

**MIA**

**MIA PLAN**

GUÍA COMPLETA PLAN DE AFILIADOS

## **GUÍA COMPLETA PLAN DE AFILIADOS**

Una empresa tradicional invierte miles de euros en marketing digital y tradicional, a través de campañas las cuales pueden ser a través de carteles en la calle, vinilar los transportes públicos, flyers, anuncios de TV, anuncios en redes sociales, contratar a influencer para que les haga promoción, posicionamiento SEO entre otras maneras de crear campañas.

Esta manera de promocionarse, suele tener un impacto mínimo si comparamos los gastos con la cantidad de personas impactadas y las ventas finales.

En muchas ocasiones las empresas suelen hundirse tras hacer una campaña tras otra sin obtener resultados. Además de todo esto, se junta con la dificultad cada vez más existente de llegar a los clientes finales a través de anuncios por internet, ya que cada vez más personas tienen instalados bloqueadores de anuncios y a través de la televisión, cada vez hay menos audiencia.

Vivimos sin duda, en la época más difícil de la historia en sorprender y captar la atención de los usuarios. En el caso de la industria del comercio, además de invertir en marketing, tiene costes adicionales que hacen que el producto se encarezca mucho. Esto es así porque hay demasiados intermediarios en todo el proceso entre el fabricante y el cliente final, importador, mayorista, minorista, con todos sus puntos logísticos y transportes pertinentes.

## ESTRUCTURA INTERNA CONVENCIONAL

“Muchas manos para tan poca tarta”

Puntos logísticos + Transporte + Intermediarios = Precio final elevado



La misión de MIA es acortar la cadena de distribución, para reducir los gastos, para no sólo abaratar el producto, sino para tener más dinero disponible para invertir en un plan de marketing que genere un impacto real con resultados.

Esto se consigue a través del marketing multinivel.

El marketing multinivel o plan de referidos, es el que busca motivar a los mismos usuarios por compartir los productos o servicios que ellos mismos están consumiendo a cambio de recibir una recompensa de la compañía. De esta manera se crea una red de confianza y se genera lealtad entre los usuarios de la comunidad.

El boca a boca es algo que sucede naturalmente en el comportamiento humano, por lo que es la modalidad de marketing más natural que existe en el mundo.

La intención del marketing de afiliados, es potenciar ese comportamiento en el que todos ganan;

- La empresa sólo paga a los afiliados por ventas realizadas, por lo que no tiene que gastarse miles de euros en campañas de marketing que podrían no tener los resultados esperados.
- Gana el que comparte ya que puede acceder a una industria que mueve millones de euros al año y recibir recompensas.
- Gana el cliente, ya que accede a un proyecto donde sabe que va a estar apoyado por la persona de confianza que se lo ha recomendado.

La actividad del marketing multinivel es totalmente legal y legítima, y está explicada en el BOE (Boletín oficial del estado), en el artículo 22 Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

Referencia: BOE-A-1996-1072

<https://www.boe.es/eli/es/l/1996/01/15/7>

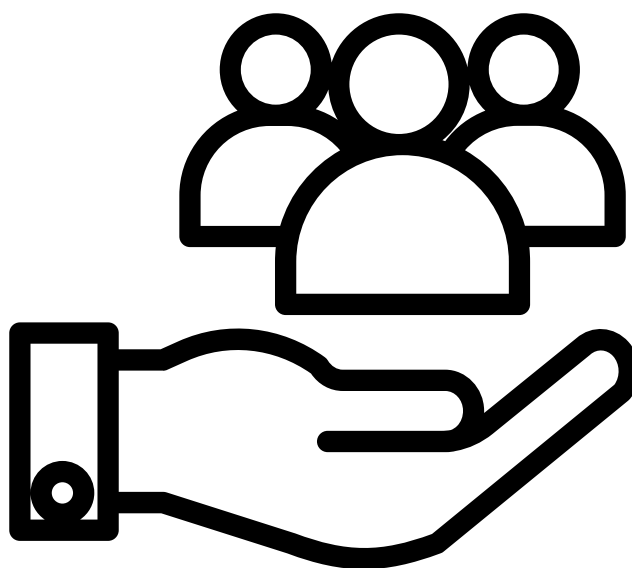
Esta modalidad de marketing (plan de referidos) es elegida por muchas empresas de mucho renombre en el mundo, así como Cooltra, Amazon, Yoigo, BBVA, Ing direct, Repsol, Vodafone, banco santander, amway, mary kay, AIRBNB, TESLA, REVOLUT, google workspace y muchísimas empresas más.

