

Tiens

Manual de Negocio

Tu guía hacia la libertad financiera



¡FELICIDADES!

Desde este momento te damos la bienvenida al inicio de tu nueva vida. Junto a TIENS, seguirás un camino que sólo los valientes se atreven a recorrer, caminos que conducen a la felicidad, a la abundancia y a la conquista de tus sueños. Tu compromiso será recompensado con una vida de éxito.

Cuando decides emprender el camino hacia la conquista de una meta, sabes que llegarás y que sólo basta iniciar con el primer paso. Este primer paso, es el aprendizaje.

Te invitamos a utilizar este Manual de Negocio como herramienta de estudio. En las siguientes páginas encontrarás la información necesaria y fundamental para emprender tu negocio en TIENS.



MANO A MANO:

Cada miembro de TIENS es una parte indispensable del Grupo TIENS.

LADO A LADO:

Cada miembro de TIENS representa la grandeza del Grupo TIENS.

LI JINYUAN
FUNDADOR DEL GRUPO TIENS

TIENS

¿Qué es TIENS?

Es una empresa multinacional de gran diversificación. La actividad principal de su negocio está comprometida con la industria de alta tecnología química. El Grupo TIENS también está involucrado en los negocios de finanzas, bienes raíces, educación, cultura y logística.

En la actualidad la misión de TIENS es brindar a los consumidores productos de excelente calidad, oportunidades de educación y negocio, mejorando la calidad de vida y construyendo una sociedad internacional armoniosa.

Por otro lado, el Grupo TIENS viene desarrollando el negocio de venta directa basado en el bienestar, brindando productos de alta calidad. Desde su establecimiento en 1995, TIENS ha alcanzado el éxito gracias al desarrollo de más de 1000 productos, utilizando biotecnología avanzada. Para el desarrollo de los productos, se han realizado investigaciones en medicina tradicional China, en la cultura de la salud así como también en equipos de tecnología avanzada.

TIENS sigue gozando de una gran reputación tanto en el mercado local como internacional debido a la calidad de sus productos, su marca y servicios. TIENS ha encontrado su propio camino a la internacionalización.

La visión de TIENS es estar a la vanguardia de la industria de venta directa a nivel mundial y ello lo está cumpliendo gracias a profesionales altamente calificados así como a la administración sistemática. Motivados por la ética, grandes logros, las estrategias globales y los excelentes sistemas de administración del Grupo TIENS, muchos profesionales experimentados, capacitados y responsables, con sentido de misión se han unido al Grupo TIENS para desarrollar aún más su talento.

El negocio propone una oportunidad para que las personas mejoren su estilo de vida, gocen de salud, sientan la prosperidad y disfruten de estabilidad económica disponiendo de su propio tiempo.

Su centro de investigación está conformado por científicos nacionales y extranjeros así como expertos que han alcanzado notables avances en biociencia, medicina occidental, medicina China, nutrición y campos relacionados. Al mismo tiempo, TIENS ha trabajado conjuntamente con la Academia de Ciencia China así como con instituciones de investigación superior para desarrollar nuevos productos y así lograr una mayor cobertura en el mercado internacional.

Por otro lado, TIENS, cuenta con el respaldo del Parque Industrial Internacional de la Salud, único en su rubro, en el que se encuentran los equipos de producción e investigación y desarrollo más avanzados del mundo, demostrando la fortaleza de la compañía y la connotación de su marca.

En el año 2001 el Grupo TIENS recibió el reconocimiento de MULTIÁREA THERAPEUTIC HEALTHCARE FOOD AWARD en la conferencia científica de suplementos nutricionales realizada en Moscú. TIENS recibió también el certificado de la Academia Internacional Rusa de Investigación Humana en Aeronáutica y Astronáutica como el Mejor Suplemento Nutricional y sus productos TIENS están avalados por la FOOD and DRUG ADMINISTRATION (FDA) de los Estados Unidos.

TIENS también se hizo acreedor a un premio como la Mejor Empresa en Seguridad Ecológica Internacional por parte del Comité de Seguridad Ecológico de la ONU y por el Instituto Internacional de Seguridad Ecológica del Pacífico. La sobresaliente contribución de TIENS a la inversión de Suplementos Nutricionales fue elogiada y reconocida en la conferencia empresarial de Asia-América.

Asimismo, el Grupo TIENS fue nombrado uno de los proveedores Oficiales de las Naciones Unidas y está autorizado a brindar suplementos directamente a los refugiados en todo el mundo.

LEÓN VOLADOR
ENTRADA DEL PARQUE
INDUSTRIAL INTERNACIONAL
DE LA SALUD TIENS



Certificados

Certificación de Sistemas de Administración del Medio ambiente (ISO 14001), Certificación de Salud Ocupacional y Sistema de Administración de Seguridad (OHSAS 18001), Sistema de Administración de Calidad (ISO 9001:2000), Certificación de Buenas Prácticas de Manufactura (GMP), Certificación de Análisis de Riesgo y Punto de Control Crítico (HACCP), "Certificación Kosher" (KSA), "Certificación HALAL" de la Asociación Islámica, Certificación de Sistema de Administración de Mediciones (CMS) y asimismo algunos productos han aprobado la Certificación de la FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos) y han obtenido permiso en los principales mercados locales de decenas de países en el mundo.



Certificación GMP Buenas Prácticas en Manufactura



Certificación Halal



Certificación de Laboratorio



Certificación del Sist. de Gestión de Bioingeniería en Seguridad Alimentaria - ISO 2200



Certificación del Sistema de Control de Calidad Bioingeniería - ISO 9001



Certificación del Sistema del Desarrollo de Calidad Biológica - ISO 9001



Certificación del Sist. de Gestión de Seguridad Alimentaria y Desarrollo Biológico - ISO 2200



Certificación del Sistema del Desarrollo de Calidad Biológica - ISO 9001



Certificación del Sistema del Desarrollo de Calidad Biológica - ISO 9001

PLAN DE COMPENSACIÓN TIENS

¡Bienvenido a TIENS! Estamos súper complacidos de que hayas elegido a TIENS como tu socio en la búsqueda de la libertad financiera.

En este manual te presentaremos un plan único, atractivo y duplicable, el **PLAN DE COMPENSACIÓN TIENS** que te permitirá desarrollar tu negocio de una forma rápida, sólida y segura.



Empezaremos por aprender los términos básicos para un negocio exitoso en TIENS

Glosario:

Distribuidor Independiente TIENS (DIT)

Esta denominación a la cual posteriormente nos referiremos como DIT se refiere a cualquier ciudadano mayor de edad, tras la recomendación de un DIT, y habiendo adquirido un "Kit de Negocio TIENS", habiendo llenado el formulario del "Contrato de Afiliación" y después de ser evaluado y aprobado por la empresa, podrá ser un DIT. Es independiente porque realiza sus actividades de manera libre, debiendo pagar los impuestos de ley de acuerdo a cada país.

DIT Activo

El DIT que realiza la compra personal mensual que corresponda a su Estatus.

Patrocinador

El DIT que recomienda y patrocina a otras personas para que forme parte de su red. Es llamado también Línea Ascendente.

Patrocinado Directo

Son todos los DIT patrocinados directamente por un DIT. Dichos patrocinados se ubican en el primer nivel de sus líneas descendentes.

Patrocinado Indirecto

Son todos los DIT que se encuentran en la red, sin contar con él mismo, ni los Patrocinados Directos.

Red Directa

Se refiere a la red generada a través del patrocinio por cualquiera de sus Patrocinados Directos (también incluye este Patrocinado Directo).

Distribuidor Orientador

Se refiere a un DIT 4 Estrellas o superior que puede afiliarse un nuevo DIT y colocarlo como un DIT patrocinado debajo del otro DIT Directo o Indirecto de cualquier línea de su red con la finalidad de optimizar el desarrollo de su organización.

Distribuidor Orientado

Se refiere al DIT que ha sido afiliado por el DIT Orientador. A pesar de que su Patrocinador es otro DIT, éste recibe orientaciones del Negocio TIENS directamente del Orientador.

Bono de Orientación

El DIT Orientador será bonificado como si fuera el Patrocinador Directo del DIT Orientado con un bono por los primeros 200PVs acumulados del DIT Orientado.

Punto Valor (PV)

Es el valor asignado a cada producto TIENS, también es la unidad estándar (sin considerar los impuestos de venta de cada país) que se utiliza en el cálculo de la bonificación.

Punto Valor Personal (PVP)

Se refiere al PV total generado por un DIT en un periodo determinado, bajo su propio código TIENS.

Punto Valor Personal Acumulado (PVPA)

Se refiere al PV total generado por un DIT bajo su propio código TIENS desde la fecha de su afiliación.

Punto Valor Total de la Red (PVTR)

Se refiere al PV total generado por un DIT y los patrocinados de sus líneas descendentes en un periodo determinado.

Punto Valor Total de la Red Acumulado (PVTRA)

Se refiere al PVTR generado por un DIT desde la fecha de su afiliación.

Punto Valor Grupal (PVG)

El PVG se obtiene de la siguiente manera: el PVTR generado durante un mes determinado le resta el PVTR generado por los Distribuidores (del mismo estatus o superior que usted) de su Línea Descendente durante el mismo mes.

PV Directo

Se refiere a la suma de PV obtenido por : (1) la parte del PVP acumulado del DIT que exceda los 200PV, y (2) la parte del PVP acumulado que NO supere los 200PV de todos los Patrocinados Directos del DIT.

PV Indirecto

Se refiere a la suma de PV obtenido por: (1) la parte del PVP acumulado que exceda los 200PV de todos los Patrocinados Directos del DIT, y (2) la parte del PVP acumulado de todos los Patrocinados Indirectos.

DIT 8 Estrellas Activo

El DIT 8 Estrellas que genere mínimo 5,000PVTR al mes.

Estatus de Honor Calificado

El DIT con Estatus de honor, al cumplir las condiciones establecidas para mantener activo (la Compra Personal al mes no menos de 200PV, y cada red directa de Estatus mayor ó igual a 8 Estrellas genera un PVTR no menos de 5,000PV al mes), cuenta con su Estatus de Honor Calificado, y recibe todos los beneficios que corresponden a su Estatus calificado.

