistema binario, o aquellos que no son capaces de realizar ventas y desarrollar a otros distribuidores usualmente hacen estas declaraciones.

Muchos de los que están involucrados en esta industria usan el término “pequeños distribuidores” . Si ellos se están refiriendo a las personas que son nuevas en el negocio, entonces ellos necesitan pasar tiempo con sus nuevos distribuidores, entrenándolos y ayudándolos a tener éxito. El sistema de Compensación Binario, es el sistema más fácil para que cualquiera lo construya y desarrolle. Después de todo usted solo tiene que auspiciar dos distribuidores, (uno a la izquierda y otro a la derecha), entonces ayude a éstos distribuidores a auspiciar dos cada uno, ayudándole a cada persona cuando entran al grupo de venta, este mito puede ser desmentido fácilmente.

### **Mito # 7**

#### **“No me gustan los binarios”**

Esta es una declaración hecha ya sea por alguien que no entiende como trabaja el plan binario, o por alguien que está trabajando un plan binario y no puede reclutar o hacer ventas. La razón por la que digo esto es porque el binario es la forma más rápida y fácil de construir una organización. Una vez que la gente realmente comprende como trabaja el plan binario, y como construir una organización, ellos usualmente se retractan de su declaración. Para desmentir este mito, primero debes descubrir que no le gusta a la persona del plan binario. Ya que todos los planes binarios no son exactamente iguales, debe haber una razón legítima para que alguien haga esta declaración, luego de que tienes los hechos del porque no le gusta el binario, puedes explicarle como trabaja el plan de tu compañía.

## **Beneficios del Plan Binario**

Los planes binarios tiene muchos beneficios que se pasan por alto.

Los Binarios, no son multinivel, en un binario, los niveles son irrelevantes. El término es usado solamente para describir la ubicación de un participante en la organización. En un binario una persona puede tener solo una pata la cual está a pocos niveles de profundidad, y es posible mantener el volumen balanceado si la pata no desarrollada tiene productores de volúmenes mas altos, (mejores vendedores). Esta situación no sería tan rentable en un plan de multinivel.

Si se ha desarrollado una “pata fuera de control”, se ha creado una situación muy afortunada!, para los expertos del mercadeo binario, una pata fuera de control es una gran ventaja, no un problema!. Si tienes una pata que supera tu otra pata, eres realmente afortunado, porque la mitad de tu trabajo ha sido hecho para ti. Porque la pata fuera de control es tan fuerte que uno puede concentrarse en la pata que no está desarrollada. Este concepto a menudo es mal interpretado por aquellos que comparan el binario con el mercadeo de multinivel. Esto te permite concentrar tus esfuerzos en construir una pata.

En un binario, la línea superior esta lejos de competir con la inferior por las mismas personas, ésta requiere más profundidad y no anchura. En el multinivel uno tiene que construir anchura porque los planes MLM, tienden a perjudicar cuando uno coloca productores de volúmenes altos bajo productores de volúmenes bajos. Sin embargo en un binario es realmente mejor si se coloca productores de volúmenes altos bajo productores de volúmenes bajos porque esto motiva a todos y no te perjudica, de hecho es un sistema de apoyo. Mucha de la gente que tú auspicias será colocada en tú línea frontal en otros planes. Porque usted solo construye dos patas y no hay límite de profundidad, el binario te obliga a colocar los nuevos patrocinados bajo los mas viejos, ayudando así a fortalecer a todos lo de arriba. Otros planes no animan a las personas de la línea superior a construir bajo aquellos en las líneas inferiores porque los sistemas de compensación perjudican a los distribuidores por renunciar a sus patrocinados.

Pago semanal: la mayoría de los distribuidores en el mercadeo en redes con plan binario han sido condicionados para recibir cheques de pago con base semanal o quincenal no mensual. La mayoría de las personas que trabajan tiempo completo o que dependen de un cheque de comisión mensual de un plan de pago de multinivel convencional son obligados a cambiar la forma de manejar sus finanzas. El binario está usualmente diseñado en el cálculo de comisiones semanales. Esto crea beneficios especiales y ventajas ya que el exceso de volumen no es descontado como sucedería en otros planes. Con la mayoría de los binarios es innecesario manipular el procesamiento de nuevas aplicaciones.

# **CAPITULO TRES**

## **“Lo básico del Binario”**

**Porque el plan Binario atrae muchos mitos y malas interpretaciones y entusiasmo a millones de personas?...**

# CAPITULO TRES

## Lo básico del Binario

La razón es que por años lo axiomas de las redes de mercadeo “Tu construyes anchura para exhibirte, pero profundidad para crecer” y “la anchura es dinero y la profundidad es seguridad”, no fueron obtenida por las masas. El distribuidor promedio en las redes de mercadeo tienen un tiempo difícil solamente auspiciando tres personas, pero el binario a diferencia de los planes mas tradicionales está enfocado en la profundidad mas que en la amplitud y es bastante fácil de entender. Si todos auspiciaran solo dos distribuidores ellos podrían ganar comisiones. ¡Wou que concepto!

Una vez que mas personas capten la comprensión del Binario, ellos se entusiasmarían, algunos tendrán un real entusiasmo y cuando la gente se entusiasma ellos le cuentan a otras personas ... a muchos de ellos. El plan binario, es verdaderamente excitante, y por eso es que algunas compañías relativamente jóvenes con programas de compensación binario, han estado entre las compañías de mas rápido crecimiento en la industria. Solo por ese hecho, usted necesita entenderlo y entenderlo bien.

