

ENAGIC ANNIVERSARY

SPECIAL KANGEN CAMPAIGN



K8
= 8 SALES UNITS

Each K8 counts for an incredible
8 sales units per sale!



**A Todos los Valiosos
Distribuidores**



Cambia Tu Agua ~ Cambia Tu Vida

Maximiza el crecimiento con Kangen Water®

La Campaña Especial Kangen del Aniversario Enagic — una oportunidad poderosa y por tiempo limitado, diseñada para ayudarte a maximizar cada venta de Kangen Water® como nunca antes. Durante el mes de junio, el patrocinador directo de las ventas de la Máquina Kangen recibirá unidades de ventas adicionales, creando una tremenda oportunidad para un ascenso de rango más rápido.

Los productos de la campaña serán los siguientes:

LeveLuk Kangen8	8 units
LeveLuk Super 501	5 units
LeveLuk SD501 DX	5 units
LeveLuk SD501	4 units
LeveLuk SD501 PT	4 units
LeveLuk SD501U	4 units
LeveLuk JrIV	4 units
Anespa DX	4 units



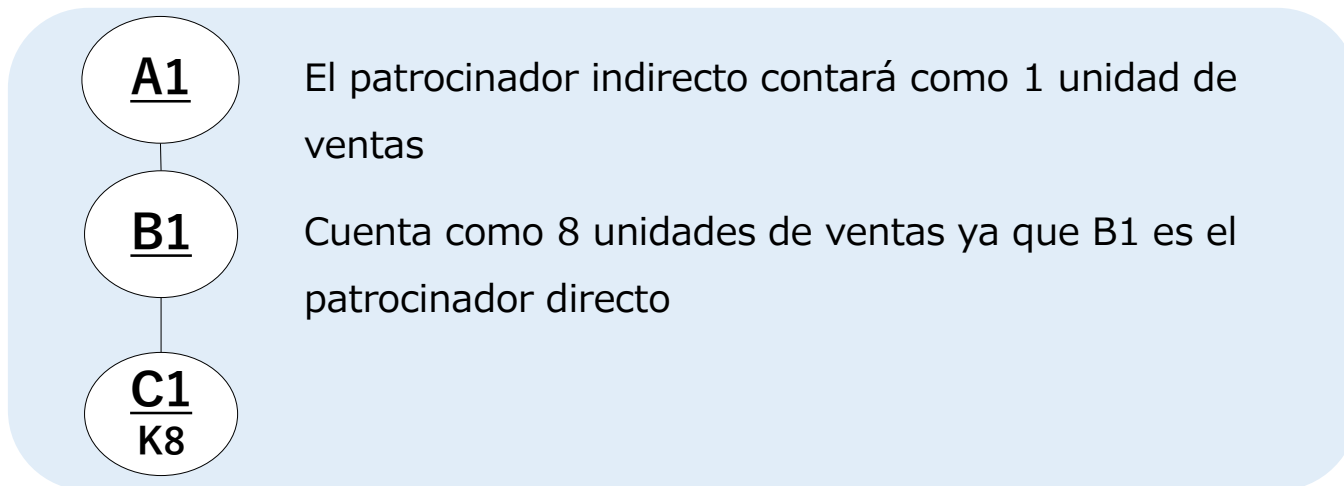
**8
Unidades
por venta**



¿Cómo funciona?

Al adquirir un producto de la campaña, 1 unidad de ventas se añadirá al Rendimiento Total de Ventas para los patrocinadores indirectos como de costumbre, pero el patrocinador directo recibirá unidades de ventas adicionales.

