

Programa Internacional para HP y HP1

Información general sobre el programa
y preguntas más frecuentes de los Propietarios de
UnFranchise

Información General del Programa Internacional para HP

Nombre de la suscripción: HP Internacional

Principales ventajas del Programa Internacional para Profesionales Sanitarios (HP, por sus siglas en inglés):

El programa Internacional para HP ofrece a los profesionales sanitarios la oportunidad de generar ingresos adicionales en su propia consulta mediante la venta de productos de Market España a sus pacientes y clientes. Gracias a este sólido modelo de ventas al por menor, los profesionales sanitarios pueden obtener beneficios y comisiones por las ventas al por menor realizadas en el marco del Plan de Compensación por Desempeño Administrativo.*

¿Qué hace único al Programa Internacional para HP?

Los pacientes de hoy en día buscan estrategias enfocadas hacia su calidad de vida y bienestar. El ritmo de vida acelerado provoca hábitos alimenticios y de vida poco saludables, cada vez más marcados por el estrés. En la sociedad actual abundan las personas sobrealimentadas y al mismo tiempo malnutridas que desean encontrar no solamente asesoramiento, sino también soluciones para sus inquietudes y problemas de salud.

Los profesionales sanitarios son las personas más fiables para ofrecer este tipo de soluciones. Además, gracias a la amplia gama de los nutracéuticos más actuales y planes personalizados de nutrición y dieta, la salud de los pacientes estará en las mejores manos.

El Programa Internacional para HP está diseñado para integrarse fácilmente en la rutina diaria de los profesionales sanitarios. Gracias a la revisión, los regímenes específicos y las recomendaciones realizadas en las visitas periódicas, este programa permite a los HP ofrecer a sus pacientes soluciones más fiables que incrementan el bienestar. Los participantes en el Programa Internacional para HP deben confiar en los patrocinadores y Propietarios de UnFranchise experimentados para desarrollar su actividad como profesionales sanitarios internacionales.

Los profesionales sanitarios que participan en el Programa Internacional para HP tienen acceso a los mismos materiales de comercialización, suscripción y formación que cualquier Propietario de UnFranchise estándar de Market España. El kit de suscripción del Programa Internacional para HP incluye lo siguiente:

Los niveles de ingresos mencionados en este documento son solo orientativos. No constituyen una representación de las ganancias de ningún Propietario de UnFranchise HP internacional ni de ningún Propietario de UnFranchise HP1 internacional habitual, ni implican que esas serán las ganancias de un Propietario de UnFranchise independiente determinado. El éxito de cualquier Propietario de UnFranchise HP internacional o Propietario de UnFranchise HP1 internacional dependerá del esfuerzo, talento y dedicación con que desarrollen su negocio.

Market Taiwan	Market Hong Kong	Market Australia	Market United Kingdom (Reino Unido)	Canadá/México			
Carta de bienvenida Manual de Carrera Guía de introducción Catálogo de Market Taiwán Folleto de Isotonix Informe anual global chino Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Revista UFO de Taiwán CD de los principios básicos Formulario de pedido de productos Formulario de Solicitud de Envío Automático Formulario 925 Formulario 1000 Formulario 1001 Convenio UFMS Lista de precios Lista de verificación	Carta de bienvenida Manual de Carrera (segunda edición) Guía de introducción Catálogo de Hong Kong Informe anual global chino Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Carpeta de Hong Kong Revista UFO de Hong Kong	Carta de bienvenida Manual de Carrera (última edición, solo en inglés) Guía de introducción Catálogo de Market Australia Informe anual global Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Carpeta de Australia DVD de presentación del negocio UnFranchise Revista UFO	Carta de bienvenida Manual de Carrera CD del Manual de Carrera Guía de introducción Catálogo de Market Reino Unido Informe anual global Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Carpeta del Reino Unido <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>ESPAÑA</td> </tr> </table> Carta de bienvenida Manual de Carrera Guía de introducción Guía de implementación para HP Catálogo de Market España Informe anual global Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Carpeta de Market España	ESPAÑA	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>CANADÁ</td> </tr> </table> Carta de bienvenida Manual de Carrera Guía de introducción Catálogo de productos Informe anual global Folleto de Presentación del Negocio UnFranchise Carpeta M/A Reproductor digital MP3 Revista UFO <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td>MÉXICO</td> </tr> </table> Carta de bienvenida Manual de Carrera Guía de introducción Libro acerca de Market DVD UBP en español Informe anual global Carpeta M/A Revista mensual Lista de precios impresa	CANADÁ	MÉXICO
ESPAÑA							
CANADÁ							
MÉXICO							