La mejor forma de comprender el binario, es conocer el término, “Centro de Rastreo”, o “Centro de Negocio”, yo usaré el término centro de rastreo, pero entienda que ellos son uno y el mismo. Tu también necesitarás entender que solamente puedes colocar dos distribuidores en tu primer nivel, (generación), por centro de rastreo. Todos los otros que usted auspicie personalmente son colocados en la línea inferior bajo una de éstas dos personas. La estructura parece ahora una matriz de 2X, pero allí es donde termina la similitud. El binario no tiene niveles ni involucra porcentajes en el cálculo de comisiones como aquellas encontradas en el Uninivel, matriz y planes escalonados con independencia.

Además solamente importan los volúmenes de ventas en relación con las comisiones y el volumen es calculado bajo las patas en un centro de rastreo tan profundo como sea necesario. Y en el binario cuando el máximo volumen es captado en el centro de rastreo, empieza a acumular otra vez. Sin embargo el volumen permanecerá mes tras mes, hasta que sea comisionado.

En un binario, las comisiones pagadas tienen un límite al igual que en el escalonado con independencia. Esto es similar también a la matriz, y los finales del Uninivel, que elimina comisiones mas allá de cierto nivel. Sin embargo el



binario, no tiene fin en niveles. Solamente la cantidad de volumen comisionable es importante.

Otra razón para el entusiasmo en el plan Binario, es que hay una justa dispersión de ganancia comparada con otros planes, por eso yo quiero decir que el Plan Binario produce un par de millones. La posición no es “El factor importante para el éxito”, como en otros planes. En las compañías Binarias a partir de que distribuidores exitosos colocan nuevos distribuidores en las líneas inferiores, el volumen de ventas comisionable es distribuido en líneas enteras de personas. Como resultado, las comisiones pagadas en ese volumen son distribuidas en partes iguales entre grupos enteros de distribuidores.

Esa amplia distribución de volumen es una razón por la que escucharás acerca de ellos por mucha gente, quienes lo intentaron en otras compañías y con otros planes sin mucho éxito, pero que lograron un gran éxito con una compañía usando un Plan Binario. A menudo con productos similares, mas distribuidores están ganando comisiones que en cualquier otra forma de compensación al distribuidor, y muchos mas alcanzaron niveles de éxito. Cuando esta información se filtra en una matriz, Uninivel o plan escalonado con independencia, la gente salta al barco. Porqué la mayoría llegó involucrarse? porque ellos querían ganar dinero. Si ellos sienten que pueden ganar más dinero en un binario, lo intentarán;

Esta es la razón porque el Plan Binario, atrae muchos mitos y mal interpretaciones, la gente no le gusta ver a sus distribuidores dejando ir a sus líneas inferiores para otra oportunidad. Esto afecta sus comisiones en una forma negativa. Recordando que tu centro de rastreo binario, está dividido en dos lados, uno izquierdo y uno derecho, procederás primero a auspiciar dos distribuidores y a colocar uno en tu pata izquierda y uno en tu pata derecha.

La siguiente “**línea de tiempo**” muestra el potencial de esta duplicación ocurriendo solamente una vez al mes por doce meses.

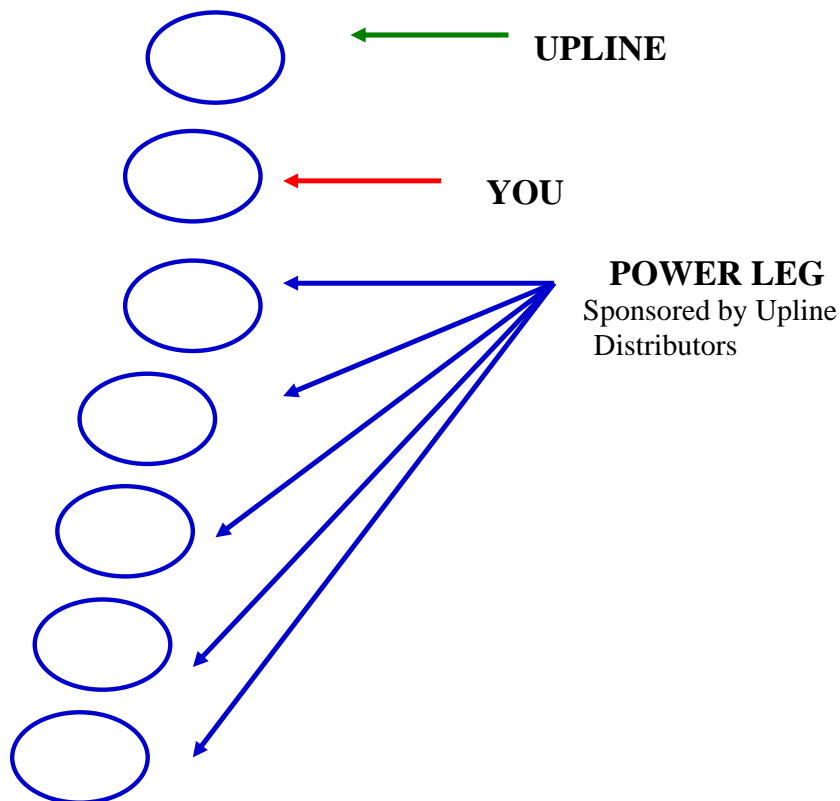
Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agos	Spt	Oct	Nov	Dec	Total
2	4	8	16	32	64	128	256	512	1024	2048	4096	<b>8190</b>

La de arriba es una “**línea de tiempo**”. Si usted inicia su negocio de red en enero, auspiciando solo dos personas, que tendrás bajo enero. Si usted trabajó con éstas dos personas para que cada una auspicie dos personas, usted tendrá cuatro bajo **febrero**, y en total de 6 personas, en tu grupo de ventas. Ahora, si has trabajado con tus dos primeras personas para ayudar a éstas dos personas a auspiciar dos cada uno, tendrás 8 bajo **marzo**, y un total de 14 en tu organización. Entonces si ayudaste a éstas 8 para que cada uno auspicie 2, tendrás 16 bajo **abril** y un total de 30 en tu organización.