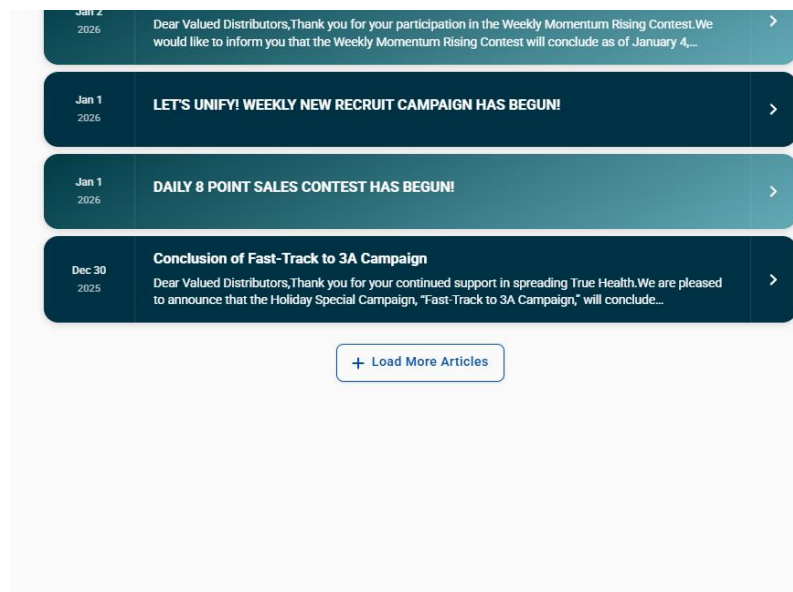
***BP ya no se usará como en la campaña anterior y las unidades de ventas adicionales se incluirán en el Total de Ventas**



- El ascenso de rango con productos de la campaña solo es elegible cuando el Total de Ventas se ha cumplido para el ascenso.
- La compra de un producto de la campaña con Tokurei no contará y se contará como 1 unidad de ventas para el patrocinador directo.
- La cuenta Tokurei puede participar colocando un producto de la campaña como venta directa
- GFS y otros bonos (incluida la campaña y el concurso en curso) se contarán como uno.
- Al subir de rango usando un producto de la campaña, todas las condiciones deben cumplirse. Ej.: La marca de USD 300,000 debe alcanzarse para el ascenso al rango 6A.
- No hay cambios en el monto de la comisión ni en la cantidad de 8 puntos recibidos

Cómo Verificar el Total de Ventas [DGS]

1. Inicia sesión en DSP (Portal de Soporte al Distribuidor) y haz clic en el menú [Distributor Genealogy Solution] en el menú del lado derecho.
 2. Haz clic en la burbuja de tu ID y activa el botón [Menú] en la esquina superior derecha del DGS.
 3. En el lado derecho, muestra las Ventas [8 pts., acumuladas] que incluyen las ventas adicionales de esta campaña
- * El total de ventas puede tardar hasta 24 horas en reflejarse en el DGS.



1A : 21544 : Fuku...
21544 ClientName
28 : 0 : 9
2001/04/24

1A : 10800002975...
111 111
10 : 0 : 0
2026/05/29

1A : 11000081061...
21544 CLIENTNA...
0 : 0 : 1
2026/02/18

1A : 15000038664...
222 222
9 : 0 : 0
2026/05/29

1A : 11000081062...
21544 CLIENTNA...
0 : 0 : 0
2026/02/18

1A : 10200017125...
333 333
8 : 0 : 0
2026/05/29

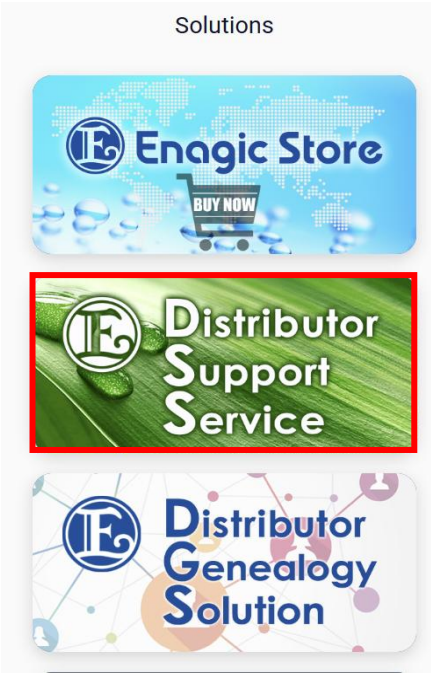
1A : 12000023309...
444 444
0 : 0 : 0
2026/05/29

Details Display Actions

ID:	10200017125
Name:	333 333
Rank:	1A
Branch:	Tokyo
Sales [Status]:	SP
Sales [8-pt]:	8(8)
Sales [Group]:	0(0)
Sales [8-pt. accumulated]:	8(8)
Purchase date:	2026/05/29
BP:	0

Cómo Verificar Cada Venta [DSS]

- 1. Inicia sesión en DSP (Portal de Soporte al Distribuidor) y haz clic en el menú [Distributor Support Service] en el menú del lado derecho.
 - 2. Haz clic en el Menú [Informe de Ventas]
 - 3. Ingresa los criterios de búsqueda para las ventas objetivo y haz clic en el botón [PDF]
 - 4. Verifica las unidades de ventas mostradas en el lado derecho del Valor de Pago 6A(\$)
- * Los datos de ventas pueden tardar hasta 24 horas en aparecer en el DSS.