## TIPOS DE USUARIO

Tenemos dos tipos de usuario, **CLIENTE** y **MIEMBRO CLUB**

**CLIENTE:** Es un usuario que se registra en la plataforma y compra. No hay un mínimo de compra.

**MIEMBRO CLUB:** Es un usuario que activa el Mia Plan, esto le permite recibir beneficios por recomendar nuestros productos a más personas. Esto da acceso a las herramientas de distribución.



## BONOS MIA PLAN

### 1. ROYALTY

Los ingresos residuales son aquellos que se generan regularmente después de haber realizado una acción determinada.

El ROYALTY te permite que puedas recomendar MIA a las personas, y puedas generar ingresos de cada venta que se genere de esos clientes de por vida.

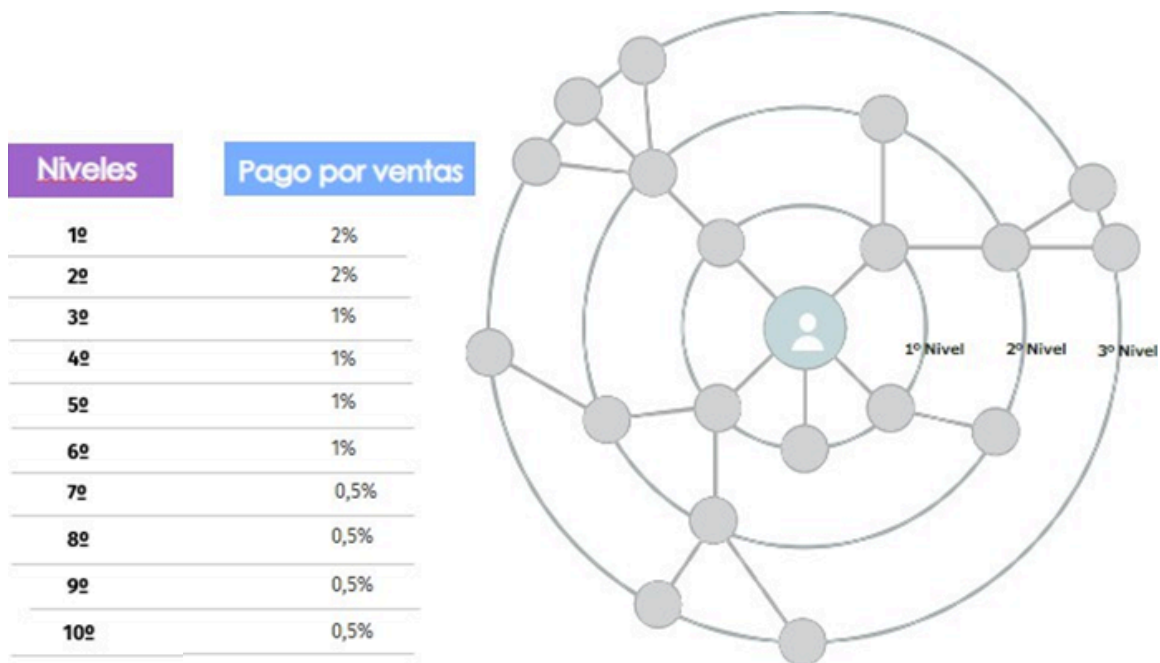
Siendo un bono que no tiene límites de ingresos, el límite lo pones tú con tus acciones y tu implicación. De esta manera, tienes un sistema de trabajo que genera dinero para ti, aunque estés durmiendo o estés de vacaciones.

Ejemplo: J. K. Rowling, la autora de Harry Potter, sigue generando royalties por los libros, películas y juegos de la saga. Esto, en esencia, es un ingreso residual.



El royalty es un bono que no sólo te recompensa cada vez que un cliente compre un producto de MIA, si no que también te recompensa cuando los afiliados de tus afiliados compran cualquier producto, hasta 10 niveles de profundidad.

Es decir, si traes a un cliente, este es tu primer nivel. Si tu cliente decide referir a sus amigos, ellos serán tu segundo nivel respecto a ti, si a su vez se replica, percibirás recompensas de hasta 10 niveles de toda tu organización. De esta manera, puedes construir una fuente de ingresos a largo plazo construyendo una comunidad, ayudando y sirviendo a todas las personas de tu organización.