Observa como puedes crecer si cada uno hizo solo dos ventas? al final de **un año** calendario podrías tener un total de 8, 190 personas en tu organización. Ahora utilice esto para mostrar porque su proyecto o nuevo distribuidor debe esforzarse **en un año;**...

## Patas Fuertes

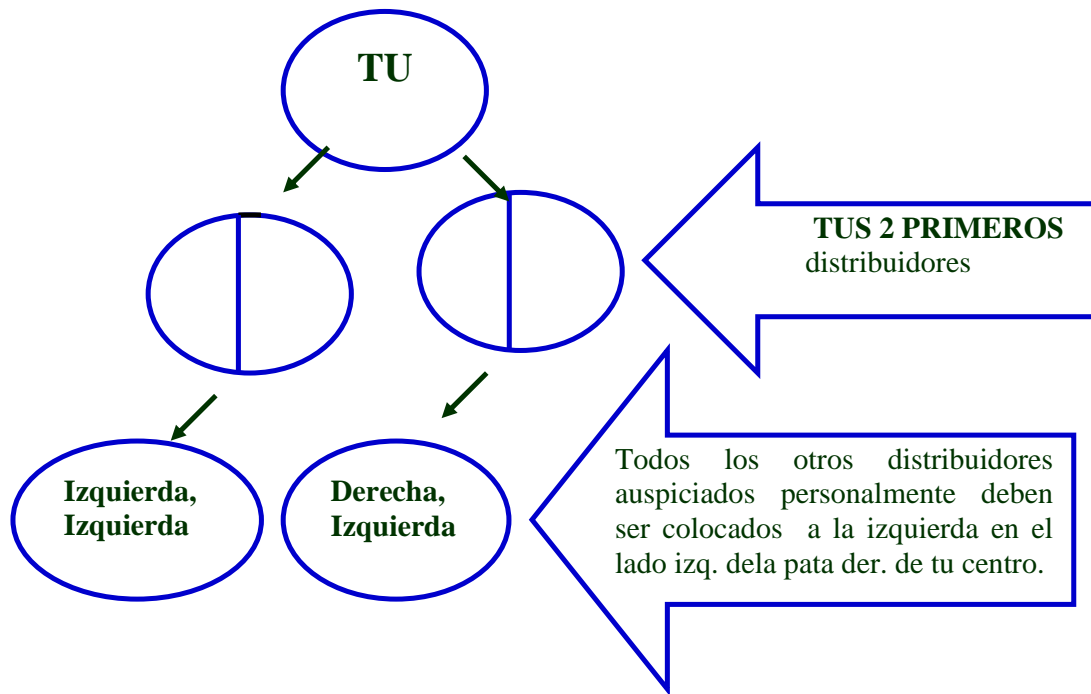
Si no has escuchado esta tecnología en relación con la estructura de compensación del sistema binario, lo harás pronto. Básicamente una pata fuerte es creada por los miembros de líneas superiores, a medida que cada uno auspicia nuevos distribuidores y los coloca en una misma pata para beneficiar distribuidores en esa pata en particular. –una pata fuerte crea una pata fuera de control de las que muchos distribuidores se quejan.



La ilustración superior muestra que tu centro de negocio en relación con tu auspiciador, es **común en el lado izquierdo**. Miembros de tú línea superior colocan los centros de negocio debajo de tu pata izquierda. En otras palabras ellos empezaron a construir y “desarrollar un lado” de tu cheque de comisión. Usted también colocará un distribuidor en la pata en común como parte de la calificación de tu compañía ( la mayoría de las compañías requieren que auspicien un mínimo de un distribuidor en cada lado), cada distribuidor que esté debajo de ti

también requerirá colocar un distribuidor en esa pata, así la pata fuerte continuará creciendo y prosperando.

Usted asuma que es capaz de auspiciar más de dos distribuidores, y crear patas fuerte en su organización. Deberá auspiciar primero dos distribuidores, uno a la izquierda y otro a la derecha. Todos los demás distribuidores que auspicias serán colocados por el lado izquierdo (externo) en la pata izquierda o por el lado izquierdo (interno) en la derecha. Usted le enseñará a sus distribuidores ha hacer lo mismo. Cuando creas la mitad de las ventas de la organización de ellos, éstos aumentarán las tuyas construyendo sus otros lados. Usted realmente crea una razón para que cada uno de ellos trabaje inmediatamente construyendo sus patas opuestas.



Suponga que tiene una organización con 25 distribuidores, estructurados en una pata fuerte en tu pata izquierda y 25 en tu derecha. Cuando todos estos distribuidores empiecen a trabajar y solo auspiciaron sus dos primeros distribuidores, usted tendría **100** nuevos distribuidores cien ventas y **50** a la izquierda y **50** a la derecha.

Esta es la sicología tras la construcción de patas fuertes. Las patas fuertes crean volumen común para muchos distribuidores. Para beneficiarse de este ordenamiento, todos ellos lo que tienen que hacer es trabajar construyendo en las patas que no son comunes.