Mes de Cálculo

Se refiere a un periodo determinado desde el día 29 de cada mes hasta el día 28 del mes siguiente, durante el cual los DIT podrán realizar sus compras para la calificación y bonos correspondientes. Todos los bonos generados por las Compras Personales se calculan al final del Mes de Cálculo. (Fecha sujeta a cambios por eventos especiales).

Estatus DIT

Cualquier DIT que ha acumulado una cantidad determinada de PVTR en Compra Personal se podrá calificar como DIT con Estatus Básico como 3 Estrellas, 4 Estrellas, 5 Estrellas, 6 Estrellas, 7 Estrellas, 8 Estrellas ó Estatus de Honor como León de Bronce, León de Plata, León de Oro, Diamante, Director ó Director de Honor.

Bono Directo

Es el bono que obtiene un DIT por su consumo personal (que exceda 200PV), y los primeros consumos personal de sus Patrocinados Directos (que no excedan 200PV) en un Mes de Cálculo.

Bono Indirecto

Es el bono que obtiene un DIT por el consumo personal de todos sus Patrocinados Directos (que exceda 200PV), y el consumo personal de todos sus Patrocinados Indirectos en un Mes de Cálculo.

Bono de Honor Global

Es el bono que obtiene un DIT de las Compras Personales globales de TIENS, los cuales son divididos entre los DIT que tengan Estatus de Honor Calificados.

TIENS te ofrece diferentes formas de desarrollo para cada persona que desee tener éxito. En cada etapa se recompensa su esfuerzo y contribución. Usted puede seguir este camino para lograr la verdadera libertad financiera.

Condiciones Generales:

Todos los nuevos Distribuidores Independientes TIENS deben adquirir un Kit de Negocio que contenga diferentes materiales que les permitan conocer la empresa, su plan de compensación y sus productos.

Este Kit de Negocio es puntuable, mas no bonificable

Tus PVs comienzan a ser acumulados a partir de tu primera compra con tu propio código.

Las compras logradas después de la fecha de cierre de la Semana de Cálculo ó del Mes de Cálculo se tomarán para calcular los bonos de la siguiente semana ó del siguiente mes.

Etapa de Desarrollo Sólido

Ahora que has construido una red gigante de consumo y de negocio estable, TIENS te brinda las herramientas que necesitas para continuar con tu desarrollo y alcanzar la libertad financiera.

Una de las mejores formas de crecer en el negocio es a través de sus productos de alta calidad. Conociéndolos, consumiéndolos y compartiéndolos.

La Etapa de Desarrollo Sólido te permite conocer con mayor profundidad todas nuestras líneas de productos, su calidad y todos los beneficios que traen para la salud de toda la familia.

Ahora por tu consumo y el de tus distribuidores podrás gozar de los bonos y premios especiales que TIENS tiene para ti. La libertad financiera está muy cerca, solo debes decidirte para que puedas vivir del éxito.

Estatus Básico

Estatus		3 ★	4 ★	5 ★	6 ★	7 ★	8 ★
Condición de Ascenso	PVPA	< 200PV	≥ 200PV	—	—	—	—
	PVTRA	—	—	1,200PV	5,000PV	2 x 6★ 25,000PV	2 x 7★ 100,000PV
Condición de Evaluación	PVP	—	20PV	50PV	50PV	100PV	200PV

Distribuidor Independiente 3 Estrellas:

Cualquier nuevo DIT que tenga menos de **200PV** en su compra (una sola compra ó acumulado), se convierte en Distribuidor Independiente 3 Estrellas en el mismo mes que se cumpla dicha condición.

Distribuidor Independiente 4 Estrellas:

Cualquier nuevo DIT que tenga mayor ó igual a **200PV** en su compra (una sola compra ó acumulado), se convierte en Distribuidor Independiente 4 Estrellas en el mismo mes que se cumpla dicha condición.

Distribuidor Independiente 5 Estrellas:

El DIT de 4 Estrellas cuyo PVTRA alcance a **1,200PV**, asciende al Estatus de 5 Estrellas en el mismo mes que se cumpla dicha condición.

Distribuidor Independiente 6 Estrellas:

El DIT de 5 Estrellas cuyo PVTRA alcance a **5,000PV**, asciende al Estatus de 6 Estrellas en el mismo mes que se cumpla dicha condición.

Distribuidor Independiente 7 Estrellas:

El DIT de 5 Estrellas ó superior, con un mínimo de 2 redes directas con un DIT 6 Estrellas en cada una de ellas, y cuyo PVTRA alcance a **25,000PV** o más, asciende al Estatus de 7 Estrellas en el mismo mes que se cumplan dichas condiciones.

Distribuidor Independiente 8 Estrellas:

El DIT de 5 Estrellas ó superior, con un mínimo de 2 redes directas con un DIT 7 Estrellas en cada una de ellas, y cuyo PVTRA alcance a **100,000PV** ó más, asciende al Estatus de 8 Estrellas en el mismo mes que se cumplan dichas condiciones.

Estatus de Honor

Estatus		León de Bronce	León de Plata	León de Oro	Diamante	Director	Director de Honor
Condición de Ascenso	PVTRA	2 x 8 ★ Activos	3 x 8 ★ Activos	4 x 8 ★ Activos	5 a más 8★Activos	4 x Leones de Oro	4 x Directores
Condición de Evaluación	PVP	200PV					
Condición de Evaluación	PVG	1,000PVG					

Distribuidor Independiente - León de Bronce

Cualquier DIT con un mínimo de 2 redes directas y con un Distribuidor Independiente 8 Estrellas Activo en cada una de ellas, asciende al Estatus de León de Bronce en el mismo mes que se cumplan dichas condiciones.

Distribuidor Independiente - León de Plata

Cualquier DIT con un mínimo de 3 redes directas y con un Distribuidor Independiente 8 Estrellas Activo en cada una de ellas, asciende al Estatus de León de Plata en el mismo mes que se cumplan dichas condiciones.

Distribuidor Independiente - León de Oro

Cualquier DIT con un mínimo de 4 redes directas y con un Distribuidor Independiente 8 Estrellas Activo en cada una de ellas, asciende al Estatus de León de Oro en el mismo mes que se cumplan dichas condiciones.

Distribuidor Independiente - Diamante

Cualquier DIT con un mínimo de 5 redes directas y con un Distribuidor Independiente 8 Estrellas Activo en cada una de ellas, asciende al Estatus de León de Diamante en el mismo mes que se cumplan dichas condiciones.

Distribuidor Independiente - Director

Cualquier DIT con un mínimo de 4 redes directas y con un Distribuidor Independiente León de Oro en cada una de ellas, asciende al Estatus de Director en el mismo mes que se cumplan dichas condiciones.

Distribuidor Independiente - Director de Honor

Cualquier DIT con un mínimo de 4 redes directas y con un Director en cada una de ellas, asciende al Estatus de Director de Honor en el mismo mes que se cumplan dichas condiciones.



Con los descuentos del Plan de Compensación tus ganancias se verán reflejadas más rápido, todo depende de tu esfuerzo.

Descuento de Productos

- Recibe un descuento por compras realizadas.
- Tú decides con cuantos puntos iniciar tu negocio.
- Recuerda que a más compras, mayor descuento.
- El descuento es aplicado para todas tus compras posteriores siendo un Distribuidor activo.

Compra acumulada	200PV	400PV	800PV
Porcentaje de Descuento	5%	8%	15%

Nota:
Este descuento se aplicará tanto para el precio de venta como para los PV y se calcularán los bonos correspondientes en base al PV después de aplicado el descuento.



Tus consumos y los consumos de tus distribuidores te harán ganar mucho más

4 Formas de Ganancia:

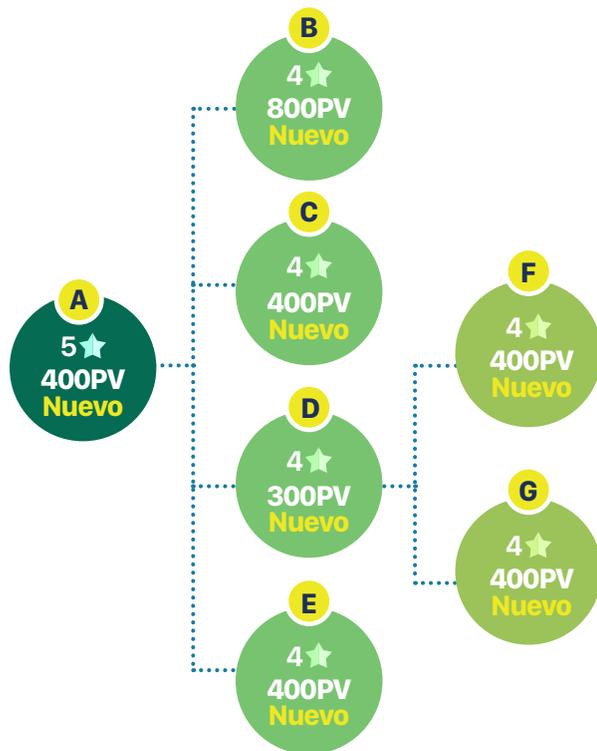
1) Bono Directo / Bono Indirecto:

El DIT, al alcanzar un Estatus en su carrera al éxito de TIENS, podrá ganar un porcentaje de bono por sus consumos o venta personal y los de su red, como reconocimiento por su trabajo y esfuerzo al desarrollar el negocio sólido. A mayor movimiento de productos, mayor será tu bonificación.

