YOUR FRESH TAKE-OFF

RYANAIR



Y de repente lo sabes:
Es hora de empezar
algo nuevo y confiar en
la magia del principio

MAESTRO ECKHART

2 Welcome on board
4 Let your RINGANA partner journey begin!
6 Ready to rise
8 Moments we live for — be part of it!
10 A fresh start
11 Find your why
12 How to start: first steps
14 How to win customers and keep them
18 How to win new partners and build your team
21 How we work together
22 How much do I get
24 Target Plan
26 Calculate your commission
29 How to qualify for the next target level
32 Fast Track — get your extra bonus
36 It’s a people’s business
40 A fresh mindset

Welcome on board



Te damos la bienvenida. Nos alegramos de que formes parte de RINGANA. Has tomado la decisión correcta. Has elegido una empresa familiar austriaca que desarrolla, produce y vende productos revolucionarios a la vanguardia de la tecnología.

El concepto de cosmética fresca es único en el mundo. Lo que empezó en 1996 con dos visionarios en un pequeño laboratorio es ahora un centro puntero de investigación, desarrollo y producción. Pero hay tres cosas que no han cambiado desde entonces: Ulla y Andreas, junto con su hijo Michael, al frente de la empresa; la ubicación de nuestra sede en Estiria; y la visión de desarrollar, producir y ofrecer productos revolucionarios con toda la gama de sustancias activas de la naturaleza.

RINGANA se ha comprometido con tres valores que forman parte de nuestro ADN y que se practican a diario:

FRESH

No nonsense, only nature with science: los productos RINGANA se crean según este principio. Por eso tienen fecha de caducidad, lo cual es una prueba de frescura absoluta. Los conservantes artificiales son cuestionables e irrelevantes para la eficacia del producto. En su lugar, nuestras fórmulas contienen sustancias activas antioxidantes altamente concentradas, ya que son estas las que hacen posible una eficacia extrema.

EXCELLENT

Tenemos un objetivo claro: **ser los mejores**. Y esto aplica a todos los ámbitos en los que trabajamos: la fabricación de los productos, el servicio que prestamos a nuestros clientes, la forma en la que tratamos a las personas de nuestro alrededor o el respeto por los animales y el medio ambiente.

TRENDSETTING

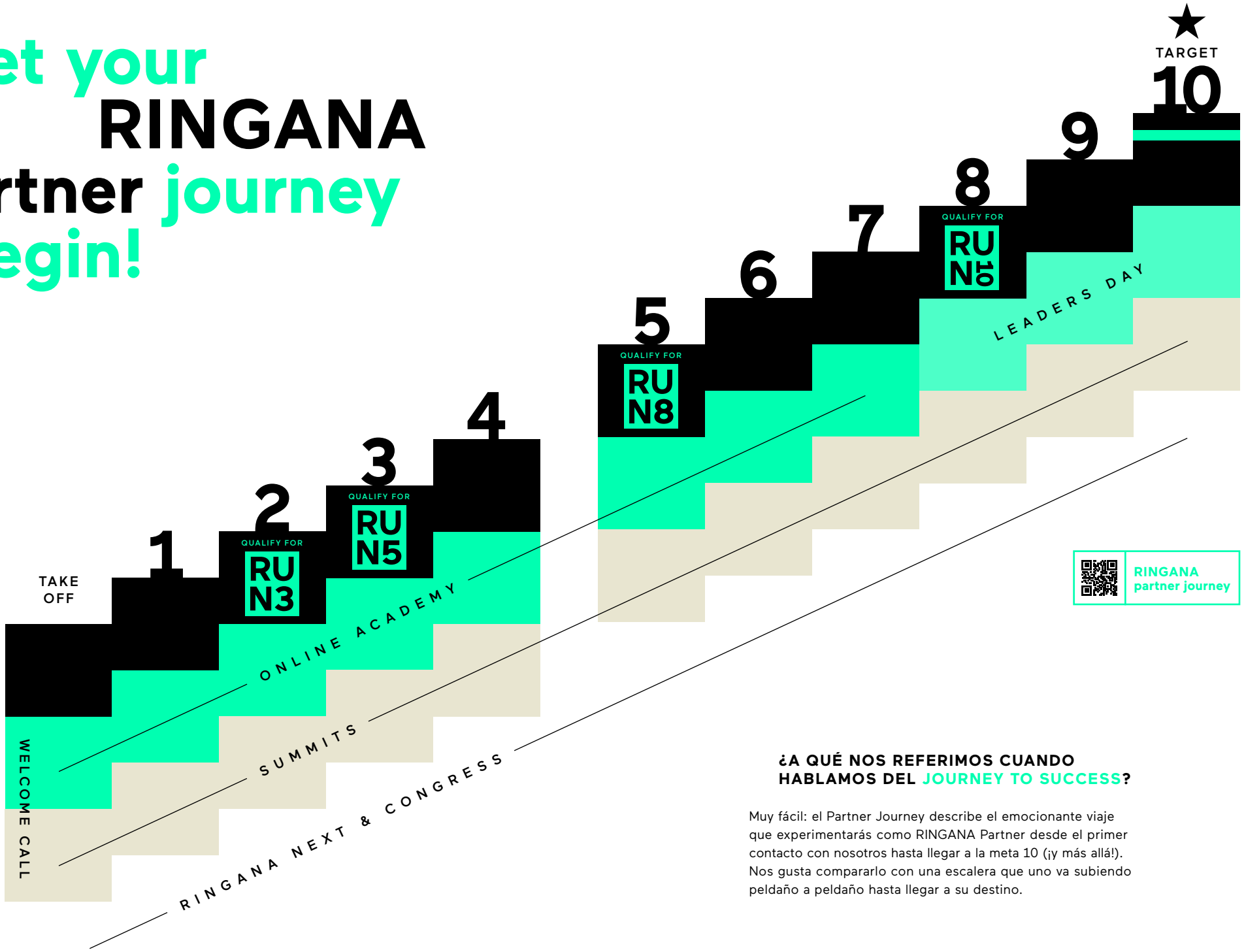
Quedarse quito significa dar un paso atrás. Por eso RINGANA va siempre un paso por delante del mercado y de las necesidades de nuestros clientes. ¡**Previsores, visionarios, sorprendentes**!