Información General del Programa Internacional para HP1

Nombre de la suscripción: HP1 Internacional

Principales ventajas del Programa Internacional para HP1:

El Programa Internacional para HP1 ofrece a los profesionales sanitarios la oportunidad de generar ingresos adicionales en su consulta mediante la venta de productos aprobados de Market España a sus pacientes y clientes. Este modelo de negocio permite al HP1 recibir ganancias por ventas al por menor, además de hasta 58.898 € anuales en comisiones por volumen de ventas de productos, sin la obligación inmediata de desarrollar un negocio como Profesional Sanitario Internacional. Una vez que el HP1 Internacional esté preparado para desarrollar su negocio y crear nuevas oportunidades para generar ingresos adicionales, se le anima a que pase a la categoría HP Internacional completa.*

¿Qué hace que el Programa Internacional para HP1 sea único?

El Programa Internacional para HP1 se creó con el objetivo de ofrecer una manera más simple para que los profesionales sanitarios (HP) se inicien en la obtención de beneficios con el ofrecimiento de productos y servicios que los ayuden a generar entradas adicionales para su consulta. Los HP1 reciben ganancias por ventas al por menor con la venta de productos aprobados de Market España, además de ganar comisiones por el volumen de negocio (BV) de la consulta generado por esas ventas.

Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no participan en el Plan de Compensación por Desempeño Administrativo (MPCP, por sus siglas en inglés), por lo que

Los niveles de ingresos mencionados en este documento son solo orientativos. No constituyen una representación de las ganancias de ningún Propietario de UnFranchise HP internacional ni de ningún Propietario de UnFranchise HP1 internacional habitual, ni implican que esas serán las ganancias de un Propietario de UnFranchise independiente determinado. El éxito de cualquier Propietario de UnFranchise HP internacional o Propietario de UnFranchise HP1 internacional dependerá del esfuerzo, talento y dedicación con que desarrollen su negocio.

no están obligados a cumplir con ciertas funciones administrativas ni a asistir a capacitaciones como la capacitación para Nuevos Propietarios de UnFranchise (NOUOT), la Capacitación sobre los Cinco Fundamentos (B5), la Capacitación para Certificación como Coordinador Ejecutivo (ECCT), ni tienen que completar los formularios 1000, 925 ni 1001. Esto permite que el profesional sanitario y sus empleados se concentren en la interacción con los pacientes para proporcionarles las mejores soluciones con los productos de Market España que los ayudarán a lograr un estado de salud óptimo.

Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 tienen acceso a los mismos materiales de comercialización, suscripción y capacitación que cualquier profesional sanitario propietario de UnFranchise de Market España. La suscripción al Programa Internacional para HP1 incluye:

- Correo electrónico de bienvenida con detalles sobre el Programa Internacional para HP1
- Un portal ES.SHOP.COM completo con los mini sitios web disponibles en el momento de su suscripción
- Acceso a la oficina virtual UnFranchise, donde pueden administrar su negocio
- Guía de implementación para profesionales sanitarios
- Portal web que permite ofrecer una mejor asistencia a las necesidades de los pacientes

Resumen de características únicas del Programa Internacional para HP1:

- Los participantes en el Programa Internacional para HP1 reciben 3 centros de desarrollo de negocio (BDC, por sus siglas en inglés), aunque solo el BDC 001 es apto para ganar comisiones hasta por 1050€ semanales. Los BDC 002 y 003 se utilizarán para la colocación automática de BV por las compras realizadas en el portal web del HP1.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no están obligados a cumplir con ciertas funciones administrativas ni a asistir a capacitaciones como la Capacitación para Nuevos Propietarios de UnFranchise (NUOT), la Capacitación Sobre los Cinco Fundamentos (B5), la Capacitación para la Certificación como Coordinador Ejecutivo (ECCT), ni tienen que completar los formularios 1000, 925 ni 1001.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no están obligados a tener un envío automático UnFranchise, aunque tienen la opción de establecerlo si desean disfrutar de esa comodidad.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 pueden ganar hasta 1050€ semanales o 58.898€ anuales en comisiones basadas en el volumen de negocio generado.*.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 reciben un portal ES.SHOP.com completo con los minisitios web disponibles en el momento de su inscripción.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no participan en el Plan de Compensación por Desempeño Administrativo (MPCP, por sus siglas en inglés); por lo tanto, solo reciben comisiones por las ventas realizadas personalmente.
- Los participantes en el Programa Internacional para HP1 no se tienen en cuenta para la activación de sus patrocinadores.

Los niveles de ingresos mencionados en este documento son solo orientativos. No constituyen una representación de las ganancias de ningún Propietario de UnFranchise HP internacional ni de ningún Propietario de UnFranchise HP1 internacional habitual, ni implican que esas serán las ganancias de un Propietario de UnFranchise independiente determinado. El éxito de cualquier Propietario de UnFranchise HP internacional o Propietario de UnFranchise HP1 internacional dependerá del esfuerzo, talento y dedicación con que desarrollen su negocio.

Preguntas más frecuentes sobre el Programa Internacional para HP y HP1

1. ¿Cuáles son los beneficios para el profesional sanitario que participa en el Programa Internacional para HP y HP1?

Sabemos que los pacientes compran suplementos alimenticios y siguen sistemas de control de peso que su profesional sanitario desconoce. Los sondeos indican que muchos pacientes preferirían recibir información, productos y servicios para su bienestar de parte de un profesional sanitario de confianza. El innovador Programa Internacional para HP y HP1 no solamente ofrece un modelo de negocio comprobado para ayudar a los HP a alcanzar el éxito económico de su consulta, sino que también les permite sentirse cómodos y seguros al ayudar a sus pacientes a mejorar su salud general, pues gracias a esto pueden crear una cartera de pacientes que los recomienden continuamente.

2. ¿Qué debe hacer el profesional sanitario para implementar el Programa Internacional para HP y HP1 en su consulta?

Un patrocinador directo de HP y HP1 Internacional o un Propietario de UnFranchise experimentado en el Programa Internacional para HP/HP1 asistirán al profesional sanitario y a sus empleados con la implementación del programa, sin que ello tenga un coste adicional para el HP. El patrocinador directo deberá trabajar con el HP para elaborar un plan empresarial y una estrategia de ventas basándose en las necesidades financieras del HP. El patrocinador directo o el Propietario de UnFranchise experimentado también ofrecerán apoyo continuo para asegurar el éxito del programa.

3. ¿Cómo puede el Programa Internacional para HP y HP1 ofrecer ganancias adicionales a la consulta del profesional sanitario?

Cuando un profesional sanitario se inscribe en el Programa Internacional para HP o HP1, puede participar en programas específicos para profesionales sanitarios. Pronto, también tendrá acceso a portales específicos personalizados en los que sus pacientes o clientes podrán hacer sus pedidos. A medida que haya más programas disponibles, los profesionales sanitarios registrados en nuestro sistema podrán acceder a estos programas y recibirán una notificación para participar en ellos.

4. ¿Es recomendable que todos los profesionales sanitarios activen sus cuentas como HP1 o como profesionales sanitarios plenos en lugar de hacerlo como Propietarios de UnFranchise plenos?