## La Ruptura

Ruptura es un término usado por muchos distribuidores para descubrir el volumen que no es comisionado que puede pasar a la compañía. La ruptura es definida como las comisiones que no son pagadas cada mes, comparadas teóricamente con el máximo pago del plan o si un plan de compensación paga un máximo de 45%, pero el pago actual es de 35% al mes, entonces la ruptura será de 10%. Alguien puede sugerir que esta ruptura es injusta, anti-ética, o finalmente engorrosa, que el plan presenta un pago de 45% pero que realmente paga 35% cada mes. Un examen mas acertado sin embargo, mostrara que un plan que usa rupturas sabias recompensa generosamente a todos los productores que uno sin rupturas. Esto le permite a una compañía que pueda solamente lograr el 45% por gastos de comisión para pagar quizá el 10% o mas en bonos a los distribuidores que hacen la mayor parte del trabajo. La ruptura puede ser una gran ventaja competitiva si se usa correctamente por las razones correctas.

Por ejemplo, tu plan paga en relación de volumen de 1,000 dólares en la izquierda y 1,000 dólares en la derecha. Cada vez que haces la correspondencia de 1,000 ganas 250. Estas limitado a ganar 5,000 cada semana. El programa de ventas acumulara 10,000 por pata. Ningún volumen de ventas comisionable que exceda los 10,000, se considerará **ruptura para ti** . Porque muchas otras personas que están relacionadas por auspiciamiento, usan el mismo volumen tuyo para ganar comisiones, esta ruptura no cuenta como ganancia “**extra**” para la compañía, sino, que es parte de los cálculos considerados cuando tu compañía diseñó tu plan de pago. Sin embargo muchas compañías usan esta ruptura en forma de bonos de incentivos para recompensar a los distribuidores que están haciendo el mejor trabajo. Si no hubiese ruptura, no habría bonos adicionales.

Indudablemente que usted escuchará a muchas personas quejándose acerca de la ruptura que ellos perdieron en el plan. De lo que ellos tiene que preocuparse es de hacer mas ventas en la otra pata y ganar un gran cheque de comisión. Habrá aquellos distribuidores quienes comprendan el principio de ruptura y todavía así se quejan de él. Ellos simplemente necesitan iniciar su propia empresa y operarla **sin** ganancias. Entonces cada uno podrá saber cuanto tiempo estará el o ella en el negocio. **No** por mucho tiempo; La ruptura es solo parte del negocio y es parte de los cálculos originales que forman parte del diseño del programa de compensación al distribuidor en que estas trabajando.

El rumor de las malas interpretaciones del plan binario se perpetra hasta los distribuidores mas altos de otros programas quienes están perdiendo mas distribuidores ya que el plan binario paga semanalmente y elimina problemas.

# CAPITULO CUATRO

## Construyendo con el Diseño

Hay muchos métodos que pueden ser usados para construir una organización binaria.

**UNO**, es iniciar con tus dos distribuidores, uno a la izquierda y otro a la derecha, y luego ayudarles a duplicarse. Entonces enfocar tus esfuerzos en ayudar a todos los nuevos distribuidores en tu organización y ayudar a tus propios distribuidores a hacer lo mismo.

También hay un método que puede ser usado para crear una organización en corto tiempo. Esto se llama “Construir con punto de apoyo”. Un punto de apoyo es lo mismo que el caballo que encabeza una carrera. Este es el **PRIMERO**.

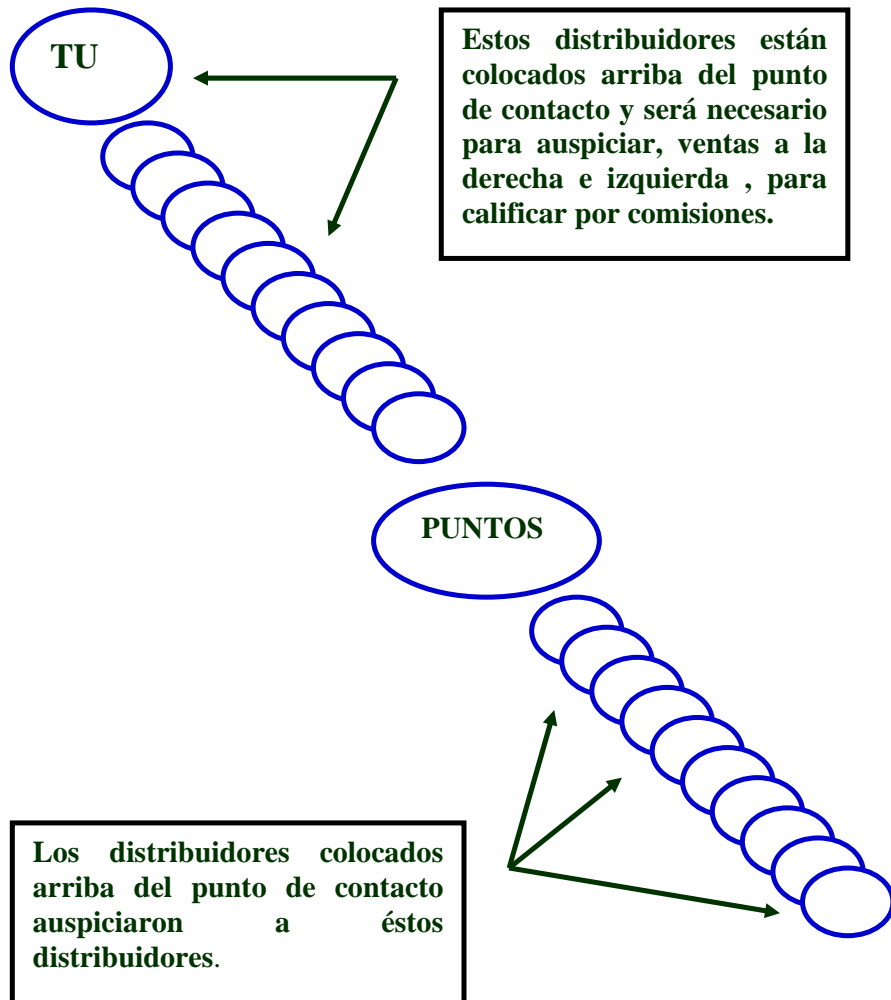
Cuando se construye con un punto de apoyo, debe estar listo par ir a trabajar tan pronto auspicias tu primer distribuidor y debes tener una buena lista de prospectos con números de teléfonos para llamar. Esta es la forma en que un punto de apoyo trabaja:

Tan pronto auspicias tu primero, coloca su aplicación y su formulario al lado izquierdo de tu pupitre. Este estará en tu pata izquierda de tu centro de rastreo binario. Empieza a llamar a tu lista de prospectos. Cuando tienes un prospecto interesado dígle que usted tiene un contrato en su pupitre. Si el se asocia inmediatamente lo colocará por debajo de su lado izquierdo. Ahora, tan pronto como usted tenga este contrato, llame a su siguiente prospecto y dígle que tiene **dos** contratos que los colocará bajo su lado izquierdo si se asocia **ahora**.

Tan pronto tengas este contrato colocado en el lado izquierdo de tu pupitre llama a tu siguiente prospecto. Dígle a él o a ella que has asociado hoy y tienes tres contratos que puedes colocar bajo su pata izquierda ahora. Usted puede continuar con este proceso toda la semana hasta que hayas construido una buena fundación por tu pata izquierda. Muchos constructores trabajan con este principio hasta tener por lo menos 10 contratos. Cuando todas estas 10 personas auspicien sus dos primeros distribuidores, tendrás 3 o más distribuidores en tu pata izquierda. Esta es una construcción fuerte, si la trabajasj.

Tan pronto completas esta estructura en tu pata izquierda repite el procedimiento para la pata derecha. Cuando haces esto tendrás 10 contratos en tu pata derecha que se podrán duplicar en 30 distribuidores.

Algunos distribuidores inician con dos puntos de contacto al principio. Ellos colocan uno en el lado izquierdo y otro en el lado derecho. Luego ellos alternan izquierdo y derecho, desarrollando la pata izquierda con la pata derecha. El único problema es mantener las aplicaciones. Por esta razón es recomendado colocar solamente 10 contratos arriba del punto de contacto. Recuerda que es importante para tu gente recibir sus productos y la información de la compañía tan pronto como sea posible.

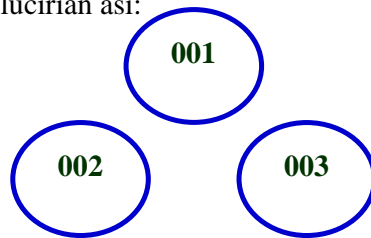


# CAPITULO CINCO

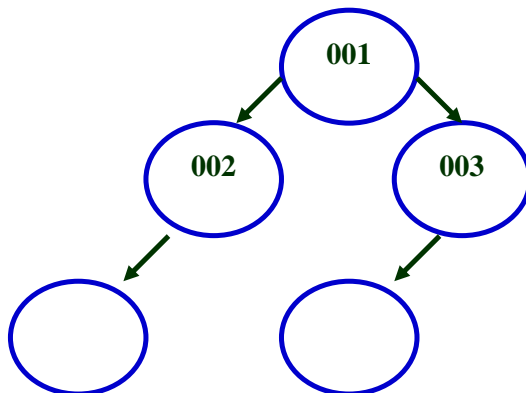
## Centro De Negocios Múltiple

Tu compañía de MLM, te debe permitir ocupar mas de un centro de negocio. Si cada centro de negocio pudiera ganar un máximo de 5,000 dólares por semana, entonces tres podrían ganar un total de 15,000. Suena bien; Funciona?... Por el número de personas que escucho que no les gusta los binarios, los centros de negocio múltiples, puede ser una de las razones. Ahora hay realmente algunas personas que pueden construir centros de negocio múltiples, pero la mayoría de las personas tendrán las manos llenas con solamente uno.

Si eres capaz de construir y administrar mas de un centro de negocio, entonces será tu ventaja para trabajar centros múltiples. Hay muchas configuraciones de centros múltiples dependiendo de la compañía. Usted encontrará que la mayoría de los programas binarios múltiples fueron escritos para aceptar paquetes de tres. Si usted abre tres centros de negocio y éstos están estructurados en un paquete de tres, ellos lucirían así:



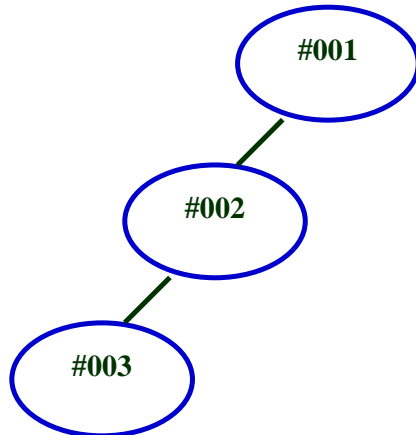
Con el propósito de recibir tres cheques de comisiones necesitarás construir cuatro patas. Colocarás tu primera pata a la izquierda de tu centro de rastreo **002**. La segunda pata debe ser colocada a la izquierda de tu centro de rastreo **003**.