Te felicitamos por haber dado este paso y nos comprometemos a apoyarte en todo momento. Juntos haremos que el mundo sea un poco mejor. Juntos trabajaremos para dar forma a tu libertad y para que consigas tus metas. Juntos alcanzaremos el éxito.

Esperamos seguir construyendo contigo casi tres décadas de éxitos y forjar juntos el futuro, ¡porque esto no ha hecho más que empezar!

¡Todo lo mejor para tu comienzo en RINGANA!
Andreas, Michael y Ulla

Let your RINGANA partner journey begin!



¿A QUÉ NOS REFERIMOS CUANDO HABLAMOS DEL JOURNEY TO SUCCESS?

Muy fácil: el Partner Journey describe el emocionante viaje que experimentarás como RINGANA Partner desde el primer contacto con nosotros hasta llegar a la meta 10 (¡y más allá!). Nos gusta compararlo con una escalera que uno va subiendo peldaño a peldaño hasta llegar a su destino.

PARTNER JOURNEY

Ready to rise

BECOME AN
AMBASSADOR

RUN10

BECOME A
LEADER

RUN8

BECOME A
MENTOR

RUN5

BECOME AN
INSIDER

RUN3

RUNS

En RINGANA, estarás perfectamente preparado para dar pasos importantes en tu carrera como partner. Si cumples con determinados criterios, podrás participar en nuestros RUNs: experiencias únicas e inspiradoras. Disfrutarás de unos días de formación maravillosos con otros partners y podrás prepararte para el siguiente nivel con **coaching personalizado** y **talleres de negocio**. Los grandes hitos de tu viaje con RINGANA siempre van de la mano de desarrollo de tu personalidad.



SUMMITS

Todo esfuerzo tiene su recompensa. Te esperan viajes inolvidables a destinos increíbles y algún que otro regalo que te encantará. Algunas de las aventuras que hemos vivido hasta ahora nos han llevado a México y a Sudáfrica, por ejemplo. Sin duda, no puedes perdértelo, porque saldrás ganando en todos los aspectos: si cumple con los criterios de calificación, no solo podrás disfrutar de estos **viajes maravillosos**, sino que además lo harás mientras trabajas en tu propio negocio. ¡Ponte en marcha y empieza a conquistar metas!

Moments we live for — be part of it!



NEXT
EVENTOS CORPORATIVOS SOBRE NEGOCIO

¡Gracias, Next! En esta jornada exclusiva para RINGANA Partners, el foco está en el **negocio de RINGANA** y el **conocimiento de nuestros productos**. Aquí te esperan conferencias de expertos de la empresa, consejos de RINGANA Partners con experiencia y aportaciones únicas de ponentes externos. ¡No te lo pierdas, y aprendre de los que ya están donde tú quieres estar!

CONGRESS
EL EVENTO DEL AÑO

El acontecimiento más importante en el calendario de eventos de RINGANA. Este impresionante evento se celebra una vez al año y ofrece las **últimas noticias de primera mano**. Aquí descubrirás qué proyectos tenemos entre manos y cuáles son nuestros planes de expansión, además de conocer la empresa al detalle. El RINGANA Congress es una fuente de inspiración, un impulso motivacional y una oportunidad para conectar con otras personas, todo en uno. Aquí conocerás a partners de mercados internacionales con los que podrás intercambiar ideas y disfrutar de nuestra fiesta legendaria.



A fresh **start**

El negocio de RINGANA te ofrece una forma inteligente de hacer realidad tu visión y cumplir tus sueños. Cada RINGANA Partner tiene sus razones personales para embarcarse en esta aventura. **¿Cuáles son tus razones?**

Ya sea tener independencia económica, poder trabajar de forma flexible o compartir tu pasión por los productos sostenibles, en RINGANA podrás desarrollar tu objetivo. Lo más importante es que tengas muy presente la razón por la que has iniciado tu negocio. Tu **PORQUÉ** personal te dará la fuerza para poner las cosas en marcha y construir un negocio estable a largo plazo.



SUEÑA A LO GRANDE.
MÁRCATE OBJETIVOS.
COMIENZA AHORA.

Find your **why**

Mi porqué

Apunta tu motivo. ¿Por qué has comenzado tu negocio?

Mi visión

¿Cuál es tu visión? ¿Cómo te gustaría cambiar el mundo a través de tu existencia? ¿Qué te impulsa? ¿Qué te inspira y te motiva? Apúntalo. Diviértete. Piensa a lo grande.

Mi objetivo

Define tu objetivo ahora. ¿Qué quieres conseguir en los próximos 6 meses? Quizá sea un viaje, un coche nuevo, un curso de equitación para tu hija o una reducción de jornada en tu trabajo principal. Defínelo con certeza y añade una fecha.

¿A qué esperas? Consigamos juntos tus objetivos; haz que tus sueños se hagan realidad. Ponte en marcha y alcanza tus objetivos como parte de la comunidad RINGANA.

How to start: first steps

Para empezar tu negocio RINGANA con éxito, tienes que pasar a la acción. Y lo mejor es que RINGANA te permite marcar tu propio ritmo y decidir por ti mismo cuándo quieres alcanzar tu objetivo.

Hay historias de éxito de RINGANA Partners que han llegado a la meta 10 en menos de un año. Tu mentor/a es tu persona de contacto más importante. Además, te damos herramientas muy útiles y consejos para que funcione. El resto depende de ti. ¡A por ello!