El programa internacional para HP1 ha sido diseñado para consultas comprometidas con la creación de una iniciativa de ventas al por menor. Al tener pocos requisitos, permite a los profesionales sanitarios centrarse en la creación de una fuerte estrategia de implementación de las ventas al por menor. El Programa Internacional para HP1 les brinda la oportunidad de obtener beneficios por ventas al por menor y generar hasta 58.898 € anuales en comisiones en función del volumen de ventas (BV) de su consulta.

Tras la correcta implementación del modelo de ventas al por menor en la consulta, los esfuerzos deberán centrarse en expandir la distribución e incrementar las comisiones a través de las redes de recomendación.* Por ello, recomendamos que piense en cuál sería la mejor alternativa para la consulta, para que de este modo, patrocinadores o Propietarios de UnFranchise experimentados trabajen conjuntamente con profesionales sanitarios potenciales para evaluar sus metas y determinar qué programa sería el más apropiado para su consulta.

Los niveles de ingresos mencionados en este documento son solo orientativos. No constituyen una representación de las ganancias de ningún Propietario de UnFranchise HP internacional ni de ningún Propietario de UnFranchise HP1 internacional habitual, ni implican que esas serán las ganancias de un Propietario de UnFranchise independiente determinado. El éxito de cualquier Propietario de UnFranchise HP internacional o Propietario de UnFranchise HP1 internacional dependerá del esfuerzo, talento y dedicación con que desarrollen su negocio.

5. ¿En qué se diferencia el Programa Internacional para HP1 del Programa Internacional para HP?

El programa internacional para HP1 se diseñó con el objetivo de ofrecer una manera más simple de que los profesionales sanitarios (HP) se inicien en la obtención de beneficios con el Programa Internacional para HP y conozcan los servicios que los pueden ayudar a generar ingresos adicionales en su consulta. Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no tienen la posibilidad de patrocinar personalmente a otros profesionales sanitarios ni de expandir la distribución de su organización a través de sus redes de recomendación para incrementar sus comisiones como pueden hacerlo los profesionales sanitarios inscritos en el Plan de Compensación por Desempeño Administrativo (MCPC, por sus siglas en inglés).

*Principales características del Programa Internacional para HP1:

- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 reciben 3 BDC, pero solo el 001 es apto para ganar comisiones de hasta 1050 € por semana. Los BDC 002 y 003 se utilizarán para la colocación automática de BV por las compras realizadas en el portal web del HP1.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no están obligados a cumplir con ciertas funciones administrativas ni a asistir a capacitaciones como la Capacitación para Nuevos Propietarios de UnFranchise (NUOT) o la Capacitación sobre los Cinco Fundamentos (B5), la Capacitación para la Certificación como Coordinador Ejecutivo (ECCT), ni tienen que completar los formularios 1000, 925 ni 1001.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no están obligados a establecer un pedido envío automático UnFranchise, aunque tienen la opción de hacerlo si prefieren disfrutar de la comodidad de los envíos automáticos.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 pueden obtener ingresos de hasta 1050 € semanales o 58.898 € anuales por comisiones basadas en el volumen de ventas*.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 podrán optar al nivel de reconocimiento de área (se aplicarán las reglas normales de nivel de reconocimiento de área) y se tendrán en cuenta para las bonificaciones administrativas para sus patrocinadores.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no pueden colocar BV dentro de sus centros de línea ascendente, ya que no tienen distribuidores patrocinados personalmente.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 deben tener una suscripción activa en el Sistema Administrativo UnFranchise® (UFMS, por sus siglas en inglés), cuyo coste se cobrará mensualmente de forma automática.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no cuentan para la activación de su patrocinador personal.
- Los profesionales sanitarios inscritos en el Programa Internacional para HP1 no tienen la posibilidad de patrocinar personalmente a otros HP ni de expandir la distribución de su organización con sus redes de recomendación. Además, tampoco tienen acceso al asistente de suscripción.

Los niveles de ingresos mencionados en este documento son solo orientativos. No constituyen una representación de las ganancias de ningún Propietario de UnFranchise HP internacional ni de ningún Propietario de UnFranchise HP1 internacional habitual, ni implican que esas serán las ganancias de un Propietario de UnFranchise independiente determinado. El éxito de cualquier Propietario de UnFranchise HP internacional o Propietario de UnFranchise HP1 internacional dependerá del esfuerzo, talento y dedicación con que desarrollen su negocio.