El volumen de venta comisionable de tu pata **002**, se acumulará en el lado izquierdo de tus centros de rastreo **002 y 001**. El volumen de ventas comisionable de tu pata izquierda **003**, se acumulará en tu lado izquierdo de tu centro de rastreo **003** y en el lado derecho de tu centro de rastreo **001**. Cuando el juego de volúmenes ocurra en el **001**, ganarás cheques de comisión. Los volúmenes de ventas acumuladas permanecerán en tus centros de negocio **002 y 003**, hasta que tu hayas creado patas adicionales (**002** derecho y **003** derecho), produciendo el juego de volumen.

Poseer tres centros estructurados en un paquete detrás, te permitirá construir cuatro patas para ganar tres cheques de comisión, y tu estás realizando el mismo volumen utilizado para ganar en tu centro **002 y 003** en tu centro **001**; Si tu hubieras construido tres centros de negocio diferentes o por separado, tendrías que construir seis patas para ganar tres cheques.

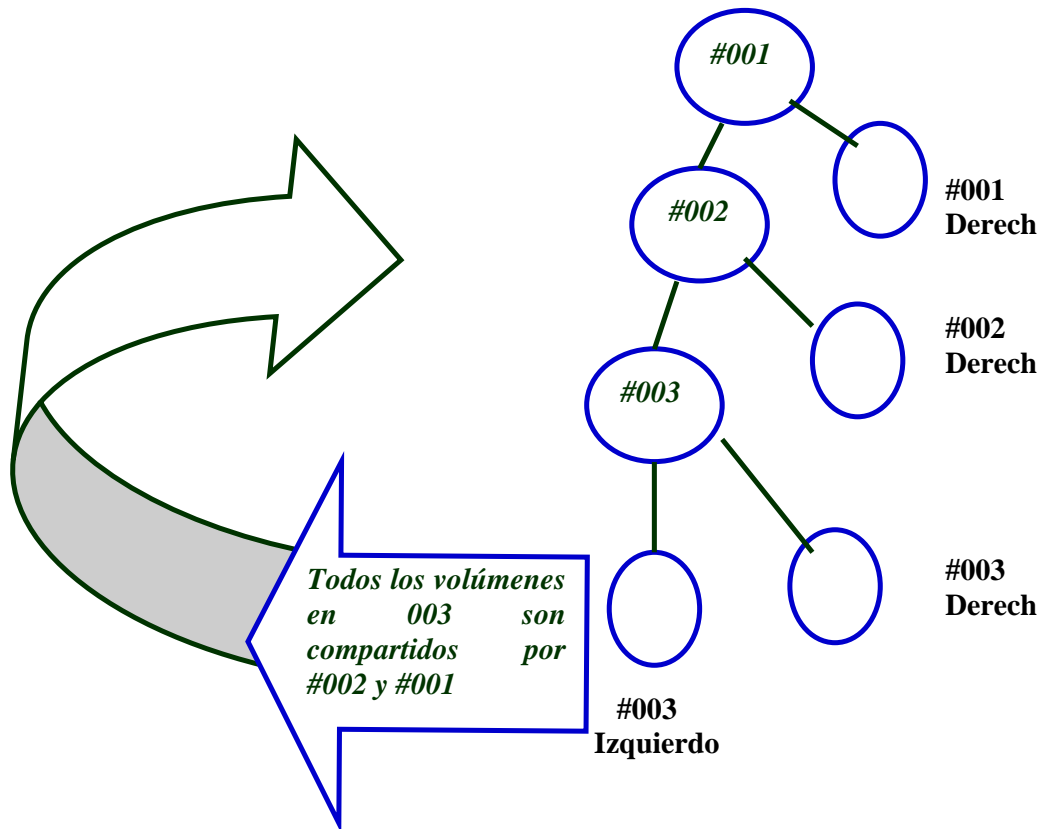
Algunas compañías usan una configuración lineal para números de negocios adicionales .



Algunos llaman a esta estructura “ *La Cuerda de Perlas*”, La fortaleza de esta estructura de centros múltiples, es que puedes construir una pata izquierda y otra derecha bajo tu centro **003**, y empezar a ganar cheques de comisión en tu centro **#003**. Este volumen de venta también es acumulado en el lado izquierdo (cualquier lado es común) de tu centro de rastreo **#002 y #001**. Ahora para ganar cheques de comisión en tus centros **#002 y #001**, solo necesitas desarrollar una pata derecha de los centros de negocio **#002 y #001**;



**En este ejemplo #003`s  
Volumen acumulado a la izquierda**



El plan de mercadeo binario, es una de las estructuras más fácil de construir y desarrollar si comprendes lo básico:

- ◆ Cada centro de negocio tiene dos lados.
- ◆ Debes construir dos patas una izquierda y una derecha.
- ◆ Cuando el volumen izquierdo y el derecho hacen juego, las comisiones de tu compañía aumentan, tu ganas un cheque de comisión.

# CAPITULO SEIS

## Juegos de Bonos

Ha habido muchas mejoras al plan binario original que son usadas hoy. Los juegos de bonos están basados en las ganancias semanales de tus distribuidores auspiciados personalmente.

Por ejemplo una compañía tiene un plan que permite a los distribuidores ganar aumentos binarios de 250 dólares y un máximo de ganancia potencial de 5,000 dólares por semana. Esta misma compañía también tiene un programa de juego de bonos basado en las ganancias donde cada distribuidor que auspicie 4 distribuidores pueden ganar un bono de 20% de las ganancias binarias de sus distribuidores auspiciados personalmente. Por ejemplo si cada uno gana 250, el bono del auspiciador será de 50 por cada uno o sea 200 dólares.

Esta compañía ofrece un 40% de los bonos en juego, a los distribuidores que auspician personalmente 10 distribuidores para hacer 10 ventas. Así por cada 250 dólares que ganan por uno de sus distribuidores auspiciados, los auspiciadores ganan 100.