Estatus	4★	5★	6★	7★	8★ / 8★ Activo	
Porcentaje de Bono	15%	20%	25%	30%	33% / 35%	
Condición de Evaluación	PVP	20PV	50PV	50PV	100PV	200PV

Estatus	León de Bronce	León de Plata	León de Oro	León de Diamante	Director	Director de Honor
Porcentaje de Bono	38%	40%	41%	42%	42.5%	45%
Condición de Evaluación	PVP 200PV					
Condición de Evaluación	PVG 1,000PVG					

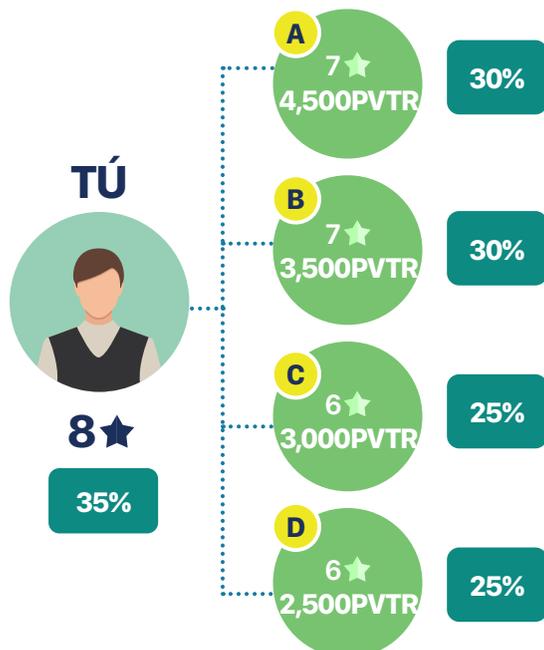
Ejemplos de cálculo:



Bono Directo de "A" (5 Estrellas):
 $(200 A + 200 B + 200 C + 200 D + 200 E)$
 $\times 20\% = \text{US\$ } 200$

Bono Indirecto de "A" (5 Estrellas):
 $(600 B + 200 C + 100 D + 200 E + 400 F + 400 G)$
 $\times (20\% - 15\%) = \text{US\$ } 95$

Ganancia de Bono
 Directo e Indirecto:
 $200 + 95$
TOTAL = US\$ 295

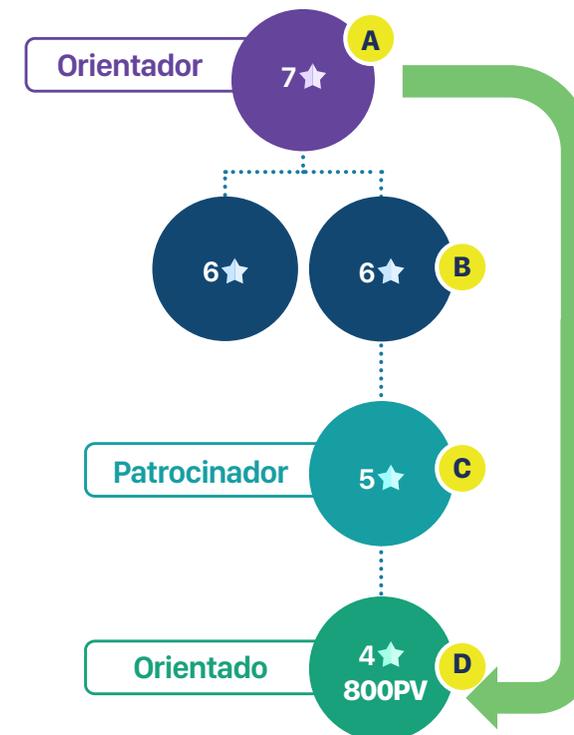


Si eres 8 Estrellas y las ventas de tus 4 líneas
 en el mes: 4,500, 3,500, 3,000 y 2,500

Tu ganancia de Bono Indirecto es:
 Por A = $4,500 \times (35\% - 30\%) = \text{US\$ } 225$
 Por B = $3,500 \times (35\% - 30\%) = \text{US\$ } 175$
 Por C = $3,000 \times (35\% - 25\%) = \text{US\$ } 300$
 Por D = $2,500 \times (35\% - 25\%) = \text{US\$ } 250$

Ganancia de
 Bono Indirecto:
 $225 + 175 + 300 + 250$
TOTAL = US\$ 950

Afiliación por orientación:



El concepto de "Orientador" te permite
 optimizar el desarrollo de tu organización.

El Distribuidor "A" (El Orientador) cobrará el
 Bono Directo del Distribuidor "D" (El Orientado).

Por los 1ero 200PVs: $200 \times 30\% = \text{US\$ } 60$

El Distribuidor "B" (Patrocinador de "C") y todas
 las líneas ascendentes empezarán a cobrar el
 Bono Indirecto de D.

Bono Indirecto "C":

$600 \times (20\% - 15\%) = \text{US\$ } 30$

Bono Indirecto "B":

$600 \times (25\% - 20\%) = \text{US\$ } 30$

Bono Indirecto "A":

$600 \times (30\% - 25\%) = \text{US\$ } 30$

¡ADEMÁS! El "D" recibe su Bono Directo de los
 600PVs restantes
 $600 \times 15\% = \text{US\$ } 90$

El concepto de Afiliación por Orientación genera activación en los niveles ascendentes del
 Distribuidor Orientado, promoviendo el movimiento en la organización.

Recuerda que el desarrollo de tu organización
 depende de tus estrategias a nivel individual.





El objetivo de un líder es guiar y crecer en equipo.
¡Que tu estatus no te detenga, asciende con tu red y gana más!

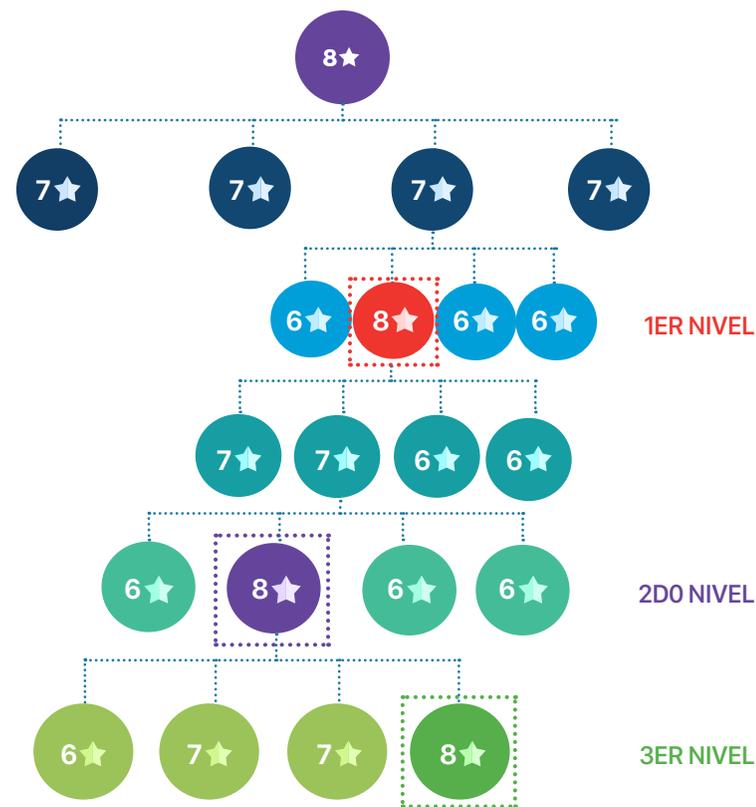
2) Bono de Liderazgo:

Tú, durante la Etapa de Desarrollo Rápido, has construido una red gigante de consumo, y vas a ganar ingresos por los consumos de los distribuidores en tu red. Además en caso de que tus distribuidores igualen o superen tu Estatus, no te preocupes, TIENS garantiza tus beneficios como reconocimiento por compartir y duplicar tu trabajo y esfuerzo.

Estatus Niveles	8★	León de Bronce	León de Plata	León de Oro	León de Diamante	Director	Director de Honor
PVG	800 PVG	1,000 PVG					
PVP	200 PV	200 PV					
Nivel 1	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Nivel 2	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Nivel 3	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Nivel 4	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Nivel 5	-	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Nivel 6	-	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
Nivel 7	-	-	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
Nivel 8	-	-	-	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
Nivel 9	-	-	-	-	0.5%	0.5%	0.5%

El Bono de Liderazgo se calcula en base del PVG de los Distribuidores en las líneas descendientes que tengan el mismo estatus de 8 Estrellas o superior.

Cómo calcular los NIVELES:

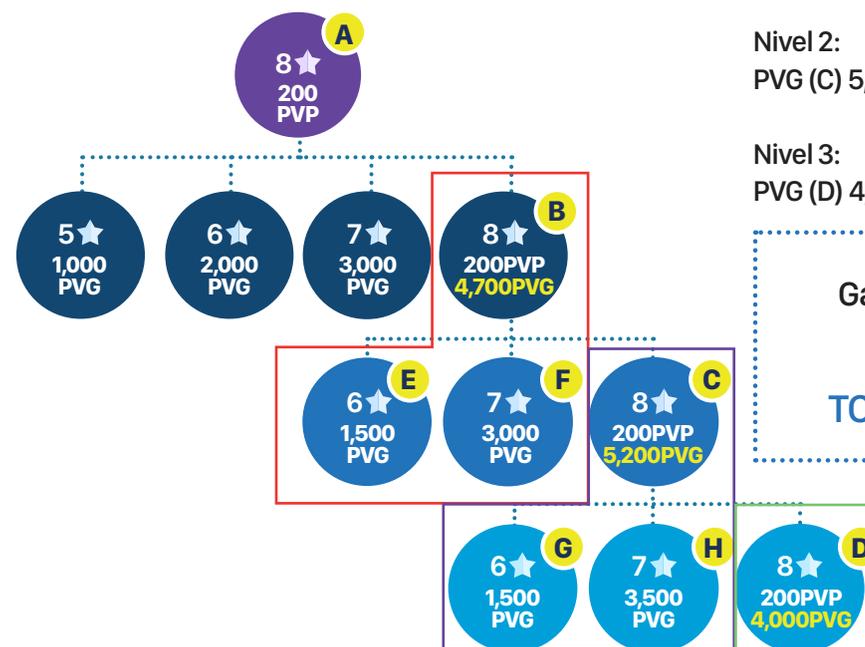


IMPORTANTE

El nivel donde aparezca el 1er 8 Estrellas o superior será considerado como el NIVEL 1.

Para efectos de cálculo será necesario que cumplan las condiciones correspondientes.