- **WELCOME CALL**
  La Welcome Call es tu primer contacto con el Partner Management de tu país en una reunión en línea. Aquí encontrarás información importante y conocimientos básicos para el inicio. **¡Inscríbete ahora!**

- **ONLINE-OFFICE**
  Tu Online-Office personal contiene todo lo que necesitas para tu negocio: información sobre todos los pedidos en línea, estadísticas de ventas y herramientas útiles que impulsan el éxito de tu negocio.
  En el muro de noticias, podrás ponerte al día y mantener actualizados a tus clientes y partners. **¡Échale un vistazo!**

- **ONLINE ACADEMY**
  Nuestra plataforma de formación en línea te ofrece contenidos valiosos que van desde lo más básico hasta habilidades de dirección. Aquí podrás adquirir conocimientos especializados de forma rápida y fácil, y encontrarás ejemplos prácticos para tu negocio. Lo mejor: puedes acceder a la Online Academy en cualquier momento y desde cualquier lugar. **¡Empieza ya!**

- **FOUNDER BONUS SETS**
  Si te has dado de alta con la modalidad Business Booster, podrás acceder a estos maravillosos sets de productos. Puedes conseguirlos durante el registro o, si lo prefieres, una vez seas partner en el apartado "Partner Exclusives" de nuestra "Shop".
  Aprovecha esta oportunidad única de probar nuestra gama de productos a precios únicos. **Disfrútalos!**

Checklist for getting ready

- [ ] He tenido una primera reunión de formación con mi mentor
- [ ] He descubierto todo lo que incluye el Starterset Business Booster
- [ ] He revisado la Online-Office y el Dashboard
- [ ] Me he familiarizado con los valores de RINGANA
- [ ] He adquirido los Founder Bonus Sets y he probado de forma económica toda la gama de productos
- [ ] He obtenido una FRESH date bag
- [ ] He elaborado un plan de beneficios
- [ ] Me he registrado para la Welcome Call
- [ ] He completado los primeros capítulos de la Online Academy
- [ ] Me he suscrito a las redes sociales de RINGANA

Resources

- Facebook — RINGANA People
- Instagram — @RINGANApeople
- TikTok — @RINGANAofficial
- Youtube — RINGANA People
- Pinterest — @RINGANAofficial

Tools for success

- Welcome Call
- Online-Office
- Online Academy
- Founder Bonus Sets
- FRESH date bag

How to win customers and keep them



¿Te gustan los productos RINGANA y te encanta nuestra marca? ¡Entonces, nada más fácil que compartirlo con los demás!

En las páginas siguientes te ofrecemos herramientas y consejos útiles para captar y fidelizar clientes. Let's go!

PARTNER WEBSHOP

Con la **Partner Webshop**, RINGANA pone a tu disposición una herramienta exclusiva para que tus nuevos clientes puedan hacerte pedidos de forma automática. Podrás activarla en cuestión de minutos y crear tu propio enlace personalizado para compartir con quién tú quieras.

Si compartes este enlace en las redes, tus futuros clientes serán redirigidos automáticamente a tu Partner Webshop. Es una forma eficaz de reforzar tu presencia y atraer la atención de los interesados de forma selectiva. Lo mejor: no es necesario que crees o mantengas la Partner Webshop actualizada. RINGANA lo hará todo por ti para que puedas centrarte en tu negocio.

NETWORKING

Aprovecha cualquier oportunidad para ampliar tu red de contactos. Conoce gente nueva, ya sea de vacaciones o en tu cafetería favorita. Utiliza las redes sociales para crear relaciones de forma natural y cercana, respondiendo activamente a los comentarios y creando tu propia comunidad. La autenticidad, el entusiasmo y la experiencia te ayudarán a establecer **relaciones duraderas con tus clientes**, lo cual impulsará el éxito de tu negocio.

SOCIAL MEDIA

Crea contenidos en tus redes sociales con regularidad. Utiliza fotos, vídeos, historias y directos para presentar los productos de RINGANA, dar consejos de uso y compartir tus conocimientos.

En la sección de descargas (DOWNLOADS) encontrarás una **Social Media Guide**. Esta guía ofrece valiosos consejos y es un buen recurso para optimizar tu presencia en las redes y explotar todo el potencial de estas plataformas.

Utiliza imágenes, vídeos y gráficos que reflejen la calidad de los productos y la imagen de marca. En las descargas de ringana.com encontrarás diferentes **Social Media Templates** que te pueden resultar muy útiles.

RINGANA LIVE

¿Ya conoces los RINGANA Live? ¡Apúntate las próximas fechas en la agenda! Este

fantástico formato te ofrece información privilegiada, útil y de primera mano, así como los mejores consejos para utilizar nuestros productos.

Una idea: queda con tus contactos para ver el RINGANA Live juntos y aprovecha esta herramienta para presentarles los productos o mantenerles informados.
Top secret: en los Live suele haber grandes ofertas y promociones. ¡Estate atento!



- **FRESH DATE OFFLINE & ONLINE**
  Una FRESH date es mucho más que una presentación de los productos RINGANA. Es LA herramienta de captación de clientes de RINGANA. Y lo mejor: te brinda la oportunidad de presentar los productos de la marca a tus clientes y de dar a conocer la oportunidad de negocio a posibles partners.

Esto no siempre tiene que tener lugar en un entorno formal:

Prueba la FRESH sunscreen con tu vecina en el jardín. Enséñales los productos de la línea RINGANA SPORT a tus amigos mientras hacéis senderismo. Regala los productos FRESH baby & kids a los amigos que acaban de ser papás. ¡Comparte tu pasión por los productos y explica lo buenos que son para ti y tu energía vital!

Las FRESH dates también funcionan muy bien en línea. Son una oportunidad única para dar a conocer RINGANA a las personas independientemente de su ubicación.

Checklist for winning customers

- He activado mi Partner Webshop personal
- Comparto regularmente contenidos interesantes en las redes sociales
- Llevo a cabo FRESH dates varias veces al mes
- Leo los boletines informativos de RINGANA para estar siempre al día
- Informo a mis clientes sobre las promociones actuales, como las promociones semanales de RINGANA
- Felicito a mis clientes por sus cumpleaños y/o en ocasiones especiales
- Convierto mi cocina y mi baño en un escaparate con mis propios productos de RINGANA
- Comparto mi entusiasmo por RINGANA con otras personas
- Organizo Watch Parties para ver los RINGANA Live
- Utilizo muestras para regalar y dar la oportunidad de probar los productos
- Distribuyo vales de productos o los asigno a mis clientes en línea

Tools for success

- → Partner Webshop
- → RINGANA Live
- → Vales y muestras en la sección “Partner Exclusives”
- → RINGANA Sales Tool con toda la información de los clientes (por ejemplo los cumpleaños)

How to win new partners and build your team

BE A ROLE MODEL!