Con 10 distribuidores auspiciados personalmente, las ganancias son de 250 dólares por semana, el auspiciador ganará un bono de 1,000 dólares, adicional a sus ganancias binarias. Esta es una gran mejora y uno de los mas grandes incentivos adicionales al plan binario. Los bonos se pagan al auspiciador adicionalmente por ayudar a su gente a tener éxitoj.

Los bonos en juego pueden ser también una herramienta de venta. Digamos por ejemplo, que su prospecto ha emitido una declaración negativa acerca del plan binario, aunque le gusta su producto. Usted le explica el programa de bonos en juego y que él o ella ganará bonos de 20% a 40%, sin importar si él o ella gana una comisión binaria. Explicando los bonos en juego puede ser que haga reconsiderar a muchos prospectos que se oponen al sistema binario. Esto permite que ellos ganen bonos sin ganar un cheque de comisión binario.

El juego de bonos, establece un emocionante nuevo giro, al ya excitante programa haciendo un juego de bonos binario de mejoras mas significativas para la compensación al distribuidor de redes de mercadeo en la última década.

Para vender a otros con efectividad el plan binario, tu debes conocer los puntos de ventas:

- ◆ El plan binario solamente requiere que los participantes auspicien dos distribuidores y coloquen uno a la izquierda y otro a la derecha. Otros planes requieren que auspicias a lo ancho para alcanzar profundidad, y entonces estás limitado solamente a pocos niveles.
- ◆ Las ventas de todos los niveles de tu organización son acumulados para tus ganancias de comisión. Otros planes limitan tus ganancias a solamente un número específico de niveles.
- ◆ Los planes binarios te permiten estructurar a las personas juntas que podrían ser colocadas en lados opuestos en otros planes.
- ◆ Los volúmenes no comisionados en una semana son acumulados hasta que se le pague por ello.
- ◆ Los centros de negocio múltiples, te permiten influir en el trabajo que has hecho en las comisiones adicionales desarrollando una pata mas.
- ◆ Los planes binarios son mas fáciles de duplicar para la mayoría de las personas.
- ◆ Los planes binarios son francamente, cajeros automáticos.

Finalmente, no será el plan binario el que te restrinja el crecimiento; será la validez y la demanda de tu producto, acoplado con tu dedicación y deseo de éxito.

# CAPITULO SIETE

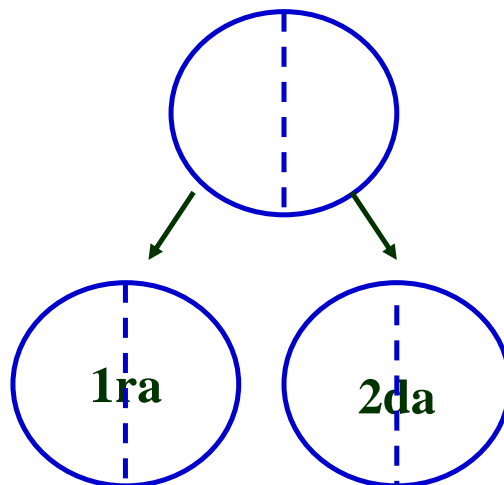
## “El Binario Cajero Automático”

Ahora, que has entendido bien el plan de compensación binario, reconocerás realmente la ventajas de solo tener que construir dos patas para ganar comisiones. También estarás de acuerdo con que todos los distribuidores que auspicias personalmente después de tus dos primeros automáticamente ayudarán a aquellos a quienes se los coloques debajo. También te habrás dado cuenta de que el plan de compensación binario, es por muchas razones la estructura mas fácil de duplicar en las redes de mercadeo. Por el hecho de que puedes ayudar a construir y desarrollar un lado del centro de negocio de otros distribuidores, el binario es una maravillosa estructura en la cual se construye un ingreso residual a largo plazo.

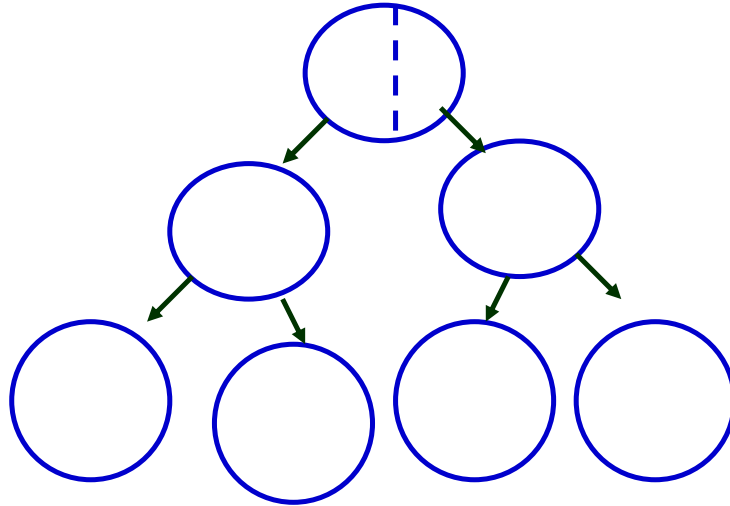
EL plan de compensación binario, es por muchas razones, el plan de construcción más rápido que existe, debido al hecho de que pueden ayudarse los líderes unos a otros, y así combinar su eficacia y fortaleza en general. Una vez que entiendes el binario, inmediatamente serás picado por el bicho del binario e infectado de por vida; ahora vamos ha echar un vistazo a algunas estrategias para construir y diseñar tu organización binaria en un cajero automático de redes de mercadeo.