6. ¿Qué es el Volumen de Negocio (BV, por sus siglas en inglés) y de qué manera ayuda a los HP y HP1 Internacionales a generar ingresos?

El BV o volumen de negocio, es una unidad de valor que se asigna a cada producto que vende un HP o HP1 Internacional y se utiliza para calcular sus comisiones. Cuando la consulta acumula un determinado volumen de BV por la compra y venta de productos aprobados, las comisiones se le pagan al profesional sanitario.

Los participantes en el Programa Internacional para HP1 tienen la posibilidad de generar beneficios por la venta al por menor de productos. Además, los HP1 pueden ganar hasta 58.898€ anuales en comisiones por la acumulación de BV generado con sus propias ventas.*

7. ¿Durante cuánto tiempo se acumula el volumen de negocio para los participantes del Programa Internacional para HP y HP1?

El volumen de negocio se acumulará durante 365 días, al igual que ocurre con todos los Propietarios de UnFranchise. Además, el Volumen de Negocio de Internet (IBV, por sus siglas en inglés) se acumula durante 2 años. Sin embargo, los HP1 Internacionales no recibirán beneficios por IBV sino hasta que asciendan a la categoría de HP Internacional.

8. ¿Cuáles son los requisitos para abrir una cuenta nueva o convertir una existente en una cuenta de HP y HP1 Internacional?

Los profesionales sanitarios Propietarios de UnFranchise pueden optar al estatus de HP, tal como se explica en el capítulo 9 del Manual de Carrera y abrir una cuenta de HP/HP1. La tarifa de suscripción por la apertura de una cuenta de HP y HP1 Internacional es de 98,50€ y debe acompañarse de un pedido inicial que se ajuste a las necesidades de cada consulta.

Los HP1 Internacionales tienen que mantener una suscripción mensual al sistema administrativo UnFranchise (UFMS) activa, por un valor de 15,00 €. Esta tarifa se cobrará automáticamente todos los meses cargándola a la primera tarjeta de crédito incluida en el contrato UFMS del HP1.

Si un Propietario de UnFranchise de *Market España* desea convertir su cuenta en una cuenta de HP o HP1 Internacional, puede enviar una copia de su licencia o su documentación como profesional sanitario al departamento de Atención al Propietario de UnFranchise de *Market España*, o del país al que corresponda.

Todos los profesionales sanitarios que se inscriban como Propietarios de UnFranchise HP o HP1 Internacionales **deben** enviar la copia de su licencia profesional dentro de un plazo de 30 días contados a partir de la apertura de la cuenta. El patrocinador directo, los miembros de su organización en línea ascendente o el profesional sanitario tienen la responsabilidad de hacer llegar esta información al Departamento de Servicio al Propietario de UnFranchise de *Market España*. No proporcionar esta documentación a tiempo puede limitar los beneficios para acceder a los privilegios de un profesional sanitario de *Market España*. A continuación relacionamos la información correspondiente a cada país *Market*:

Los niveles de ingresos mencionados en este documento son solo orientativos. No constituyen una representación de las ganancias de ningún Propietario de UnFranchise HP internacional ni de ningún Propietario de UnFranchise HP1 internacional habitual, ni implican que esas serán las ganancias de un Propietario de UnFranchise independiente determinado. El éxito de cualquier Propietario de UnFranchise HP internacional o Propietario de UnFranchise HP1 internacional dependerá del esfuerzo, talento y dedicación con que desarrollen su negocio.