Tú sabes mejor que nadie cómo funciona la captación de partners, porque lo has vivido en primera persona. Lo más importante es transmitir tu **entusiasmo** a los demás. Be a role model: ¡sé un modelo a seguir!

NO RISK, BUT FUN.

Háblales de:

- La filosofía de RINGANA y la brillante oportunidad de negocio
- Las oportunidades que ya se te han abierto
- Tus hitos y éxitos
- La oportunidad de generar ingresos por cuenta propia gestionando el tiempo de forma libre

- Explícales que no hay nada que perder, pero sí mucho que ganar

BE OPEN-MINDED.

Acércate a las personas con la mente abierta. No juzgues prematuramente a los demás ni decidas por ellos si la oportunidad de negocio de RINGANA les podría interesar. No los encasilles automáticamente como clientes, porque podrían convertirse en tus partners de equipo más importantes. Construye primero una **relación.** Tómate tu tiempo para conocer sus preferencias, necesidades y sueños. Encuentra su PORQUÉ. Porque solo entonces sabrás cuál de las ventajas de la oportunidad de negocio puedes explicarles en concreto.

Best practice

¿Cómo ponerlo en práctica en la vida cotidiana?

→ **Una madre con tres hijos quiere un trabajo en el que pueda organizar su tiempo libremente: le gustaría trabajar unas horas por las mañanas y por las tardes. Aquí puedes destacar la flexibilidad horaria de la oportunidad de negocio con RINGANA.**

→ **A un chico joven le gustaría viajar por el mundo y ganar algo de dinero extra. En este caso, habla de la independencia local de esta oportunidad de negocio y menciona la posibilidad de construir una red internacional.**

→ **Una mujer de mediana edad lleva desde la infancia persiguiendo el sueño de tener su propio velero, pero es incapaz de obtener los ingresos necesarios en su trabajo. Explícale que en RINGANA las ganancias dependen directamente del esfuerzo y el compromiso.**

Checklist for winning partners

- Amplío mi red y hablo a la gente sobre la oportunidad de negocio RINGANA con una mente abierta
- Hago presentaciones de negocio con regularidad
- Utilizo documentos de alta calidad de RINGANA, como el material impreso y los Business Snippets
- Comparto historias sobre mi actividad diaria con RINGANA en las redes sociales y utilizo las plantillas de negocio de las descargas
- Utilizo las promociones que ofrece RINGANA, dirigidas específicamente a los nuevos partners
- Continúo mi formación participando en los eventos de RINGANA y utilizando la Online Academy

Tools for success

- → Folleto “RINGANA fresh chance” disponible en la sección “Partner Exclusives” de la tienda
- → Nuevas promociones para partners
- → RINGANA Business Live
- → RINGANA Next
- → RINGANA Congress

Business Snippets

Business Video

How we work together

Las Governance & Communication Rules, de ahora en adelante **GC Rules**, describen las reglas del juego que necesitamos para una presencia de marca normalizada y una imagen positiva de RINGANA. Una marca fuerte beneficia a todos los RINGANA Partners.

De este modo, nos pronunciamos claramente a favor de la mejor cooperación posible entre todos los RINGANA Partners en todo el mundo. Porque las reglas se aplican a todos por igual, incluido tú, por supuesto.

Antes de poner en marcha tu negocio, echa un vistazo a las GC Rules. Las encontrarás en las descargas de ringana.com.

FAIRNESS ROCKS

El sistema de distribución de RINGANA es un **sistema de distribución FAIR**. No solo es único, sino también justo para todos los implicados. Esto funciona si todo el mundo respeta las GC Rules. La RINGANA Business Community es una comunidad agradecida e inspiradora que actúa de forma justa y ética en interés de todos:



- Filosofía empresarial única y productos sostenibles
- Sistema de remuneración transparente y sostenible
- Igualdad de oportunidad de ingresos para todos
- Ingresos en función de los resultados y según el compromiso personal
- Apoyo mutuo

#bettertogether

How much do I get



En general, hay dos formas de generar comisiones: **a través de las ventas a clientes** y **a través de las ventas de equipo**.

La comisión por ventas a clientes se calcula a partir de tus recomendaciones directas a clientes o de los productos que compras para ti mismo, es decir, para tu propio uso.

Empiezas como RINGANA Partner en marzo y en la reunión de padres del colegio de tus hijos conoces a dos mamás interesadas en los productos de RINGANA. Cada una de ellas pide un paquete de RINGANAchi y un FRESH skin care set medium. Tu vecina y su marido también están interesados en conocer los productos de RINGANA, así que te piden un FRESH overnight face treatment, las BEYOND omega, un FRESH pack antiox y un FRESH care body set. Los pedidos tienen un valor total de unos **720 €**.

➜ **Cada producto RINGANA tiene un valor de puntos individual. Encontrarás la tabla de puntos de RINGANA en las descargas.**

La suma de puntos de los productos vendidos es de **387,40**, por lo que consigues una **meta 2**. En este caso, recibirás un 29% de comisión por las ventas a tus clientes. Si multiplicamos el total de puntos por el factor de conversión (puede variar en función del país en el que estés activo), obtenemos una comisión de **aproximadamente 146 €**.

Pero eso no es todo: si tienes un equipo, también ganarás comisiones en función del **volumen de negocio de tu equipo**. Supongamos que una compañera de trabajo ha empezado como RINGANA Partner en tu equipo.

Tu compañera de trabajo consigue generar un valor total de puntos de **223,10** con pedidos por un valor aproximado de **400 €**. Como estás en meta 2, recibirás un 8% de comisión de esos puntos, además de tu comisión por ventas a clientes. Esto significa que, en tu primer mes como RINGANA Partner, ya has ganado una comisión total de **aproximadamente 170 €**.

Este funcionamiento es sostenible en el tiempo, porque se te recompensa por crear equipo y mentorizar a los partners que decidan empezar el negocio contigo. Por supuesto, esto aumentará tu comisión.