Tu debes desarrollar un plan de acción organizado y diseñar una estrategia para construir tu organización, éste te mantendrá en la ruta y con ganancias durante tu jornada. Tu primera estrategia es determinar un estilo de colocación.

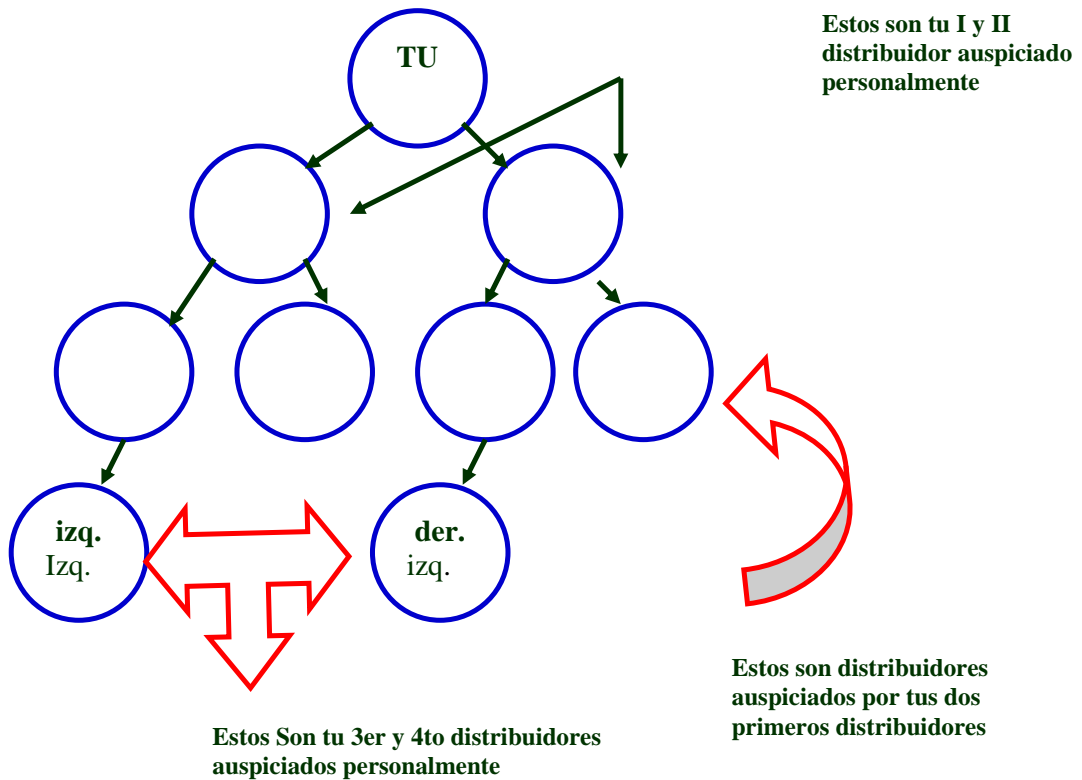
### Estrategia de colocación



Yo te recomiendo que inicies con tu primera persona en el lado izquierdo y la segunda persona a la derecha. Ahora esto debe parecer frívolo, pero si tu estableces este patrón y haces que tus distribuidores te sigan también, todos estarán en la misma página todo el tiempo. Con éstos dos siguiendo tu patrón, tu grupo se empezará a desarrollar.



Ahora que colocaste tus dos primeros distribuidores a la izquierda y derecha de tu centro de negocio, colocarás a todos los demás que auspicias personalmente bajo la izquierda o derecha de tu organización. Esto es donde tu quieras iniciar tu patrón y desarrollar tu estrategia de colocación de todos aquellos que tu auspicias personalmente tanto a la izquierda como a la derecha.



Esta estrategia no solamente te permite saber donde colocar los distribuidores que auspicias personalmente sino que tiende a crear las patas fuera de control para los distribuidores de abajo. Estas patas fuera de control pueden ayudarte a desarrollar cheques de comisión.

Continuando con la colocación de los distribuidores que auspicias personalmente a la izquierda-izquierda; izquierda-derecha, le puedes decir a otros miembros de tu línea de abajo que estas construyendo en su lado izquierdo y que ellos deben construir su lado derecho.

Tienes que colocar izquierda- izquierda e izquierda-derecha. Lo importante es ser consistente cuando sigues esta estructura de colocación, dígale sus distribuidores que usted le estará ayudando en su lado izquierdo y que ellos pueden colocar en su lado derecho sin importar en que pata tuya estén.

Esta es una característica única del plan de compensación binario. Usted realmente puede ayudar a sus distribuidores auspiciando nuevos distribuidores y colocándolos debajo a los mas viejos sin ser sancionados como lo es en las planes convencionales. Aquí es donde está la emoción creada por el sistema binario. Imagínese a muchos de sus miembros de arriba colocando nuevos distribuidores en tu grupo de ventas;. Cuántas veces sucede esto en los planes mas convencionales?.

Suponga que usted era el número 151, en el centro de negocio de la izquierda y todos los 150 distribuidores de arriba fueran colocando solo un distribuidor por mes a la izquierda-izquierda, tu izquierda-izquierda sería aumentada por 150 nuevos centros;.

Pero ahora tu podrías tener una pata fuera de control “**grandioso**”; tus miembros de arriba han creado solo la mitad de tus ganancias. Esto no es posible en los planes convencionales. Usted ahora solamente tiene que hacer una pata para que se le pague. Cuantas patas tiene que construir con aquellos otros planes para ganar las mismas comisiones?.

Mi consejo para ti es:

**Recuerda que el plan de compensación binario promueve que la gente ayude a la gente mas que cualquier plan de compensación en la industria.**