Market Taiwan	Market Hong Kong	Market Australia	Market United Kingdom (Reino Unido)	Canadá/México
<p>Market Taiwan 14th F, No. 101, Fuxing N. Road Taipei, Taiwán, R.O.C 105</p> <p>Oficina: 886-8712-5598 Fax: +886-2-87128189</p> <p>Horario de atención: De lunes a viernes de 8:30 a.m. a 5:30 p.m. Sábado de 12:00 p.m. a 4:00 p. m.</p>	<p>Market Hong Kong Limited Unit 1010-1014, 10/F Lippo Sun Plaza 28 Canton Road Kowloon, Hong Kong</p> <p>Oficina: 852- 3512-9198 Fax: (852) 3512-9199</p> <p>Horario de atención: The Showcase (servicio de atención sin cita previa) Lu-vi: 12:00-20:00 Sáb: 10:00-18:00 The Hotline (centro de atención telefónica): Lu-vi: 11:00-19:00</p>	<p>Market Australia 1/1 Tucks Road Seven Hills, NSW 2147</p> <p>Oficina: 800 750 016 Fax: 0296204401</p> <p>Horario de atención: De lunes a viernes de 11.00 a. m. a 7.00 p. m.</p>	<p>Market (United Kingdom) Ltd. Southbank House Black Prince Road London SE1 7SJ</p> <p>Oficina: 0845 257 8041 Fax: 0845 257 8036 O +44 (0)20 7138 3587</p> <p>Horario de atención: De lunes a viernes de 9:00 a.m. a 5:00 p.m.</p> <p>Market España Apartado de Correos 36197 28080 Madrid. España</p> <p>Oficina: 91-737-1257 Fax: 91-737-1259</p> <p>Horario de oficina: De lunes a viernes De 9.00 a. m. a 6:00 p. m.</p>	<p>Market America 1302 Pleasant Ridge Rd. Greensboro, NC 27409</p> <p>Oficina: 336-605-0040 Fax: 336-605-0041</p> <p>Horario de atención: De lunes a viernes de 9:00 a.m. a 9:00 p.m.</p> <p>Para México De lunes a viernes de 9:00 a.m. a 10:00 p.m.</p>

Los niveles de ingresos mencionados en este documento son solo orientativos. No constituyen una representación de las ganancias de ningún Propietario de UnFranchise HP internacional ni de ningún Propietario de UnFranchise HP1 internacional habitual, ni implican que esas serán las ganancias de un Propietario de UnFranchise independiente determinado. El éxito de cualquier Propietario de UnFranchise HP internacional o Propietario de UnFranchise HP1 internacional dependerá del esfuerzo, talento y dedicación con que desarrollen su negocio.

Aquí se incluye una lista aprobada de licencias aptas para todos los países. Si el HP tiene una licencia que no se encuentra incluida en esa lista, debe comunicarse con el Departamento de Atención al Propietario de UnFranchise de *Market España* para pedir instrucciones al respecto.

LISTA DE PROFESIONALES SANITARIOS ELEGIBLES	
TIPO DE LICENCIA DE PROFESIONAL SANITARIO	ESPECIALIDAD DEL PROFESIONAL SANITARIO
Propietario de empresa de servicios sanitarios autorizada	Medicina infantojuvenil
Entrenador de atletismo diplomado (entrenadores personales no incluidos)	Alergias e inmunología
Audiólogo	Medicina antienvjecimiento
Logopeda	Medicina intensiva
Diplomado en nutrición clínica	Dermatología
Psicólogo clínico	Endocrinología, diabetes, metabolismo
Matrona diplomada	Endodoncista
Especialista en nutrición diplomado	Medicina familiar
Fisioterapeuta respiratorio diplomado	Medicina nutricional
Médico quiropráctico	Gastroenterología
Médico cirujano maxilofacial	Geriatría
Médico odontólogo general	Hematología/oncología
Médico osteópata	Enfermedades infecciosas
Especialista en medicina oriental	Medicina general
Médico podólogo	Nefrología
Médico fisioterapeuta	Neurología
Auxiliar de acupuntura	Neurología especializada en neurología infantil
Auxiliar nutricionista	Obstetricia y ginecología
Auxiliar higienista dental	Medicina laboral
Auxiliar masajista terapéutico	Oftalmología
Auxiliar asesor en nutrición	Ortodoncia
Auxiliar de enfermería	Patología
Nutricionista	Odontología pediátrica
Médico Naturista no prescriptor	Pediatría
Médico Naturista prescriptor	Periodoncia
Auxiliar clínico	Fisioterapia y rehabilitación
Médico optometrista	Psiquiatría
Optometrista	Salud pública y medicina general preventiva
Ergoterapeuta	Neumología
Auxiliar médico general	Reumatología
Auxiliar médico especialista	Medicina del sueño
Doctor en ciencias biológicas o psicología	Medicina deportiva
Fisioterapeuta	Urología Quiropraxia
Nutricionista autorizado	Optometrista
Higienista dental autorizado	Fisioterapia neuromusculoesquelética
Enfermero autorizado de atención sanitaria general	Osteopatía
Enfermero autorizado de atención sanitaria especializada	
Fisioterapeuta respiratorio autorizado	