➜ **Encontrarás todos los detalles sobre el modelo de comisiones en nuestros RINGANA commission guidelines en la sección de descargas.**

Aquí te ofrecemos un extracto: A cada producto de RINGANA se le asigna un valor de puntos específico. Lo encontrarás en la tabla de puntos de RINGANA (ver la sección de descargas). Los puntos de tu equipo, así como los tuyos propios, son la base para el cálculo de la comisión.

ringana.com/downloads

COMISIÓN POR RECOMENDACIÓN DE PRODUCTOS

SO EASY (1–3 meses)

Aproximadamente 10–15 clientes con pedidos por un total de 825 puntos = meta 3 y aproximadamente 400–500 € de comisión

INGRESOS SOSTENIBLES MEDIANTE LA CREACIÓN DE UN EQUIPO

SO FREE (3–6 meses)

Aproximadamente 5–6 partners de equipo activos con 1.000 puntos cada uno = meta 5 y aproximadamente 1.000–1.500 € de comisión

BUSINESS MODEL

Target Plan

CÁLCULO DE COMISIONES

Generación	Meta 1	Meta 2	Meta 3	Meta 4	Meta 5	Meta 6	Meta 7	Meta 8	Meta 9	Meta 10
COMISIÓN POR VENTAS A CLIENTE	19%	29%	39%	39%	39%	39%	39%	39%	39%	39%
	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
COMISIÓN POR VENTAS DE EQUIPO										
1	8%	8%	8%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
2	2%	4%	9%	14%	14%	14%	14%	14%	14%	14%
3		3%	4%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
4			2%	3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
5				2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
6					1%	2%	2%	2%	2%	2%
7						1%	1%	1%	1%	1%
8						1%	1%	1%	1%	1%
9						1%	1%	1%	1%	1%
						+	+	+	+	+
BONIFICACIÓN DE CRECIMIENTO						2%	3%	4%	4,5%	5%
					Condición	VPN-2 (3Gen) 3.500	VPN-2 (3Gen) 3.500	VPN-3 (3Gen) 3.500	VPN-3 (3Gen) 3.500	VPN-3 (3Gen) 3.500
LÍMITE PUNTOS COMISIONABLES POR EL EQUIPO CON MAYOR VOLUMEN	500	1.000	1.500	2.000	3.000	4.500				
CLASIFICACIÓN PARA METAS	VC* mín. 110	VC mín. 220 y VE** mín. 1.000 o VC mín. 385	VC mín. 330 y VE-1 mín. 1.600 o VC mín. 825	VC mín. 440 y VE-1 mín. 3.200	VC mín. 550 y VE-2 mín. 4.000	VC mín. 660 y VE-2 mín. 8.000	VC mín. 660 y VE-2 mín. 15.000	VC mín. 660 y VE-3 mín. 20.000	VC mín. 660 y VE-3 mín. 40.000	VC mín. 660 y VE-3 mín. 60.000

* Ventas cliente ** Ventas equipo

Calculate your commission

- **COMISIÓN POR VENTAS A CLIENTES (COMISIÓN VC)**
  La comisión VC se calcula a partir de los puntos que consigas con la recomendación y la venta pagada de productos dentro de un mes de liquidación (= ventas a clientes o VC) multiplicados por la tasa de comisión VC asignada a la meta que consigas. La comisión VC es del 19% en meta 1, del 29% en meta 2 y del 39% a partir de la meta 3.

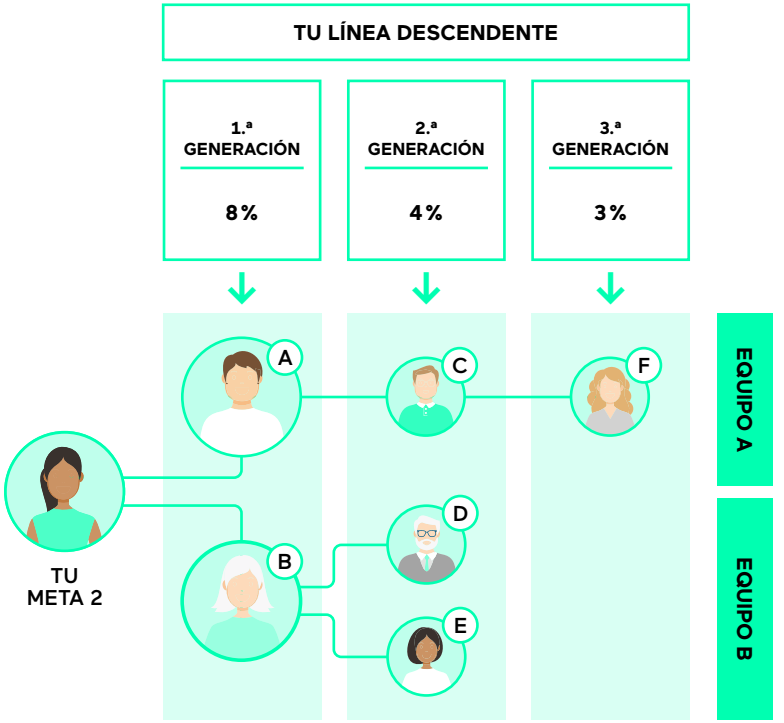
- **COMISIÓN POR VENTAS DE EQUIPO (COMISIÓN VE)**
  La comisión por ventas de equipo se calcula multiplicando el volumen de ventas a cliente de tus partners de equipo por el porcentaje asignado a la generación en la que se encuentren (consulta la tabla de las páginas 24/25). Cuanto más alta sea tu meta, más generaciones se tendrán en cuenta a la hora de calcular tu comisión.

  En la meta 1, recibirás la comisión por ventas de equipo por tus dos primeras generaciones, en la meta 2 por tus 3 primeras generaciones, y así sucesivamente. El número de generaciones que se tienen en cuenta aumenta hasta la meta 6, donde se alcanza el máximo de 9 generaciones.

Máximo de puntos de comisión para el equipo más fuerte: en función de la meta alcanzada, se utilizarán los puntos máximos que figuran en la tabla de las páginas 24/25 para calcular la comisión de tu equipo más fuerte una vez aplicado el porcentaje.