Ejemplo de cálculo:



Bono de Liderazgo de "A" (8★):
Nivel 1

PVG (B) 4,700 x 3% = US\$ 141

Nivel 2:

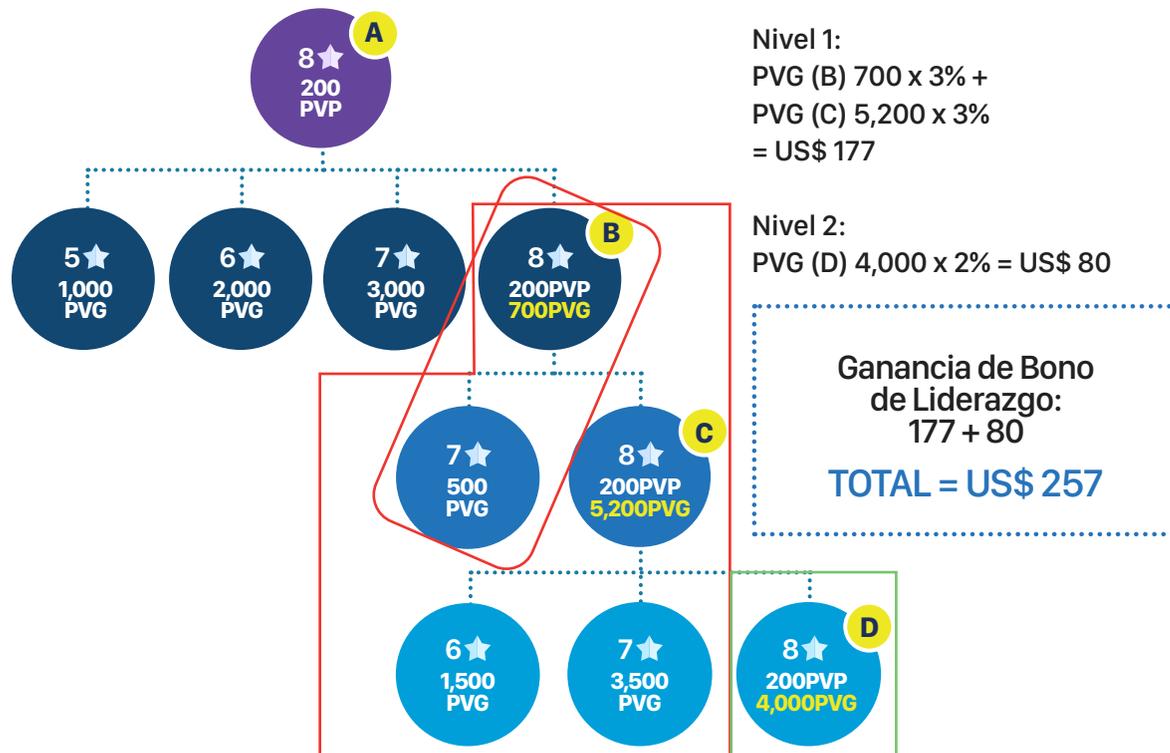
PVG (C) 5,200 x 2% = US\$ 104

Nivel 3:

PVG (D) 4,000 x 1% = US\$ 40

Ganancia de Bono de Liderazgo:
141 + 104 + 40
TOTAL = US\$ 285

Ejemplo de cálculo por compresión:



3) Bono de Honor Global:

TIENS premia a sus distribuidores de Estatus de Honor calificado con dividendo global. Se afilia en un solo país y se beneficia a nivel mundial, esto te permite cobrar el Bono de Honor Global compartir un 4% del movimiento de las Compras Personales mundial, siempre y cuando cumplas con las condiciones establecidas.

Estatus	León de Bronce	León de Plata	León de Oro	León de Diamante	Director	Director de Honor
Porcentaje de Bono	1%	1%	0.75%	0.5%	0.5%	0.25%
Condición de Evaluación	PVP 200PV					



4) Premios Especiales:

TIENS desea recompensar y reconocer tu éxito a través de los Premios Especiales, que te permitirán disfrutar del lujoso estilo de vida que tus esfuerzos merecen y que te acompañarán toda la vida, ya sea como un recuerdo inolvidable o un premio para toda tu familia.

TIENS premia tu esfuerzo con el Seminario Internacional de Turismo, el Bono de Auto y el Bono para Mansión.

Para alcanzar estos premios solo debes cumplir con tus objetivos y trabajar en las dos grandes etapas de este negocio: Desarrollo Rápido y Desarrollo Sólido.

Nota: Sobre las calificaciones y condiciones se refiere al ANEXO de "Premios Especiales" que lanza la empresa y también el Plan Promocional que lanza la empresa periódicamente.

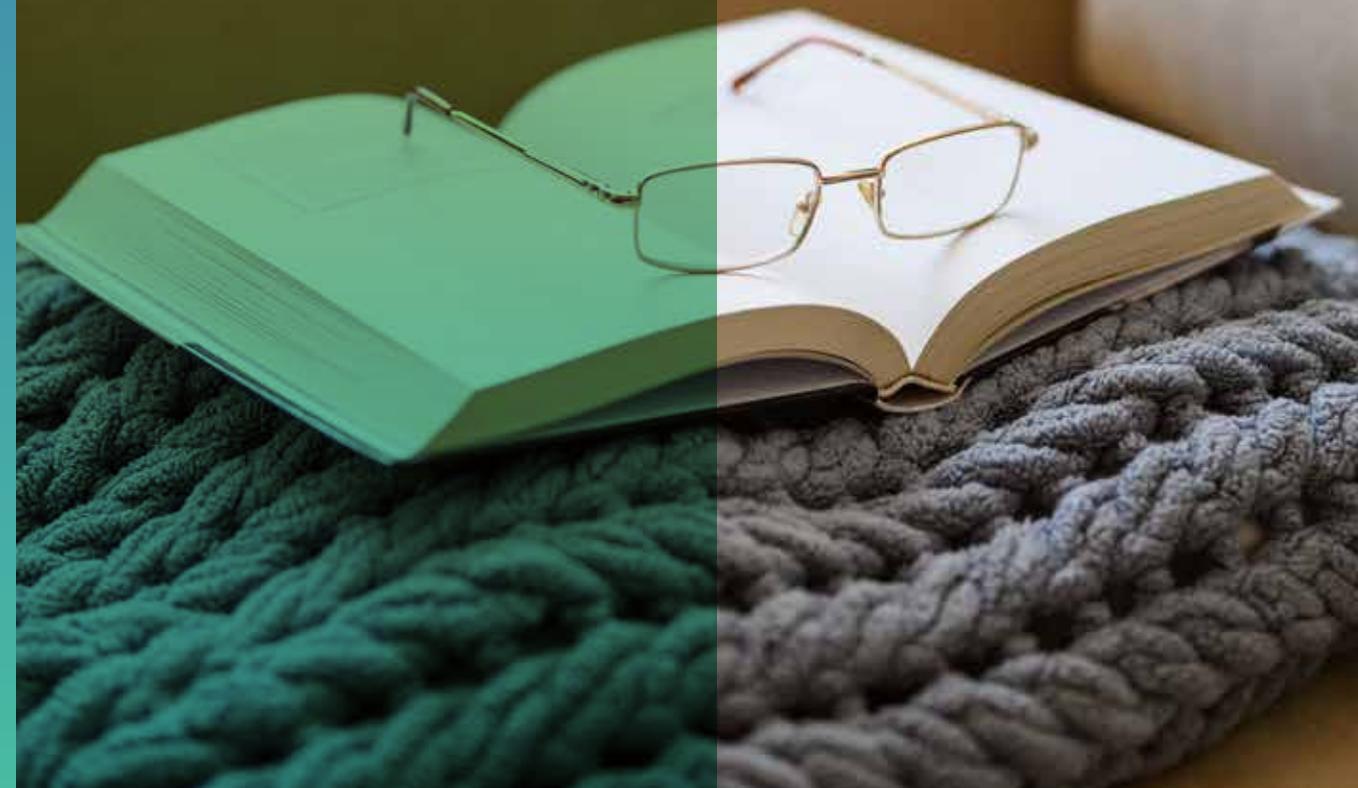
Aclaraciones:

1. La Compra Personal participa en el cálculo para: BONO DIRECTO / INDIRECTO, BONO DE LIDERAZGO, BONO DE HONOR GLOBAL Y PREMIOS ESPECIALES.
2. El PVTR para la evaluación de DIT 8 Estrellas Activo incluye la Compra Personal. Los primeros 6 meses (a partir del mes Julio 2017) tendrá el beneficio de 1,500PV y 3,000PV para los 6 meses posteriores.
3. Para las calificaciones de PREMIOS ESPECIALES, la condición de 8 Estrellas Activo es 3,000PV durante los primeros 12 meses.
4. El Grupo TIENS, se reserva el derecho de la modificación del presente plan, así como la interpretación de los términos y condiciones.

Querido socio de TIENS, tienes en tus manos este ambicioso Plan de Compensación TIENS con muchas formas de generar ingresos. TIENS quiere que logres lo antes posible tu anhelada y verdadera libertad financiera, por eso estamos presentando esta herramienta súper importante para que alcances tus sueños y metas.

**PLAN DE COMPENSACIÓN TIENS
MEJORES ESTRATEGIAS,
PARA MEJORES RESULTADOS**

Reglas de Conducta y Reglamentos del Distribuidor TIENS





Todo Distribuidor Independiente TIENS debe tener en cuenta y aceptar el siguiente reglamento

PREFACIO:

1. El presente documento de "Reglas de Conducta y Reglamentos de Distribuidor Independiente TIENS" entra en vigencia a partir del día 27 de Agosto del 2016 y automáticamente reemplazara la versión anterior de Reglas y Conducta y Reglamentos de Distribuidor Independiente TIENS.
2. El presente documento "Reglas de Conducta y Reglamentos del Distribuidor Independiente TIENS" cumple con el objetivo de mantener un buen orden del mercado de Venta Directa y salvaguardar los intereses de los DIT. Por tal motivo, todos los DIT deberán leerlo y asegurarse de su conocimiento completo y claro de sus obligaciones y derechos. Por la violación de los reglamentos mencionados en este documento podrá causar la terminación de su código como DIT o la posibilidad de no cobrar la retribución u otros beneficios.
3. Si las normas establecidas en el presente "Reglas de Conducta y Reglamentos de Distribuidor Independiente TIENS" es distinta con las leyes locales del país, prevalecerá la legislación local.
4. La Corporación TIENS conserva el derecho de cualquier modificación o la interpretación del presente "Reglas de Conducta y Reglamentos de Distribuidor Independiente TIENS"

Capítulo uno: Definición de los términos

Todos los acuerdos entre usted y TIENS en cuanto a materiales impresos, preparados y publicados por la Corporación TIENS, deben entenderse de la siguiente manera:

TIENS

Significa la Corporación TIENS, sus subsidiarias y sucursales en todo el mundo cuyos nombres contienen las palabras TIANSHI o TIENS.