Los niveles de ingresos mencionados en este documento son solo orientativos. No constituyen una representación de las ganancias de ningún Propietario de UnFranchise HP internacional ni de ningún Propietario de UnFranchise HP1 internacional habitual, ni implican que esas serán las ganancias de un Propietario de UnFranchise independiente determinado. El éxito de cualquier Propietario de UnFranchise HP internacional o Propietario de UnFranchise HP1 internacional dependerá del esfuerzo, talento y dedicación con que desarrollen su negocio.

9. ¿Cuántos Centros de Desarrollo de Negocio (BDC, por sus siglas en inglés) se incluyen con la suscripción en el Programa Internacional para HP1?

Los participantes en el Programa Internacional para HP1 reciben tres (3) BDC, pero solo el 001 es apto para ganar comisiones semanales de hasta 1050 €, lo que equivale a un máximo de 58.898 € anuales en comisiones.* Los BDC 002 y 003 se utilizarán para la colocación automática de BV por las compras realizadas en el portal web del HP1.

Los HP1 Internacionales también pueden asignar BV manualmente en sus BDC 002 y 003 cuando realicen sus pedidos en su oficina virtual UnFranchise.com. Para recibir ayuda con este proceso, los HP1 Internacionales tendrán acceso a todos los informes del Sistema Administrativo UnFranchise - UFMS. Los HP1 Internacionales no pueden patrocinar personalmente a otros Propietarios de UnFranchise, ni pueden colocar BV dentro de los centros de los Propietarios de UnFranchise en línea descendente. Los HP1 Internacionales tampoco son aptos para el reingreso de BDC ni para bonificaciones administrativas sino hasta que adquieran el estatus de Propietarios de UnFranchise HP internacionales.

10. ¿Cuentan los participantes en el Programa Internacional para HP1 para la activación de su patrocinador?

Dado que el Programa Internacional para HP1 tiene requisitos reducidos, los HP1 Internacionales **no** cuentan para la activación de su patrocinador. Para el correcto desarrollo de un negocio, los patrocinadores directos más eficaces serán un fuerte apoyo para nuestros profesionales sanitarios internacionales.

Los profesionales sanitarios que conviertan su distribución actual en una cuenta HP1 Internacional seguirán contando para la activación de su patrocinador directo **solamente durante 6 meses**; esto le dará tiempo suficiente a su patrocinador directo para patrocinar a otros Propietarios de UnFranchise y continuar cumpliendo con sus requisitos como Propietario de UnFranchise.

Si un HP1 Internacional decide convertir su cuenta en una cuenta HP Internacional, podrá contar para la activación de su patrocinador directo a partir del momento en que ascienda.

11. ¿Son aptos los participantes en el Programa Internacional para HP1 para ascensos de Nivel de Reconocimiento de Área?

Los HP1 Internacionales son aptos para recibir ascensos de Nivel de Reconocimiento de Área (se aplican las reglas normales de nivel de reconocimiento de área) y se tendrán en cuenta para las bonificaciones administrativas de sus patrocinadores.

12. ¿A qué sitios web tienen acceso los HP y HP1 Internacionales?