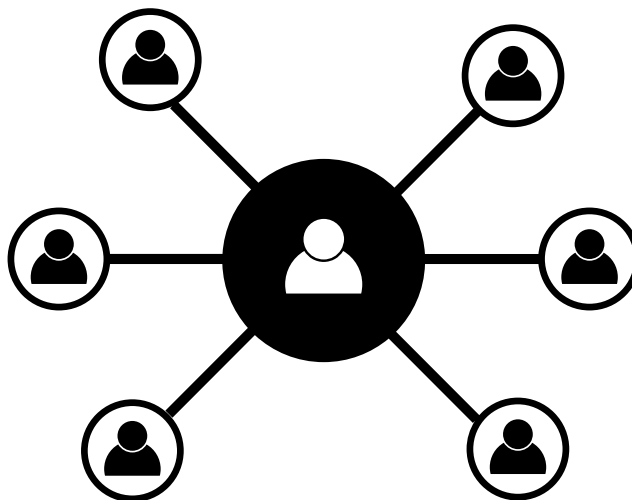
**Ejemplo:**

Invitas a Juan. Juan invita a José, a su vez José invita a Dani. Dani compra un mueble de 100€, José recibirá 2€ de esa venta, Juan recibirá 2€ y tú 1€.

No hay límite en amplitud para crear comunidad, contra más personas invites tú en tu primer nivel, más escalabilidad construyes a largo plazo.

La profundidad se limita en 10 niveles. Es decir, las personas que invites tu nivel 10, ya no recibirás ningún beneficio de ahí hacia abajo, pero de todos los niveles anteriores vas a estar generando recompensas cada vez que alguien compre.

De esta manera si invitas personalmente a más personas para construir tu primer nivel, más equipos puedes construir a 10 niveles, y de esta manera podrías escalar tus ingresos sin límites ni techos.





## 2. LEADERSHIP LEVELS

La mejor manera de llegar a un objetivo ambicioso es crear objetivos SMART. (Específico - Medible - Alcanzable - Realista - A tiempo)

Los rangos de MIA son una escala de objetivos específicos y medibles, en los cuales premiamos cada punto hasta llegar al final del trayecto.

Los rangos desbloquean herramientas para mejorar tu desempeño profesional, tu imagen y tu calidad de vida. Estos solo se ganan una vez.

Para alcanzar los objetivos, tendrás que crear un equipo de trabajo que esté alineado por una visión conjunta y ayudarles a que ellos también alcancen sus objetivos. Ayuda para ayudarte a ti mismo.

Rango	Volumen	Premio
1º I	150€	
2º II	500€	
3º III	1000€	
4º IV	2500€	50€
5º V	5000€	100€
6º VI	10.000€	200€
7º VII	25.000€	IPAD
8º VIII	50.000€	IPHONE
9º IX	100.000€	MACBOOK AIR
10º X	250.000€	3.000€
11º Ambassador	500.000€	7.000€
12º Grand Ambassador	1MM	ROLEX
13º Global Ambassador	2,5MM	20.000€
14º Royal Ambassador	5MM	MERCEDES BENZ

Prohibido modificar este documento. Usar siempre la ultima versión descargable en la web oficial de MIA. Los ejemplos que se muestran son informativos, MIA no garantiza resultados, estos serán directamente proporcionales a las ventas totales que se realicen.

## **FUNCIONAMIENTO**

1. Para calificar el rango 1 debemos tener simplemente 150€ facturados en 1 mes natural.
2. Para calificar el rango 2 debemos tener 500€ facturados.
3. Para calificar al rango 3 debemos tener 1000€ facturados.

### **REGLA DEL 40%.**

A partir del rango 4, entra a aplicarse la regla 40/40/20. Esta regla nos dice que el total de facturación no puede venir en su entera de un sólo equipo, y que un máximo de un 40% por equipo/directo será contabilizado.

Por ejemplo: Para este rango, el IV, debemos tener 2500€ facturados mensuales y tener 3 líneas mínimo. De esta manera, podemos calificar al 4to rango, si tenemos un directo, que el total de la facturación suya y de su equipo sea 1000€, el otro directo sea de 1000€, y el último de 500€.

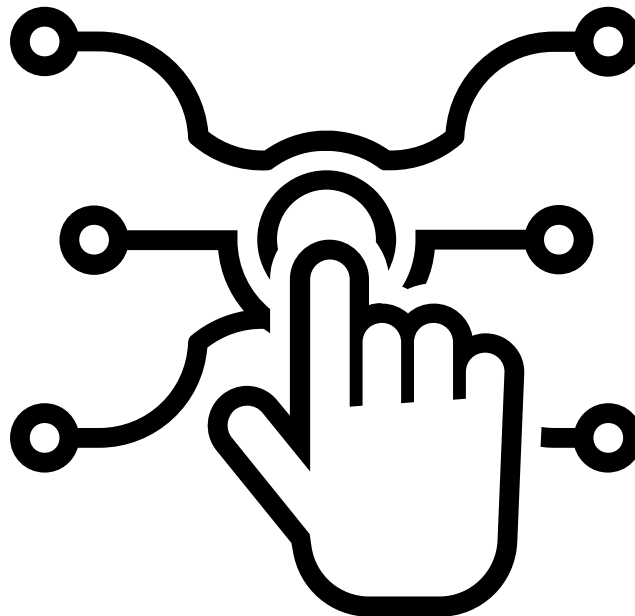
Si por ejemplo, se da el caso de que son 833,33€ una línea, 833,33€ otra línea y 833,33€ otra línea se contaría como positivo, ya que ninguna línea supera el 40% ,en cambio, si se diera el caso de que en la primera línea tienes una facturación de 1500€, en la segunda de 250€ y en la tercera de 250€ no se califica, ya que 1500 supera el 40%, y el total de la facturación nos da 2000€, con lo cual no nos llega para calificar.