Corporación TIENS

Equivale a Tianshi Group Co Ltd con domicilio en Calle Xin Yuan N° 18, Parque Industrial de Nuevas Tecnologías Wuqing Tiansjin China.

DIT

Distribuidor Independiente TIENS, persona que está autorizada por la Corporación TIENS para vender los productos TIENS y que pueda patrocinar a otras personas que soliciten su incorporación a la empresa.

PNT

Plan de Negocios TIENS, comprende todo el programa de bonos y recompensas realizados por la Corporación TIENS, así como los métodos, reglas, sistemas y medidas para los DIT. Corporación TIENS se reserva el derecho de modificar el PNT de acuerdo a las necesidades del mercado.

Patrocinador

Es un DIT que recomienda a un nuevo prospecto, el cual presenta un contrato de afiliación de distribuidor independiente y es admitido también como DIT. El patrocinador tiene la responsabilidad de entrenar y asistir a su patrocinado.

Reglas de Conducta y Reglamentos de Distribuidor

Son las reglas de conducta y reglamento del distribuidor de este documento.

Productos TIENS

Son los productos manufacturados por la Corporación TIENS.

Empresas asociadas a TIENS

Se refiere a Tianjin Tianle International Trade Co. Ltd y Tai Ji Sun Health Management Co. Ltd.

Negocio Un Cuerpo y Múltiples Alas TIENS

La nueva estrategia de Un Cuerpo y Múltiples Alas TIENS hace referencia al desarrollo de un nuevo turismo, una nueva educación, nuevos medios de comunicación, nuevos negocios hoteleros basados en el nuevo modelo internacional, con nuevos negocios globales de ventas directas internacionales (en el mercado internacional) y nuevos negocios de comercio electrónico como los segmentos de negocio de doble núcleo.

El nuevo modelo de negocio global de ventas directas internacionales (en el mercado internacional) sigue el modelo de pertenecer a un país y disfrutar de los beneficios globales a través del modelo de mecanismo innovador y la realización de una red de ingresos globales para lograr beneficios de incentivos innovadores.

Asimismo, el nuevo modelo de negocio de comercio electrónico promueve la socialización del comercio electrónico y se centra en la compra internacional de productos de bastante demanda social. Además, construye un nuevo modelo de comercio electrónico de membresía internacional que se basa en un nuevo sistema y modelo internacional.

Capítulo dos: Autorización para ser DIT

I. Requisitos para solicitar ser DIT

1. De acuerdo con las leyes locales, reglamentos y regulaciones del país en el que opera la Corporación TIENS, toda persona mayor de edad con capacidad de acción civil, independientemente de su sexo, raza o credo puede solicitar ser DIT y gozar de los mismos privilegios de un Distribuidor independiente TIENS.
2. Si de acuerdo con las leyes locales, reglamentos y regulaciones del país en el que opera la Corporación TIENS, un ciudadano no está capacitado para operar negocios convencionales o de venta directa; entonces este ciudadano no puede solicitar ser DIT
3. Los empleados de la empresa TIENS y sus familiares directos (esposo(a), hijos, padres y hermanos) no podrán solicitar ser DIT.
4. De acuerdo con las leyes locales, reglamentos y regulaciones del país en el que opera la Corporación TIENS y los reglamentos de TIENS todo DIT que no califique con los requisitos terminara automáticamente su afiliación.
5. La calificación de un DIT se refiere a su afiliación, estatus, sus derechos y obligaciones. El código del DIT es la única forma de reconocer la calificación de un DIT.
6. Un DIT podrá tener tres (3) Códigos; con su nombre REAL y dentro de la misma red; asumiendo todas las responsabilidades legales.
7. El código de un DIT no podrá ser transferido o vendido sin autorización de la Corporación TIENS; si se descubre este hecho sin autorización, TIENS tendrá derecho de invalidar dicha transferencia o venta; el DIT asumirá todas las consecuencias legales.
8. NO se le permite a los DIT la participación en las actividades de otras compañías de multinivel o de venta directa. La Corporación TIENS no reconocerá la calificación del DIT que esté involucrado en otro negocio de multinivel o venta directa. TIENS se reserva el derecho de no reconocer y eliminar su código como DIT de ser necesario.
9. La Corporación TIENS se reserva el derecho de aceptar o rechazar cualquier solicitud de afiliación de un DIT.
10. Validez del código de un DIT y reglamentos para su renovación:
 - 10.1 La validez de un código DIT se empieza a contar desde el primer día en que el distribuidor obtiene oficialmente su código TIENS hasta el último día del doceavo ciclo de venta TIENS.
 - 10.2 Antes de que termine la validez del código el DIT deberá de completar todos los requerimientos que pida la compañía para su renovación.
 - 10.3 Si el DIT no pudo realizar el trámite para la renovación antes de que se complete el tiempo de validez o la corporación TIENS se niegue a aceptar su solicitud de renovación o el DIT aplique su renovación después de tiempo, el código se perderá automáticamente.
 - 10.4 Si el DIT en la validez de su código ha tenido alguna violación a las reglas de conducta y reglamentos, la corporación TIENS se reserva el derecho de rechazar su solicitud de renovación.

10.5 Los DIT que no han renovado su código podrán afiliarse nuevamente a TIENS al mes siguiente de perdido su código.

II. Procedimientos para solicitar ser DIT

1. Los que soliciten ser DIT deberán ser representados por un DIT calificado.
2. El solicitante debe confirmar que ha leído las "Reglas de Conducta y Reglamentos de Distribuidor Independiente TIENS" y que tiene completo entendimiento del manual de negocio TIENS, antes de completar su contrato de afiliación de DIT, asimismo debe comprometerse a respetar todas las reglas de TIENS.
3. El solicitante después de completar su contrato de afiliación de DIT deberá enviarlo a TIENS (B2C, presencial o a través de Centros autorizados) para aprobarlo y que se genere su código.
4. De acuerdo al tiempo que el solicitante haya rellenado y enviado el Contrato de afiliación, la Corporación TIENS identificará el primer código.
5. Luego de obtener el primer código, el DIT podrá solicitar el segundo y tercer código (calificación asociada). Al momento del ingreso el DIT deberá proporcionar el primer código, a fin de relacionar las redes. Si el DIT oculta el primer código, creando varios códigos en diferentes redes, la Corporación TIENS tendrá derecho a cancelar y eliminar los códigos que ingresaron violando las reglas.
6. La información presentada por el solicitante deberá ser verídica y efectiva, no podrá prestar, suplantar el nombre de otra persona o utilizar medios indebidos para convertirse en un DIT; si eso sucediera la Corporación TIENS se reserva el derecho de anular dicha afiliación.

III. Reglamentos para las parejas que tengan códigos de DIT

1. Si al momento de afiliarse a TIENS, el esposo y la esposa ya están legalmente casados:
 - 1.1. Ambos esposos que quieran convertirse en DIT deberán firmar un mismo contrato de afiliación de Distribuidor Independiente, gozando de los privilegios y compartiendo las obligaciones, asimismo deberán respetar el Manual de Negocios y acordar que en caso de fallecimiento de uno de ellos, la parte sobreviviente será considerado como DIT y heredará los derechos y obligaciones del código TIENS de su cónyuge; si uno de los miembros de la pareja violara las reglas, de la misma forma el cónyuge asumirá igual responsabilidad.
 - 1.2. Si uno de los miembros de la pareja no deseara convertirse en DIT no deberá firmar el contrato de afiliación, asimismo no tendrá derecho de tomar ninguna decisión sobre el código del cónyuge; si posteriormente quisiera participar del negocio TIENS, deberá obtener aceptación oficial por escrito de parte de su cónyuge y después solicitar a TIENS convertirse en DIT.
 - 1.3. Los esposos pueden pertenecer a una misma red teniendo códigos independientes, lo cual debe ser comunicado a TIENS; cuando ambos deseen compartir un solo código se necesitará que uno de ellos renuncie a su código actual antes de compartir una misma calificación.

2. Cuando los DIT contraen matrimonio y ambos poseen sus propios códigos, podrán mantener dichos códigos o uno de ellos puede decidir abandonar su condición original de distribuidor y luego reunirse como línea descendente directa de su cónyuge.

3. La pareja sin código DIT no podrá participar en las actividades que van en contra de las normas y regulaciones, de ser así y una vez verificado la corporación TIENS investigará y determinará las responsabilidades por violación de reglas al titular del código.

4. Cuando se produzca el divorcio de la pareja que tenga un mismo código TIENS, se deberán cumplir las siguientes regulaciones:

4.1. Si el esposo o esposa logran alcanzar un acuerdo referente a la propiedad del código TIENS entonces la parte elegida mantendrá dicha propiedad y la otra parte podrá solicitar un nuevo código.

4.2. Si el esposo o esposa no logran llegar a un acuerdo, TIENS congelará temporalmente los bonos generados por dicho código hasta que ambos lleguen a un acuerdo.

IV. La sucesión y el legado de la calificación TIENS

1. Cuando el código TIENS pertenezca a ambos esposos y en la eventualidad que uno de ellos falleciera, se considerará al cónyuge sobreviviente como poseedor del código TIENS, mismo que heredará todos los derechos y obligaciones del cónyuge fallecido.