Las generaciones de la estructura de tu equipo: los RINGANA Partners que están en línea directa por encima de tu mentor, es decir, la persona que te invitó a unirte a su equipo RINGANA, forman tu línea ascendente junto con el mentor.

Todos los RINGANA Partners por debajo de tu posición pertenecen a tu línea descendente. Las personas a las que has inspirado personalmente para convertirse en RINGANA partners son tus partners directos de equipo, y representan tu primera generación. La segunda generación está formada por aquellos RINGANA Partners que han sido registrados por partners de tu primera generación, etc.





Ejemplo: Equipo

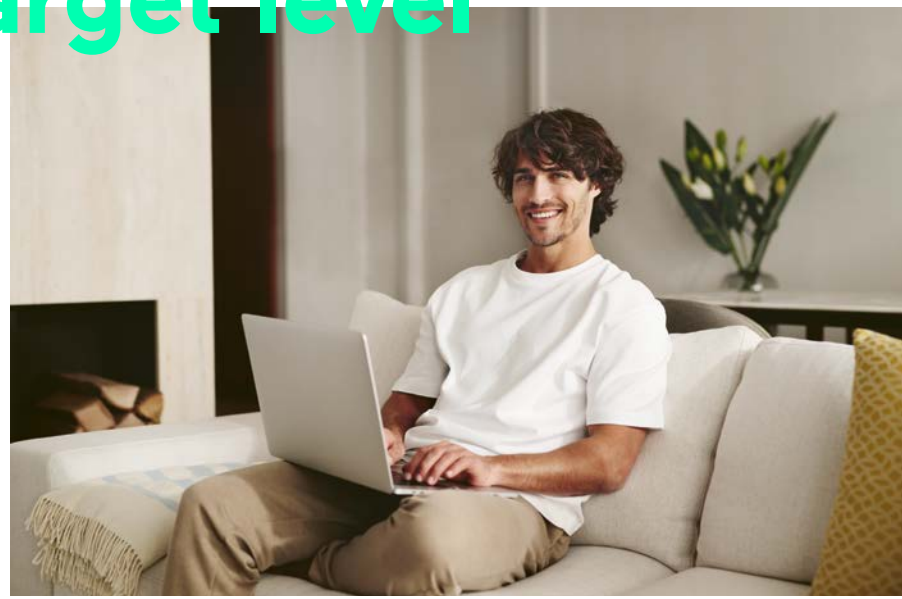
En el ejemplo, has conseguido a A y B como RINGANA Partner. C ha sido registrado por A, D y E han sido registrados por B, F ha sido registrado por C y así sucesivamente. Tú, A, B, C, D, E y F juntos formáis tu equipo. En otras palabras: tu equipo está formado por los partners que has conseguido en la generación 1 y sus equipos en las siguientes generaciones, en este caso el equipo A y el equipo B.

Así se compone tu comisión

Comisión VC	VC en puntos × Tasa de comisión VC (en función de la meta alcanzada)
+ comisión VE	Suma de los VC (en puntos) de los diferentes partners de tu equipo (hasta generación 9 como máximo) × porcentaje de la respectiva generación
+ bonificación por crecimiento	Bonificación adicional a partir de la meta 6 si se cumplen los criterios
+ Beyond Target 10	Bonificación adicional a partir de la meta 10 si se cumplen los criterios
= suma de todos los puntos	Base para la conversión de la comisión a euros
× factor de conversión definido	1,3*
= suma de la comisión en euros	
+ Fast Track Bonus	Bonificación en efectivo dentro del marco de Fast Track Bonus (disponible para nuevos partners durante los primeros 8 meses de liquidación desde su registro si alcanzan los criterios de calificación)
= comisión total en euros	

*El factor de conversión varía en función del país en el que estés activo como RINGANA Partner y del tipo de contrato de cooperación con el partner. Los factores de puntos actuales están recogidos en los RINGANA commission guidelines en ringana.com/downloads.

How to qualify for the next target level



Puedes calificar para una meta tanto con las ventas a clientes como con las ventas del equipo. A continuación descubrirás qué signfican tu VC, VE, y las variantes VE-1, VE-2 y VE-3.

VOLUMEN DE VENTAS A CLIENTES (VC)

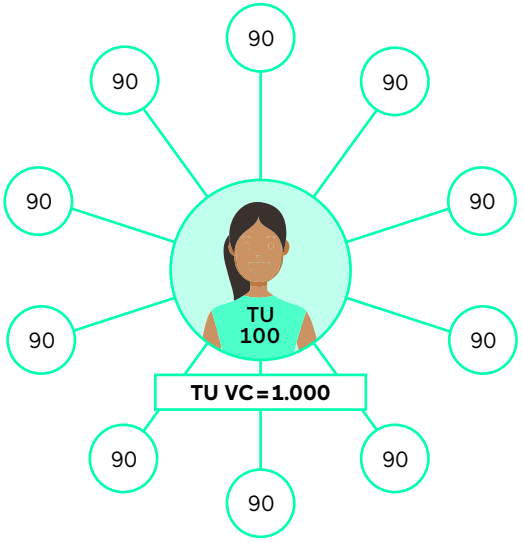
El volumen de negocio de los clientes es la suma de todos los puntos que has recibido por la recomendación y venta pagada de productos en un mes de liquidación.

VOLUMEN DE VENTAS DE EQUIPO (VE)

Si has creado un equipo, el volumen de negocio del mismo también se tiene en cuenta para la calificación de la meta. El VE se calcula a partir del volumen de negocio de tus propios clientes y las ventas a clientes de tus miembros de equipo. Lo mejor de todo: todas las generaciones de tu línea descendiente se tienen plenamente en cuenta para el volumen de negocio del equipo.