Dado que los HP y HP1 Internacionales tienen acceso a los mismos materiales de formación y sitios web que los Propietarios de UnFranchise, los sitios que se incluyen en su suscripción son:

Sitio ES.SHOP.COM personalizado

www.UnFranchise.com

www.UnFranchisetraining.com

Sistema administrativo de UnFranchise

Cualquier mini sitio web que esté disponible

Los niveles de ingresos mencionados en este documento son solo orientativos. No constituyen una representación de las ganancias de ningún Propietario de UnFranchise HP internacional ni de ningún Propietario de UnFranchise HP1 internacional habitual, ni implican que esas serán las ganancias de un Propietario de UnFranchise independiente determinado. El éxito de cualquier Propietario de UnFranchise HP internacional o Propietario de UnFranchise HP1 internacional dependerá del esfuerzo, talento y dedicación con que desarrollen su negocio.

Portal personal del profesional sanitario (disponible próximamente)

13. ¿Deben presentar un formulario de renovación anual los participantes en el Programa Internacional para HP/HP1?

Los participantes en el Programa Internacional para HP/HP1 deben presentar una renovación anual como HP o HP1 Internacional, ya sea por medio de la renovación automática en línea, o enviando el formulario de renovación anual de HP y HP1 Internacional por correo cada año, junto con la tarifa de renovación anual correspondiente, al Departamento de Servicio al Propietario de UnFranchise de Market España. Si no se ha efectuado la renovación para el último día del mes en que se inició la suscripción, el estatus de HP y HP1 Internacional será anulado y el profesional sanitario perderá el acceso a su cuenta de Propietario de UnFranchise.

Por ejemplo: si la cuenta de HP y HP1 Internacional se abrió en junio, se debe renovar a más tardar el último día de junio de cada año.

14. ¿Qué debe hacer un HP o HP1 Internacional para renovar su cuenta si no envió la renovación dentro del plazo estipulado y está catalogado como representante de ventas?

1. Llenar un formulario de Solicitud de Suscripción y Convenio para Propietarios de UnFranchise HP y HP1 Internacionales y marcar la casilla de RENOVACIÓN EXTEMPORÁNEA. **La tarifa de renovación extemporánea es de 98,50€.**
2. No es necesario completar los campos del patrocinador y la colocación ya que estos no cambian con una Renovación Extemporánea.
3. Asegúrese de que la tarjeta de crédito que utiliza el HP1 para pagar la tarifa de renovación extemporánea esté registrada en su UFMS y que su convenio de UFMS esté vigente.
4. Tenga en cuenta que no podemos procesar renovaciones anuales sin las firmas originales; por lo tanto, no aceptamos renovaciones ni solicitudes enviadas por fax o escaneadas.

15. ¿Qué debe hacer un HP1 Internacional cuando está preparado para ascender a la categoría de HP Internacional?

El HP1 que desee ascender a la categoría de HP debe presentar el Formulario de Ascenso a HP Internacional que se encuentra en la sección de descargas del sitio web UnFranchise, junto con una copia de su licencia como profesional sanitario. No es necesario pagar ninguna cuota de suscripción adicional. El ascenso de HP1 a HP contará para la activación de su línea ascendente a partir de la fecha en que se haga efectivo el ascenso. Los HP1 que asciendan a la categoría HP deben cumplir con los requisitos mínimos de comisiones que se establecen en la sección 10 del capítulo 8 del Manual de Carrera para que puedan ganar comisiones.

Hay un período de gracia de 28 días desde la fecha en que el HP1 se convierte a la categoría HP que le permite cumplir con las capacitaciones y demás requisitos.

Los niveles de ingresos mencionados en este documento son solo orientativos. No constituyen una representación de las ganancias de ningún Propietario de UnFranchise HP internacional ni de ningún Propietario de UnFranchise HP1 internacional habitual, ni implican que esas serán las ganancias de un Propietario de UnFranchise independiente determinado. El éxito de cualquier Propietario de UnFranchise HP internacional o Propietario de UnFranchise HP1 internacional dependerá del esfuerzo, talento y dedicación con que desarrollen su negocio.