2. Cuando el código TIENS pertenezca a una persona y esta fallezca y existiendo legítimo heredero o beneficiario y este cumpla con todos los requisitos, la Corporación TIENS ayudará con la solicitud de transferencia de código a favor de dicho heredero o beneficiario, adquiriendo este todos los beneficios y responsabilidades de un DIT.

3. Cuando el código TIENS pertenezca a una persona y esta fallezca y su legítimo heredero o beneficiario ya cuente con un Código propio TIENS, esta persona primero deberá renunciar a su código antes de heredar el código del fallecido.

4. Si desde el momento del fallecimiento del DIT hasta 6 meses no se ha señalado un legítimo heredero o beneficiario; la Corporación TIENS tendrá todo el derecho sobre el código del fallecido, así como todos sus bonos y/o ganancias generadas con dicho código.

5. Si el DIT se encontrara incapacitado o su edad sobrepasa los 65 años y a fin de garantizar el desarrollo de las redes de TIENS, la Corporación TIENS aprobará la transferencia de código de acuerdo al deseo del distribuidor mismo, este deberá señalar un familiar directo (hijos, esposo (a), padres o hermanos) los mismos que deberán cumplir los requisitos para su incorporación a TIENS.

El DIT original perderá su calificación TIENS desde que la solicitud quede aprobada, si el familiar heredero contara con un código propio, este deberá renunciar antes a dicho código para después heredar el código del DIT original.

V. Terminación de la calificación TIENS y su reincorporación

1. La terminación del código TIENS significa que la corporación TIENS termina todos los contratos del DIT con TIENS. Después de la fecha de emisión de aviso de terminación, el DIT que ha sido sujeto de dicha medida perderá inmediatamente su código TIENS, sus derechos e intereses incluso los bonos o incentivos generados del mencionado código.

2. El DIT (o incluso uno de los miembros de la pareja) si estuviera envuelto en alguno de los siguientes incidentes será notificado con carta de la corporación TIENS para que haga las correcciones necesarias y se someterá a medidas de monitoreo, disciplina y terminación del código TIENS:

2.1. Proporcionar información falsa en su Contrato de Afiliación.

2.2. Por violación de las "Reglas de Conducta y Reglamentos de Distribuidor Independiente TIENS".

2.3. Por violación del Manual de Negocios, aunque no parezca grave, pero si TIENS ha enviado notificaciones por escrito de enmienda y no se ha realizado.

2.4. Aquellos que han violado las leyes locales del país, condenados o encarcelados.

3. Cuando se ha terminado la calificación TIENS de un DIT, este perderá su red de negocios, sus bonos y retribuciones, sus honores y estatus y todo beneficio de DIT.

4. Si el distribuidor renuncia por voluntad propia y pierde el código TIENS, este deberá esperar un lapso de 6 meses fuera del negocio TIENS para poder solicitar su reincorporación como DIT.

5. El DIT que haya sido expulsado por la corporación TIENS deberá esperar un lapso de 12 meses fuera del negocio TIENS para volver a presentar su solicitud de reincorporación; su contrato de afiliación será revisado antes de la autorización. De ser autorizada su reincorporación el DIT iniciará con nuevo código, desde el inicio.

Capítulo tres: Derechos, intereses y responsabilidades del DIT

I. Derechos e intereses del DIT

Al convertirse en un DIT, este podrá gozar de los siguientes derechos e intereses:

1. Comprar, utilizar y promocionar productos TIENS.

2. Participar del Plan de bonificaciones y otros planes promocionales para obtener premios.

3. Patrocinar a otras personas que cumplan los requisitos y desarrollar el negocio de venta directa y multinivel.

4. Participar en los eventos, capacitaciones y reuniones que TIENS autorice y organice.

II. Cumplir con las leyes y reglamentos del país

El DIT deberá cumplir con todas y cada una de las leyes y normas del país, en especial aquellas leyes, normas o regulaciones comerciales que tengan conexión con el negocio de venta directa y multinivel. El distribuidor no podrá hacer ningún acto que el gobierno establezca como engaño o transacciones ilegales, así como participar en eventos o actividades que dañen la imagen y reputación de TIENS.

III. Cumplir con las normas y reglamentos de TIENS

Cuando los distribuidores están participando en actividades o eventos que tengan relación con TIENS(incluyendo venta, patrocinio, eventos entre otros), deberá claramente identificarse como DIT y cumplir con todas las normas, reglas, procedimientos, políticas y medidas especificadas en las Reglas de Conducta, manual de negocios y afines.

IV. Cumplir con las regulaciones de TIENS al comprar y vender productos TIENS y además garantiza la calidad del servicio.

1. Los DIT deberán comprar los productos en las sucursales, TDC (Centro de Distribución TIENS) o en el Centros de Distribución autorizados por la empresa.
2. Los DIT deberán de vender los productos a los consumidores de acuerdo con la lista de precios oficial de la corporación TIENS.
3. Los DIT deberán realizar demostración y capacitación de productos explicando las precauciones de las etiquetas.

V. Cumplir con las restricciones sobre los materiales

1. Todos los materiales escritos y audiovisuales publicados y elaborados por TIENS están protegidos por derechos de autor según las leyes y normas de cada país. El DIT u otra persona no puede bajo ninguna circunstancia copiar, imprimir, elaborar, reproducir de forma total o parcial las publicaciones sin previa autorización de la corporación TIENS. De lo contrario, las responsabilidades legales que se puede ocasionar no está relacionado en ninguna forma con la corporación TIENS y será bajo responsabilidad de la misma persona. Si por el hecho la corporación TIENS tuviera perdidas se tomarán las acciones legales para solicitar una indemnización.
2. El DIT puede utilizar las publicaciones escritas, grabaciones, materiales audivisuales como un método de ayuda exclusivamente para desarrollar el negocio TIENS.
3. Sin la previa autorización de TIENS, el distribuidor no puede bajo ninguna circunstancia elaborar, publicar y/o vender materiales de apoyo relacionados con TIENS.
4. Al DIT no se le permite grabar el sonido o las vistas de las reuniones y seminarios organizados por la corporación TIENS; de autorizarse dichas grabaciones el DIT debe asegurarse que no afectara la calidad de las reuniones o seminarios y que no perturbará a los participantes. Los audiovisuales grabados serán para uso personal, no podrá reproducirlos ni venderlos.

VI. Cumplir con el sistema de administración de eventos

1. El DIT al realizar o participar en reuniones, seminarios y/o actividades deberán de cumplir y ejecutar las normas y reglamentos relacionados con la corporación TIENS.

Las reuniones, seminarios y/o actividades deberán tener el objetivo de entrenar y capacitar a los distribuidores y se usarán para promover el negocio o los productos TIENS; los organizadores no tienen permitido difundir ningún tema personal o ajeno al Plan de negocios TIENS o realizar otros objetivos.

2. El DIT que posea un sistema o marca de negocios deberá informar al departamento Comercial de TIENS y registrar tales marcas o nombres; las marcas se pueden usar después de haber sido aprobadas por la corporación TIENS.
Sin dicha autorización no se permitirá ninguna actividad del negocio TIENS.

3. Una red de distribución TIENS requiere diferenciarse de otras redes al momento de realizar cualquier actividad; llevando el nombre del DIT líder como tema principal y el nombre de su red como tema secundario.

Ejemplo: Seminario de Entrenamiento de "JUAN PEREZ" de la Red "LEONES EXITOSOS".

4. Cuando se dedique a actividades que necesiten nombre/marca para autoidentificarse en una red de Distribuidores TIENS, entonces deberá llevar el nombre de "Distribuidor TIENS" como identificación principal y el nombre de la red como identificación secundaria.

VII. El uso de la marca y logo de TIENS

1. El DIT debe saber que los logos, medallas, insignias simbólicas, diseños, diagramaciones de libros, materiales de audio y audiovisuales, así como las habilidades tecnológicas y conocimientos relacionados con el PNT son propiedad de TIENS registrados y autorizados para el uso exclusivo de TIENS en los países donde cuente con sucursales.

2. No se permite al DIT hacer mal uso de la marca y logos de TIENS en las siguientes situaciones:

2.1. Producir, adquirir y vender a través de fuentes ajenas a la corporación TIENS productos impresos con los caracteres chinos, TIENS, TIANSHI o los nombres y símbolos de los productos.

2.2. Colocar en sus carros la marca o logos TIENS, con excepción de los autorizados.

2.3. Anunciar o radiodifundir las actividades del negocio TIENS o los productos TIENS por ningún medio de difusión.

2.4. Utilizar los caracteres chinos, TIENS o TIANSHI como nombre de organizaciones o negocios o autorizar a otros a que los usen.

2.5. Utilizar la marca o los logos TIENS sin autorización de la corporación TIENS.

2.6. Registrar la marca o logos TIENS en entidades oficiales o suboficiales, plantear objeciones en cualquier forma o reclamar derecho sobre la marca o logo TIENS; si ya se hubiera dado la reclamación el DIT deberá seguir las indicaciones de la corporación TIENS.

VIII. Responsabilidades y obligaciones del DIT al momento de ingresar a empresas asociadas a TIENS

1. Cumplir con las leyes, normas, regulaciones y documentos normativos legales del país local.

2. Seguir los principios de voluntariedad, equidad, honestidad y la honradez, para desarrollar las actividades del negocio TIENS. Respetar la ética social y mantener una buena imagen de las empresas asociadas a TIENS.

3. Al momento de dedicarse a cualquier actividad perteneciente a las empresas asociadas TIENS deberán de cumplir todas las normas y regulaciones de dichas empresas.

4. Las informaciones proporcionadas por el solicitante al momento de convertirse en un miembro de la empresa asociada a TIENS deben de ser reales y efectivas, no podrá prestar o usurpar el nombre de otra persona ni utilizar métodos no legales; si esto sucediera TIENS se reserva el derecho de tomar acciones legales (de acuerdo a la legislación de cada país) y revocar todo beneficio.

5. Responsabilidades de los DIT al promocionar productos de las empresa asociadas a TIENS

5.1. El distribuidor debe de vender los productos al consumidor según el precio indicado por las empresas asociadas a TIENS, sin agregar ningún costo adicional ni hacer descuentos indebidos.