Sales Report

6A Group Sales (For 6A2 & above only)

Distributor 00000021544 : 21544 ClientName

Sales Date 2026/05/29 ~ 2026/06/29

☐ No Payment Date

Payment Date ~

Direct Purchaser

Product

Tokurei ☐ w/o ☐ w

Cancel ☐ w/o ☐ w

Commission Type ☒ 8 Point ☐ 6A Educational Bonus ☐ CS

Sort ☒ Sales Date ☐ Payment Date ☐ Direct Purchaser ☐ Product

Search PDF

Sold: 2026/05/29 ~ 2026/06/29
Paid: ~
00000021544 1A 21544 ClientName

No.	Sold	Purchaser	Product	6A Payout Value(\$) (Not product price)
1	2026 05/29	10200017125 333 333	1A K8	4,980 1
-	2026 05/29	10200017125 333 333	1A K8	
2	2026 05/29	10800002975 111 111	1A K8	4,980 8
3	2026 05/29	12000023309 444 444	1A K8	4,980 1
4	2026 05/29	15000038664 222 222	1A K8	4,980 1
-	2026 05/29	15000038664 222 222	1A K8	

【8 TOT】 Tokurei:0 Cancel:0 \$ 19,920
11 (P4)

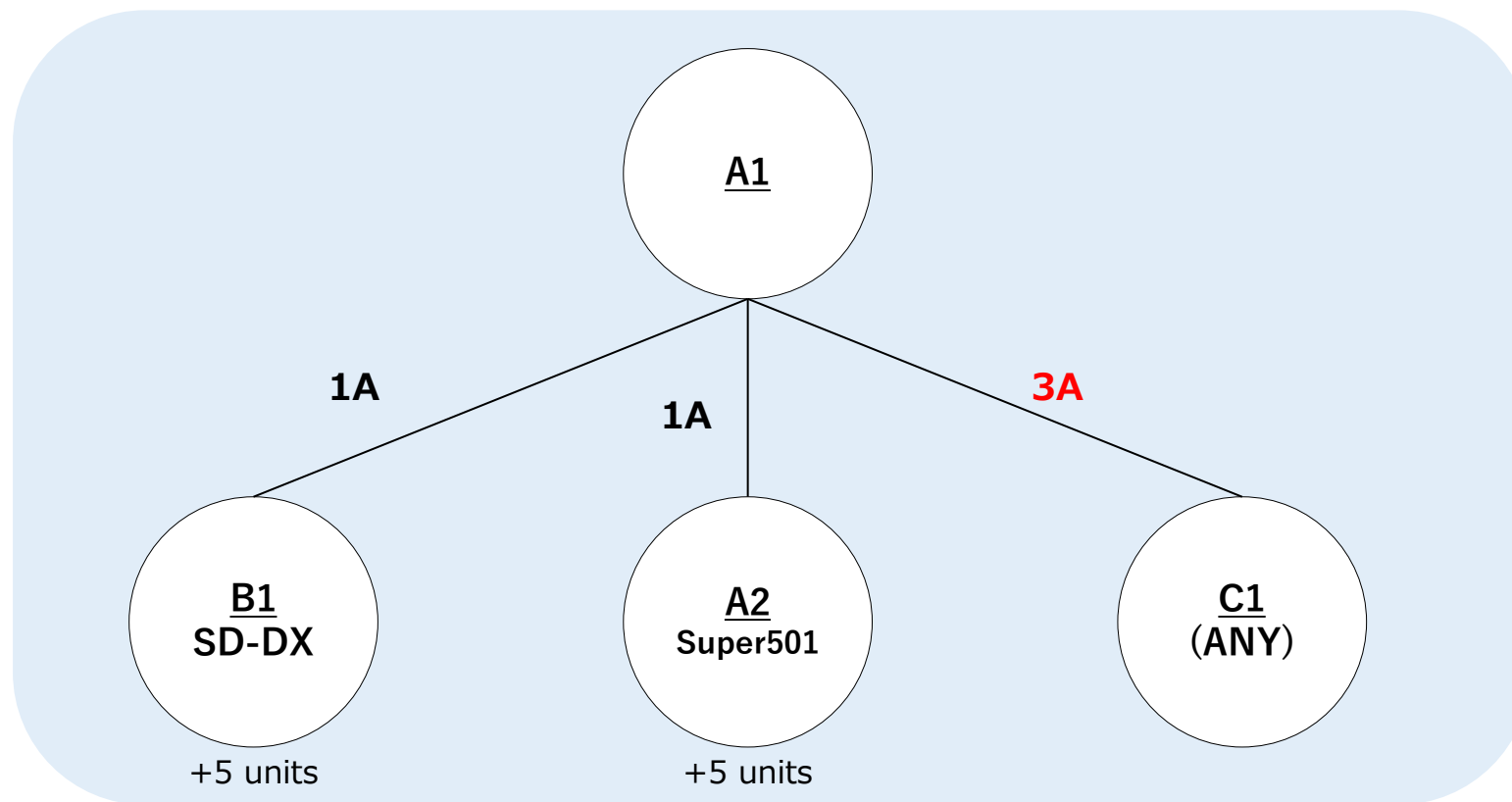


Estudio de Caso

CASO 1. ASCENSO RÁPIDO AL RANGO 3A

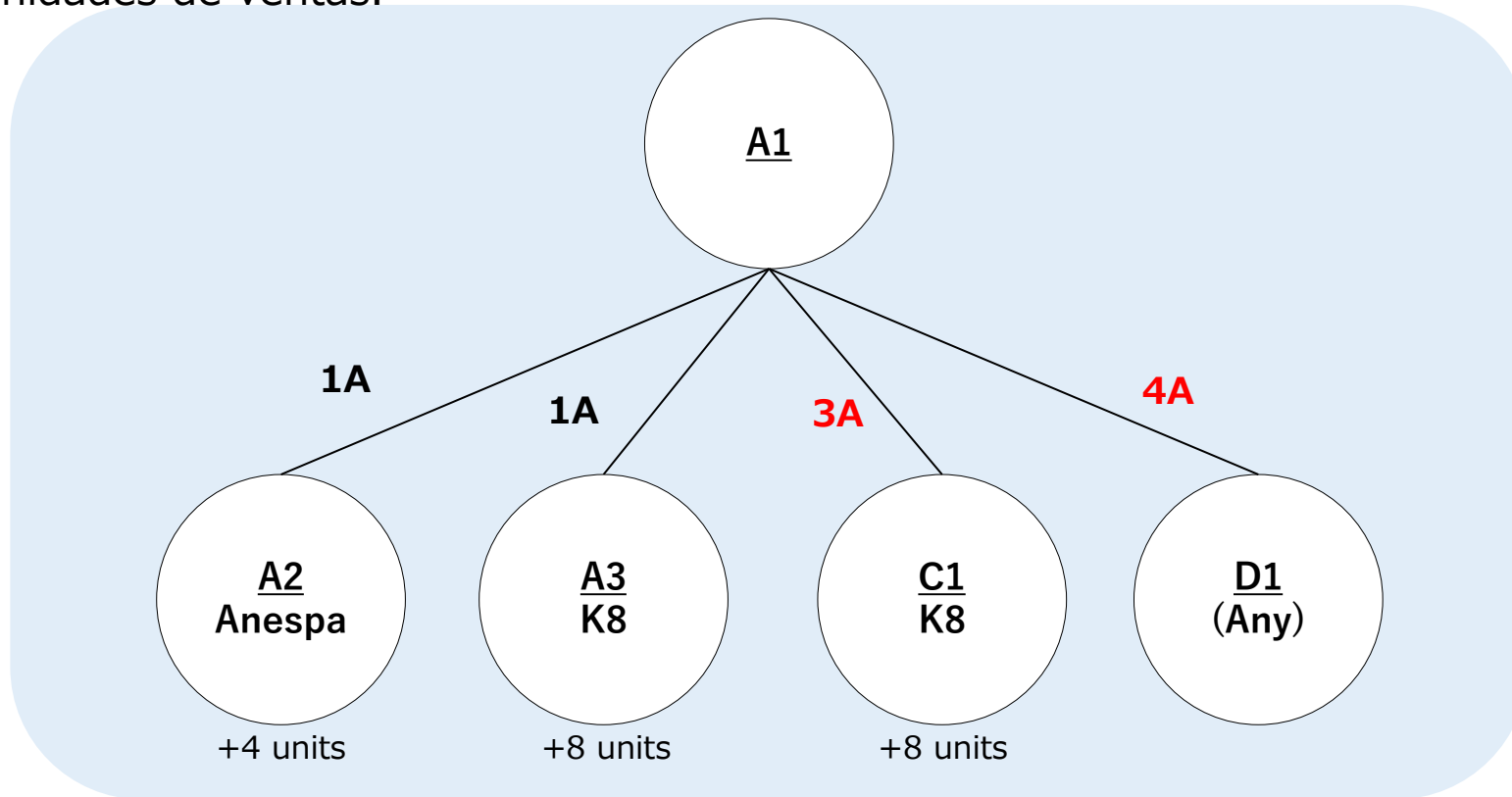
Aprovechando todo el potencial de esta campaña, el ascenso rápido al rango 3A es posible con solo tres ventas directas.