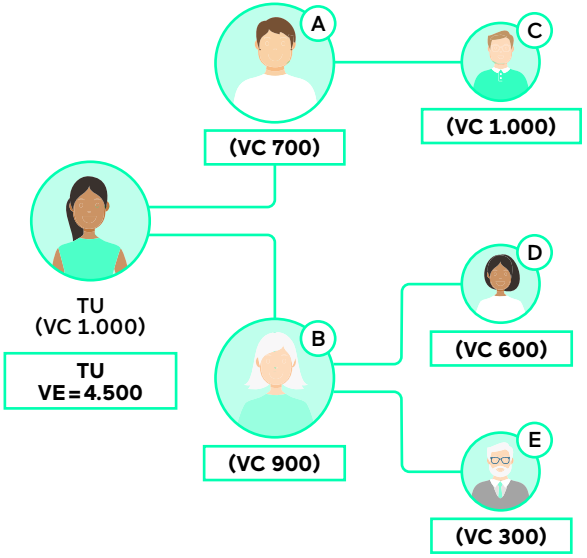
Ejemplo: VC (volumen de ventas a clientes)

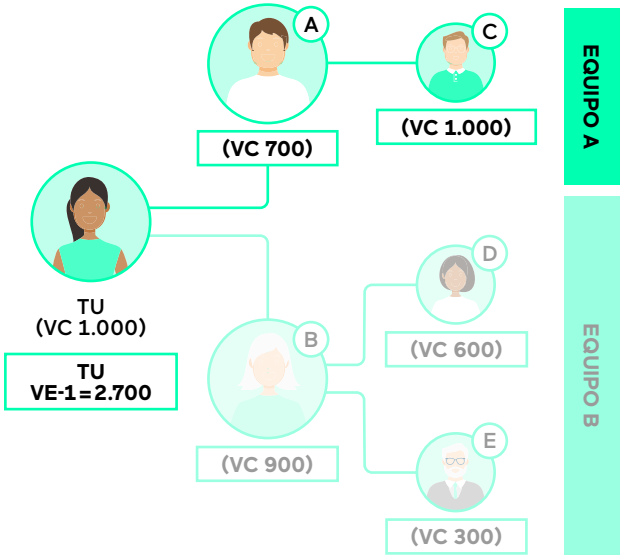
Diez de tus clientes piden directamente a RINGANA en mayo. La suma de estos pedidos es de 900 puntos. Tú mismo has pedido productos por 100 puntos. Todas las facturas se han pagado en el mismo mes. Tu VC para el mes de mayo es de **1.000 puntos**.



Ejemplo: VE (volumen de ventas de equipo)

El volumen de negocio de tu equipo (VE 4.500) es la suma del volumen de negocio de tus propios clientes (VC 1.000) y el volumen de ventas a clientes de todos los miembros de tu equipo (A+B+C+D+E =3.500).





Ejemplo: VE-1 (volumen de ventas de equipo)

1.000 (tu propio VC) + 1.700 (equipo A: A + C) = 2.700. El equipo B, el más fuerte, no se incluye en el cálculo del VE-1.

Para la calificación a partir de la meta 3, son importantes las siguientes 3 variantes de volumen de ventas de equipo, cada una de las cuales se compone del volumen de ventas del equipo descontando los diferentes volúmenes de ventas del equipo.

- **El VE-1** es la suma de tu propio VC más el total de los VC de los miembros de tu equipo **menos el VC de tu equipo más fuerte**.
- **El VE-2** es la suma de tu propio VC más el total de los VC de los miembros de tu equipo **menos el VC de tus dos equipos más fuertes**.
- **El VE-3** es la suma de tu propio VC más el total de los VC de los miembros de tu equipo **menos el VC de tus tres equipos más fuertes**.

Fast Track — get your extra bonus



La bonificación Fast Track es una atractiva **bonificación adicional** para todos los partners que hayan empezado con la modalidad de alta Business Booster. Tu ventaja: recibirás una bonificación además de la comisión habitual de acuerdo con el plan de metas de RINGANA. Pero, ¿cómo puedes conseguir esta bonificación? Impulsa tu negocio de forma continuada en los 8 primeros meses de liquidación y sigue desarrollándolo cada mes.

La lógica es simple: ¡**Mantén un nivel de rendimiento constante y creciente** y obtén **beneficios adicionales** cada mes!

Para tener derecho a la bonificación, debes cumplir al menos los siguientes criterios en relación con tu meta y el número de tus partners directos activos en los 8 primeros meses de como partner:

					2 comodines disponibles			
Mes contable	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**
Meta	1	2	3	4	5	6	7	8
Número de partners directos activos	0	1	2	3	4	5	6	7

➜ **Puedes encontrar tu progreso personal en la bonificación Fast Track en el Partner Performance Indicator en tu Oficina Online.**

Meta		Número de partners directos activos	Bonificación adicional en euros
1	+	0	Vale de productos por 50 €[1)]
2	+	1	100 €
3	+	2	200 €
4	+	3	1.600 €
5	+	4	2.000 €
6	+	5	4.000 €
7	+	6	7.500 €
8	+	7	10.000 €
9	+	8	20.000 €
10	+	9	30.000 €

[1)] La bonificación del primer mes se abona en forma de vale de productos por valor de 50 €. Todas las bonificaciones de los meses siguientes se pagan en metálico, además de la comisión habitual de acuerdo con el plan de metas.

Si consigues cumplir los requisitos mínimos durante un mes, recibirás el Fast Track como complemento a tu comisión habitual.

- Si no consigues cumplir ambos criterios mínimos en un mes durante los cuatro primeros meses de liquidación, quedarás excluido del programa de bonificación Fast Track.
- A partir del 5.º mes de liquidación, a cada RINGANA Partner se le conceden dos comodines. Si no se alcanza la meta mínima y/o el número mínimo de partners directos activos durante un mes, se asigna automáticamente un comodín para ese mes. En este caso, NO se abona la bonificación de ese mes y existe la oportunidad de continuar en el siguiente mes de facturación con los criterios mínimos que no se cumplieron el mes anterior.

LET'S CELEBRATE

Cherish your success



It's a people's business

Catharina Beyrer era azafata de vuelo antes de descubrir su afinidad por el negocio de RINGANA. Siempre está dispuesta a hablar de su trayectoria, desde el amor por los productos y sus primeras recomendaciones hasta el éxito como partner independiente. También le encanta transmitir a los demás su fórmula para el éxito.