5.2. Cuando el distribuidor compra los productos debe hacer demostración de los mismos, indicar uso y precauciones indicadas en las etiquetas, el DIT no puede exagerar o promover sin respaldo de evidencias o utilizando métodos engañosos para explicar los productos.

5.3. Tener una actitud sincera al momento de hacer frente a los reclamos de los consumidores y hacer cambios de productos o devoluciones según el procedimiento estipulado en las reglas de las empresas asociadas a TIENS.

5.4. El DIT no puede utilizar el canal de las empresas asociadas a TIENS para vender productos que no pertenecen a las empresas asociadas a TIENS.

6. Responsabilidades de los DIT al promocionar el negocio de las empresas asociadas a TIENS

6.1 El DIT no debe explicar que los negocios son un plan para enriquecimiento rápido ni dar a entender que se requiere solamente poco tiempo o de ningún esfuerzo para tener éxito en el negocio TIENS.

6.2. Aprender con seriedad y entender la situación de las empresas asociadas a TIENS. El DIT no podrá exagerar sobre las fortalezas reales de la empresa o del negocio

6.3. El DIT no puede publicar ni difundir informaciones acerca del negocio ni planes promocionales o de marketing sin la previa autorización de las empresas asociadas a TIENS. Así como tampoco pueden difundir informaciones inconsistentes con los hechos reales que las empresas asociadas a TIENS anuncien.

IX. Responsabilidades del DIT en las ventas y mercadotecnia de los productos

1. El DIT debe de notificar de inmediato las quejas importantes o apelaciones de los distribuidores de su red conjuntamente con los materiales escritos relacionados, así como las conversaciones, a fin de mejorar el nivel de servicio TIENS.

2. Los DIT pueden exhibir y vender los productos TIENS en las tiendas autorizadas por la Corporación, pero no están autorizados ni tampoco a delegar a otros que realicen las ventas o exhibiciones en áreas públicas.

3. El DIT no está autorizado a vender productos TIENS o a reclutar a otros mediante el método "puerta a puerta", asimismo no pueden vender o explicar el PNT en las áreas públicas.

4. El DIT tampoco puede utilizar el método del telemarketing, los volantes, afiches, correos masivos, radio, TV o métodos indebidos para promover las ventas; salvo que la corporación TIENS lo autorice.

5. El DIT no puede producir, hacer publicidad, anunciar, promover los productos TIENS o el reclutamiento sin previa autorización de la corporación TIENS.

6. El DIT no puede utilizar los nombres, profesiones, corporaciones u otras entidades con la finalidad de vender productos TIENS o patrocinar a otros en el negocio TIENS por medio de la fuerza o métodos contrarios a la ética.

7. El DIT no puede exagerar o promover sin respaldo de evidencias o utilizar métodos engañosos para explicar los productos TIENS o los productos vendidos a través de TIENS.

8. El DIT no puede utilizar ningún medio con la finalidad de distorsionar o tergiversar los productos TIENS u otros productos vendidos a través de TIENS en lo referido al precio, especificaciones, calidad, característica, grado, ingredientes, tipo, origen del producto o condición de suministro del producto u otras situaciones similares.

9. El DIT no puede promover los productos TIENS y los productos que se venden a través de TIENS con patrocinios y con ventajas que en realidad no existan.

10. El DIT solo se le permite vender los productos TIENS y los productos vendidos a través de TIENS a los precios especificados por la corporación TIENS en el país de su localidad.

11. Al DIT no le está permitido importar o vender productos que no sean TIENS o productos que se vendan a través de TIENS, asimismo el DIT no puede exportar o importar los productos de TIENS..

12. El DIT no puede falsificar o promover la falsificación de productos o servicios TIENS o los vendidos a través de TIENS.

13. Los DIT no podrán utilizar sus redes de TIENS para vender productos que no sean de TIENS o productos que no se vendan a través de TIENS y otros servicios como seguros, impuestos, bienes raíces, inversiones, etc.

14. No puede registrar y crear de forma privada páginas Web relacionadas con TIENS ni utilizarlos para publicar informaciones o noticias, descripción de productos o promocionar negocios relacionados con TIENS sin la autorización previa de la empresa.

15. Al momento de operar el negocio TIENS el DIT no puede usar otro método de cobro ni obtener ningún beneficio diferente al estipulado en el Plan de bonificación.

16. No se puede menospreciar, atacar ni calumniar a la corporación TIENS.

17. No se puede falsificar ni tener demasiado stock de productos para tener resultados, ni dañar el orden del mercado.

18. El DIT no podrá pertenecer a otras empresas de la competencia ni persuadir o invitar a participar en ellas.

19. El DIT debe ser íntegro sus acciones deben coincidir con sus palabras, no pueden difundir comentarios que perjudiquen el desarrollo o la imagen de la empresa TIENS.

20. El DIT deberá asegurarse que TIENS no sea objeto de acciones legales, reclamos de indemnizaciones, demandas, engaños, malas interpretaciones, imitaciones o conductas de riesgo contra el PNT o los productos TIENS por alguna mala acción que este realice.

De suceder esto el DIT será responsable y asumirá una compensación a TIENS por daños y perjuicios.

21. El DIT no debe aceptar entrevistas con medios de comunicación sin autorización de la corporación TIENS.

22. Ningún DIT deberá:

22.1. Utilizar cualquier medio para aparentar que es empleado o parte del negocio TIENS.

22.2. Tratar de reflejar que es representante de negocios, agente, representante de ventas, mediador, persona autorizada, gerente de la corporación TIENS.

22.3. Usar cualquier medio para calumniar, amenazar o intimidar a los empleados de TIENS en lo referido a sus deberes y obligaciones.

22.4 Revelar los secretos de TIENS o de cualquier organización relacionada con TIENS que dañe los intereses de TIENS y su imagen de alguna manera. TIENS se reserva el derecho de tomar responsabilidades legales, una vez que se verifiquen las medidas expuestas anteriormente.

23. Los distribuidores TIENS, que hacen negocios en el extranjero, deberán cumplir con las leyes y normativas locales para hacer negocios de manera legal.

24. Los distribuidores TIENS deberán mantenerse al día con las nuevas novedades, probar activamente la promoción en línea y los métodos de promoción mediante redes sociales. Los distribuidores TIENS deberán esforzarse por implementar capacitación y educación en línea para su negocio de ventas directas, así como realizar invitaciones en línea para lograr un crecimiento con un estilo diferente en las ventas directas.

25. Los distribuidores TIENS deberán cumplir con las leyes, tanto con las normativas locales, como con las normativas de gestión de las plataformas sociales al momento de crear promociones en línea y compartir en redes sociales. Se prohíbe estrictamente enviar otros apodosos indecentes que violen las leyes nacionales y la moral social como, por ejemplo, la discriminación de género, discriminación racial, discriminación por creencias religiosas, insultos personales, promover la violencia, pornografía, obscenidades, entre otros, asimismo, se prohíbe estrictamente las peleas en el grupo. El contenido del chat no deberá contener ningún lenguaje abusivo ni obsceno y no se podrá realizar ataques personales malintencionados a otras personas. Además, se prohíbe promover la discusión de temas políticos, hacer comentarios susceptibles, enviar spam, enviar publicidad, enviar spam de manera masiva, enviar imágenes de gran tamaño o texto e imágenes indecentes.

X. Responsabilidades del patrocinador

1. Antes de patrocinar a otros para que sean distribuidores TIENS, un DIT debe explicar veraz y sinceramente el PNT y el manual de negocios. Después de esta explicación, el DIT puede invitar al distribuidor potencial a firmar el contrato de afiliación; sin hacer uso de ningún engaño, encubrimiento o confusión, poniendo énfasis en:

La calificación del DIT

El Plan de negocio TIENS

La importancia de asistir a las distintas reuniones organizada por TIENS

El manual de negocios

Las obligaciones y responsabilidades del DIT

El sistema de premios y recompensas

Los tipos, precios, funciones, calidad y usos de los productos TIENS

Los procedimientos para la renuncia a la calidad de DIT

2. Debe consultar si el prospecto fue DIT con anterioridad. De ser así debe haber transcurrido un periodo mínimo de 6 meses de inactividad para afiliarse; y si hubiera incumplido Reglas de conducta causando conflictos y/o sanciones para el patrocinador y las líneas ascendentes; ambas partes serán las responsables de resolver.

3. El DIT tiene el derecho de patrocinar a otros que sean distribuidores TIENS cumpliendo las siguientes reglas:

3.1. El patrocinador deberá regularmente organizar capacitaciones, dar orientaciones y motivar a sus líneas descendentes, manteniendo contacto constante con todos los distribuidores de su red y además estar siempre dispuesto a ayudarlos a resolver cualquier problema.

3.2. El patrocinador debe organizar una capacitación especial para asegurar y garantizar que todos aquellos distribuidores dentro de la red se estén desarrollando de acuerdo al plan de Negocios TIENS.

3.3. Si existiera algún conflicto entre distribuidores de líneas descendentes, el patrocinador deberá buscar la manera de resolver el problema rápida y amablemente.

3.4. El patrocinador deberá de supervisar el comportamiento de los distribuidores de la línea descendente, asegurando y garantizando que ellos puedan tener una actitud profesional y operar bajo la ética y moral del negocio, promoviendo correctamente el negocio y dando un servicio de calidad

4. El DIT bajo ninguna circunstancia podrá (directa o indirectamente) ayudar, persuadir o interferir sobre otro DIT para que abandone su organización o se traslade a otro grupo.

5. La corporación TIENS hará los mayores esfuerzos para preservar la integridad de la red del distribuidor y no estimulara ningún cambio. La corporación TIENS se reserva el derecho de rechazar cualquier solicitud para cambio de patrocinio.

XI. Responsabilidades del Distribuidor de Honor TIENS (DHT)

1. El DHT no sólo debe cumplir con sus obligaciones como patrocinador y DIT, sino que también debe cumplir obligaciones como:

1.1. Asegurar que la línea descendente de su organización proporcione servicios a los consumidores de acuerdo con el PNT.

1.2. El DHT deberá asegurarse de dar un buen ejemplo a los demás distribuidores, cumplir estrictamente las reglas de conducta y todas las modificaciones hechas por la corporación TIENS. Asimismo deberá capacitar a todos los distribuidores de su organización sobre el PNT y las Reglas de Conducta.