En el caso siguiente, las ventas B2 y A2 contarán como cinco unidades cumpliendo la condición de ascenso a 3A, y colocar C1 creará una línea 3A con solo tres ventas directas.



CASO 2. ASCENSO AÚN MÁS RÁPIDO AL RANGO 4A CON K8

Usando las poderosas 8 unidades de ventas del K8, el ascenso al rango 4A es posible con cuatro ventas directas. Durante el período de la campaña, el K8 contará como 8 unidades de ventas; colocar dos ventas directas de K8 = 16 unidades de ventas y un producto adicional de la campaña como Anespa contará como cuatro ventas, totalizando 20 unidades de ventas.

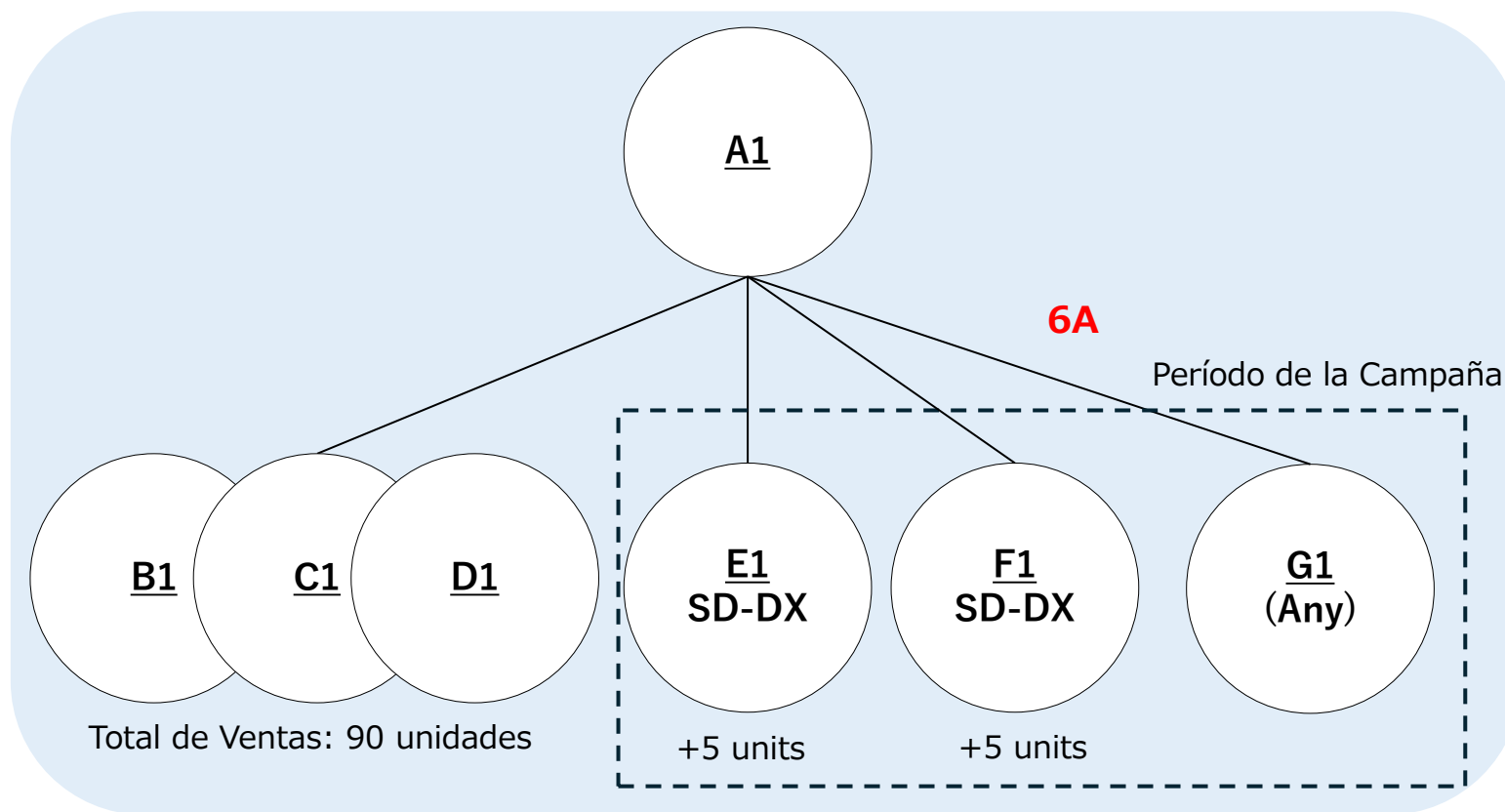


CASO 3. IMPULSA TU CAMINO AL RANGO 6A

El ascenso rápido de rango también es posible para los rangos 5A – 6A aprovechando al máximo esta campaña.