No hay límite de equipos, podemos tener 10 clientes que compren 250€ y sumen 2500€ y sería válido. Así que en resumen todo volumen que supere el 40% del total requerido para rango será volumen no válido, pero si que sirve para percibir comisiones del ROYALTY.

## **El sistema verifica un rango siguiendo estos pasos:**

1. El volumen total supera el que requiere el rango.
2. En caso de ser así, se comprueba la regla del 40%.
3. Si ambas se cumplen el rango está calificado.
4. Si no se cumplen el sistema hace la misma comprobación en el rango inferior.
5. Y así hasta dar con el rango que tiene el distribuidor.

Premios: Se consiguen por alcanzar el rango y calificarlo por 2ª vez consecutiva es decir, mantener el rango. Solo se ganan una vez.



## 4. AMBASSADOR CLUB

Ambassador club es el objetivo para las personas más ambiciosas e implicadas de la comunidad de MIA, en esencia este bono es lo más parecido a ser accionista de la compañía.

De cada venta que se genera en la empresa, un 5% se destina a un bono y se va acumulando, cuando alguien llega al objetivo de facturación estipulado por MIA, recibe su primer MGP (Mia Generation Point).

Con ese MGP entra a participar en el total repartido de la siguiente forma:

Rango IV: 2500€ de facturación, comprendidas en al menos 3 equipos, cumpliendo la regla del 40%, significaría 1 MGP

Imaginemos que la empresa estuviese compuesta de 2 personas compartiendo los productos de MIA:

**Persona 1:** califica el rango IV – 1 MGP

**Persona 2:** califica el rango V – 2 MGP

En este supuesto digamos que se han facturado un total de 10,000€ este mes: **10,000€/ 5% = 500€**

500€ formarían parte del bono Ambassador.

$500\text{€}/3 \text{ MGP} = 166,67\text{€}$

**Persona 1** recibe: 166,67€

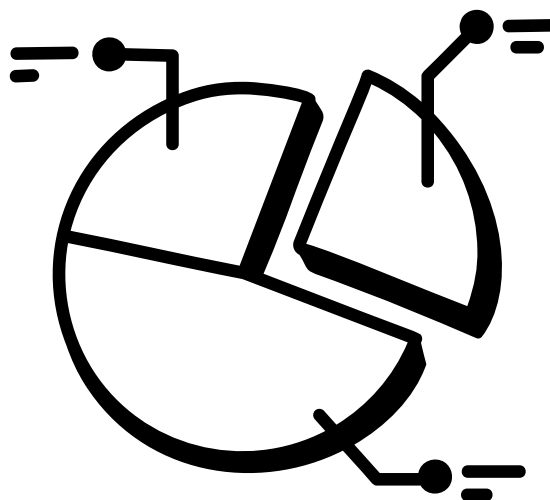
**Persona 2** recibe: 333,33€

Rango	Volumen	Ambassador club	MGP (MIA GENERATION POINTS)
1º I	150€	X	
2º II	500€	X	
3º III	1000€	X	
4º IV	2500€	✓	1
5º V	5000€	✓	2
6º VI	10.000€	✓	4
7º VII	25.000€	✓	10
8º VIII	50.000€	✓	20
9º IX	100.000€	✓	40
10º X	250.000€	✓	100
11º Ambassador	500.000€	✓	200
12º Grand Ambassador	1MM	✓	400
13º Global Ambassador	2,5MM	✓	1000
14º Royal Ambassador	5MM	✓	2000

Lo interesante del Bono Ambassador es que no generas solo de tu trabajo, sino del total de facturación global de la compañía.

Es importante comprender que cada mes el rango comienza en 0 a día 1 y va ascendiendo. Por ende el valor de 1 MGP fluctuara a lo largo del mes según más usuarios vayan calificando rangos.

El bono se calcula desde el día 1 a las 00:00h hasta el ultimo día de mes a las 23:59h





@BYMIA.CLUB