1.3. Si un DHT está asignado a distintas locaciones, este deberá brindar el necesario adiestramiento a todos los distribuidores de la zona.

1.4. En caso de que los distribuidores de su red estén ubicados en diferentes regiones, el DHT deberá proporcionar capacitaciones en línea o presencial para los distribuidores en varias localidades o ayudarlos a participar en la conferencia que impulsa su negocio TIENS.

1.5. El DHT deberá organizar y participar activamente en actividades sistemáticas de educación en línea y cooperar con las promociones. Asimismo, deberá compartir y promover activamente el contenido con plataformas sociales, ampliar su visibilidad, la influencia de la marca y el negocio TIENS para potenciar el producto y su contenido.

2. Un DHT deberá operar activamente dentro de su organización para formar, guiar y orientar a su equipo a desarrollarse de forma positiva. Si un DHT no cumple con ejercer el liderazgo de su equipo, la corporación TIENS podrá congelar sus bonos, honores, viajes, seminarios, etc.

2.1. Si el DHT descubre que los distribuidores de su línea descendente están difundiendo informaciones desfavorables y negativas para el desarrollo de TIENS, perjudicando la reputación de la empresa; este deberá hablar con él y reportarlo a la corporación TIENS.

2.2. Un DHT deberá visitar el mercado por lo menos una vez cada dos meses, realizar actividades de capacitación y proporcionar servicios de asesoramiento para las redes. Todos los gastos serán por cuenta propia del distribuidor.

2.3. Los DHT que operan mercados internacionales deberán de visitar el mercado dos veces al año como mínimo, brindando actividades de capacitación y asesoría para el desarrollo de sus redes. Todos los gastos serán por cuenta propia del distribuidor.

2.4. Los DHT deberán de participar activamente de todas las capacitaciones de los sistemas y ayudar a la promoción de los mismos.

2.5. Aquellos DIT de estatus León de Bronce y León de Plata deberán organizar una reunión de negocios o de salud por lo menos una vez al mes.

2.6. Aquellos DIT que obtengan el estatus de León de Oro o superior deberán junto a la empresa o algún sistema de educación realizar por lo menos dos capacitaciones o eventos de premiación cada mes.

2.7. Implementar activamente las estrategias de TIENS, ejecutar el plan promocional, esforzarse para aperturar y desarrollar nuevos mercados, siendo modelos a seguir al momento de promover el mercado.

3. Para que un distribuidor ascienda a Distribuidor de Honor TIENS, además de cumplir con la meta de venta especificada en el plan de Negocio TIENS, deberá también de cumplir con las regulaciones pertinentes del país local sobre los ciudadanos que ejercen actividades industriales y/o comerciales.

Capítulo cuatro: Medidas de monitoreo, disciplina y corrección

I. Sanciones:

1. Cuando un DIT viola las Reglas de Conducta y Reglamentos de Distribuidor Independiente TIENS", perjudicando los intereses e imagen de la empresa o causando perjuicio en los beneficios de otro distribuidor, la corporación TIENS se reserva el derecho de sancionar.

2. TIENS se reserva el derecho de anunciar las violaciones del distribuidor sancionado como advertencia en forma de anuncios, comunicados, cartas, entre otros a través de la Pag. Web oficial TIENS, revistas internas, whatsapp, correos y en reuniones; La información a difundir incluye código y nombre del DIT sancionado, su estatus, la violación cometida, la sanción adquirida y demás informaciones.

3. Si el DIT percibió bonos de forma irregular que violen las Reglas de Conducta, TIENS se reserva el derecho a recalcular los bonos, deducir y anular los bonos.

4. Se aplicarán sanciones por nivel para aquellos distribuidores que han violado las Reglas de conducta, que se determinarán según la gravedad o influencia de la violación; estos niveles serán:

A. Para Distribuidores 8 Estrellas e inferiores:

Grado 1: Advertencia verbal.

Grado 2: Advertencia por escrito. TIENS emitirá un documento por escrito para pedir que se corrija dicha mala conducta.

Grado 3: 30% de los bonos de un mes del distribuidor infractor.

Grado 4: 30% de los bonos de dos meses del distribuidor infractor.

Grado 5: 30% de los bonos de tres meses del distribuidor infractor.

Grado 6: TIENS cancela el derecho de distribución del Distribuidor infractor y cancela todos los bonos y estatus otorgados por TIENS.

B. Para Distribuidores León de Bronce a León de Oro:

Grado 1: Advertencia verbal. TIENS les pedirá a dichos distribuidores infractores para que proporcionen un informe de medidas correctivas por escrito.

Grado 2: TIENS congelará el bono y cancelará el derecho de los distribuidores infractores para que no puedan asistir a ninguna conferencia, evento o cualquier otra reunión de negocio TIENS.

Grado 3: 50% de los bonos de un mes de dichos distribuidores infractores.

Grado 4: 50% de los bonos de dos meses de dichos distribuidores infractores.

Grado 5: 50% de los bonos de tres meses de dichos distribuidores infractores.

Grado 6: TIENS cancela el derecho de distribución de dichos distribuidores infractores y cancela todos los bonos y estatus otorgados por TIENS.

C. Para Distribuidores Director o superior:

Grado 1: 100% de los bonos de un mes de dichos distribuidores infractores.

Grado 2: 100% de los bonos de dos meses de dichos distribuidores infractores.

Grado 3: 100% de los bonos de tres meses de dichos distribuidores infractores. TIENS cancela todos los estatus otorgados a dichos distribuidores infractores.

Grado 4: TIENS cancela el derecho de distribución de dichos distribuidores infractores y cancela todos los bonos y estatus otorgados por TIENS.

5. Si un distribuidor es la principal o parte de las personas investigadas, cuando solicita un cambio de información de redes, la corporación TIENS puede suspender la ejecución y una vez terminada la investigación se tomará acciones de acuerdo con los resultados.

6. TIENS se reserva el derecho de analizar la participación de los seminarios de viaje y reunión anual del distribuidor sancionado.

7. Si hubiera alguna intervención de alguna autoridad de gobierno del país local, TIENS tomará en cuenta las sugerencias del mismo para decidir la sanción apropiada.

8. Aun si la corporación TIENS no observe al DIT que viola las Reglas de Conducta y el manual de negocios, esto no significa que la corporación TIENS no observe violaciones de la misma naturaleza en otros distribuidores.

9. Cuando TIENS recibe una queja o reclamo y están en proceso de investigación, el distribuidor no podrá proporcionar informaciones falsas para interferir en dicha investigación.

II. Procedimientos

1. Un distribuidor puede reclamar una violación de conducta en un lapso de dos meses contando desde el día que dicha violación se produjo.

2. Si un distribuidor hace un reclamo de violación de conducta pasados el lapso de dos meses, la corporación TIENS se reserva el derecho de no aceptar dicho reclamo.

3. Cuando un distribuidor quiera hacer un reclamo por violación de conducta necesita proporcionar pruebas pertinentes (Formato de reclamo, documento de identidad, pruebas contra el distribuidor acusado).

4. Cuando un distribuidor realiza un reclamo en sucursal debe mantener contacto con TIENS a fin de ayudar en las investigaciones, complementar información si fuera necesario.

5. Cuando el reclamo por violación de Reglas de conducta esta aceptado, TIENS empezara a investigar y verificar los hechos, ambas partes acusado y demandado deberán cooperar con dicho proceso; TIENS se reserva el derecho de congelar los bonos e incentivos del DIT demandado.

6. De ser necesario, TIENS podrá utilizar diversas medidas para obtener evidencias de la investigación.

7. TIENS tomara acciones y sancionara al DIT demandado, informando de dichos resultados el DIT reclamante.

8. Si el distribuidor reclamante tiene alguna objeción sobre los resultados de la investigación, tiene diez días hábiles contados a partir que recibió la notificación de los resultados para solicitar una reconsideración y presentar nuevas pruebas; pasado este tiempo se dará como aceptados los resultados.

9. La corporación TIENS después de recibir la solicitud de reconsideración y las nuevas evidencias investigará nuevamente el caso.

10. En base a las nuevas evidencias, la corporación TIENS tomará una decisión final como resultado de la reconsideración. Dicha decisión es el resultado final y el distribuidor deberá de cumplirlo y no podrá solicitar más reconsideraciones.

III. Medidas de monitoreo y corrección

1. En la eventualidad de que la corporación TIENS observe que en las redes existiera uno o más DIT que distorsionen el PNT o desobedezcan gravemente las Reglas de conducta y el manual de negocios, ejecutará acciones de monitoreo, disciplina y corrección contra ellos.

2. Antes de ejecutar acciones de monitoreo y disciplina, la corporación TIENS informará al DIT involucrado las razones de su amonestación.

3. La corporación TIENS utilizará el párrafo anterior como medio de notificación al DIT para indicarle que se le está dando la oportunidad de explicar el acto de desobediencia o investigar a su propia red dentro del plazo establecido.

4. El DIT que se encuentre bajo monitoreo y disciplina deberá participar en un readiestramiento, a fin de aprender cómo explicar y ejecutar correctamente el PNT. Guiando de manera correcta a los distribuidores dentro de su red de trabajo. El readiestramiento será organizado por el DIT u otro DIT asignado y monitoreado por la corporación TIENS.

5. El cronograma del adiestramiento debe señalar la fecha, hora y lugar de reunión, la lista de los distribuidores TIENS invitados, el nombre del presentador del PNT y el número de distribuidores que se espere que concurra.

6. Durante el proceso de preparación la reunión se deberá pedir a los posibles participantes que firmen en la lista de asistentes, la misma que deberá ser entregada a la corporación TIENS.

7. La corporación TIENS puede enviar personal para que asista a cualquiera de los adiestramientos con la finalidad de supervisar la explicación del PNT.

8. Si el DIT o las personas relacionadas no toman acción efectiva dentro del plazo establecido, TIENS puede tomar acción y sancionar.



Síguenos también en:



TIENSlatam1



vivetiens



tiensamerica



www.tienslar.com