¿Cuáles son los 5 pasos más importantes al principio?

Para empezar, el paso más importante es ponerse en contacto con tu mentora o mentor y entablar un intercambio periódico. A continuación, te recomiendo que te familiarices con el mundo de los productos de RINGANA. Cuando conozcas los productos de RINGANA, te enamorarás automáticamente de ellos. Y eso lo hace todo mucho más sencillo. La Online Academy te ayudará mucho en tu preparación para el negocio. Recibirás más información en los grupos de equipo y durante las reuniones de equipo con tu mentor.

¿Ayuda desarrollar una rutina (diaria) de trabajo?

La gestión del tiempo es lo más importante. Invierte el tiempo del que dispongas en actividades que generen ingresos, a ser posible a diario, y alcanzarás muy pronto la meta 3 y podrás optar al RUN5.

¿Trabajas con hitos?

Los hitos para mí y mi equipo son el RUN3, el RUN5, el RUN8 y el RUN10.

¿Necesitas una visión para tener éxito?

La visión es fundamental. Porque todo lo que puedas imaginar, lo podrás conseguir.

¿Cuál ha sido tu fórmula personal para el éxito de la meta 1 a la meta 5?

La clave de mi éxito ha sido que todos los días hablaba de RINGANA a la gente que conocía con facilidad y entusiasmo. También he organizado periódicamente FRESH dates, a veces con hasta 20 personas. He dejado a todas las mujeres probar el FRESH tinted moisturiser y, al mismo tiempo, siempre he mencionado la



El argumento más importante: No hay nada que perder, pero sí mucho que ganar

posibilidad de que cada una pudiera crear su propio negocio con RINGANA.

¿Qué obstáculos has encontrado y cómo los has superado?

La regla 10:3:1 me resultó extraña al principio. Pensaba que todo el mundo estaría tan entusiasmado como yo, pero la realidad es diferente. En general, la regla es: habla con 10 personas sobre RINGANA. 6 no tendrán interés, 3 se convertirán en clientes y 1 se convertirá en partner. Ha sido un aprendizaje importante para mí. Si lo sabes, puedes afrontarlo bien.

¿Has experimentado también el rechazo?

Por supuesto, también se producen rechazos, es bastante normal. Creces a partir de ello y, con el tiempo, ya no te lo tomas como algo personal. Siempre he agradecido con cariño un NO, porque entonces sabía que el siguiente SÍ ya estaba un poco más cerca.

¿Cuál ha sido tu FRESH date más exitosa?

Una vez conseguí hacer 1.500 puntos en ventas a clientes en una FRESH date con 15 personas y ganar 3 nuevas socias. ¡Fue realmente espectacular!

¿Cómo gestionas las opiniones de los clientes?

Animar, escuchar y aceptar. Por supuesto, siempre me alegra recibir buenos comentarios. Los comentarios negativos me ayudan a aprender. Si no entra dentro de mi ámbito de influencia, lo transmito al departamento correspondiente de RINGANA. A veces, basta con dejar de lado una reacción negativa.

¿Qué experiencias puedes compartir con nosotros sobre el tema de la captación de partners?

He contagiado a otros mi entusiasmo por el negocio. Les he hablado de la libertad con la que pueden trabajar y de que la euforia genuina puede contagiar fácilmente a los demás. El argumento más importante: no hay nada que perder, pero sí mucho que ganar.

Siempre he tenido una buena filosofía de vida, y me siento afortunada de poder ofrecer una oportunidad como esta.

A fresh mindset →



Por último, nos gustaría contarte un secreto: Tu mentalidad es la clave del éxito, ¡también en tu negocio con RINGANA!

Con la actitud y la convicción adecuadas, podrás llevar tu negocio al siguiente nivel. RINGANA te ofrece numerosas oportunidades de formación para mejorar tus competencias y seguir desarrollándote. Además, la comunidad RINGANA está llena de personas motivadas e inspiradoras que te apoyarán a lo largo del camino.

Tu visión personal te ayudará a tener claros tus objetivos y sueños, y te recordará cada día lo que quieres conseguir. En los eventos, RUNs y Summits tendrás la oportunidad de intercambiar ideas con personas afines a ti y de aprender de líderes exitosos.

Tu negocio es tan bueno como tu **mentalidad**

Vive el estilo de vida RINGANA e inspira a los demás con tu pasión por los productos de alta calidad, la sostenibilidad y una oportunidad de negocio justa. Tu negocio no solo puede mejorar tu situación económica, sino también ayudarte a encontrar tu mejor versión.

En RINGANA te conviertes en mentor, en líder y, en última instancia, en embajador de la empresa inspirando y motivando a los demás.

El desarrollo personal tiene un enorme impacto en tu vida. Si trabajas en ti mismo y refuerzas tu mentalidad, podrás sacar lo mejor de ti y alcanzar tus objetivos. Solo tienes que estar abierto al cambio, ser valiente y no perder de vista tu visión. Tienes potencial para lograr grandes cosas y cambiar tu vida: ¡Aprovéchalo!

AVISO LEGAL

Responsable del contenido:
RINGANA GmbH
RINGANA Campus A 1
8295 St. Johann i. d. H.
AUSTRIA
+43 (0)3332/61550
office@ringana.com

Lugar de publicación y producción:
St. Johann in der Haide

Fotos: Michael Königshofer (solapa interior delantera y las páginas 2, 10, 14, 16, 21, 22, 27, 29, 32, 34–35, 40); Valerie Maltseva (páginas 36–37, 38); Felix Werinos (páginas 8, 9); Pablo Paredes Zamora (página 7)

Orientación básica: Información para clientes e interesados/as de RINGANA

A pesar de la cuidadosa edición, no se garantizan los errores y fallos de composición e impresión
Sujeto a cambios

Precios y cotizaciones sujetos a cambios
(Última actualización: Junio 2024)
Encontrará nuestros términos y condiciones generales (TCG) en: ringana.com

Toda la información contenida en esta guía es correcta en el momento de su impresión y dejará de ser válida cuando se publique una nueva versión

#SOFREE

RONGANA