Por ejemplo, si un distribuidor tiene un total de ventas de 90 unidades antes de la campaña y coloca dos productos de la campaña, esto aumentará el total de ventas a 100 unidades, proporcionando elegibilidad para crear una línea 6A.

[Aviso] Como todos los bonos se cuentan como 1 unidad, se necesitan colocar 7 ventas adicionales para ser elegible al Incentivo de Título.



CASO 4. ASCENSO DE RANGO CON PRODUCTO DE CAMPAÑA

El ascenso de rango con Producto de Campaña solo es elegible cuando el Total de Ventas se

Rank	2A	3A	4A	5A	6A
Minimum Total Sales	2 Direct	10	20	50	100

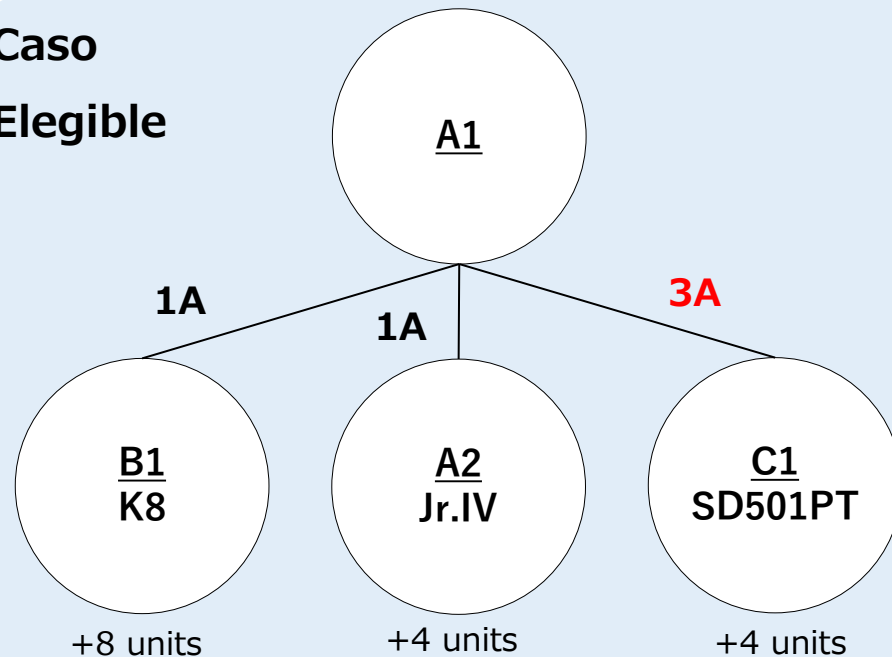
* El Total Mínimo de Ventas es el total de ventas requerido antes de colocar un producto de la campaña como venta directa para el ascenso de rango

[AVISO] Todos los demás requisitos de ascenso de rango también deben cumplirse.

Ej.: La marca de \$300,000 debe alcanzarse para subir al rango 6A.

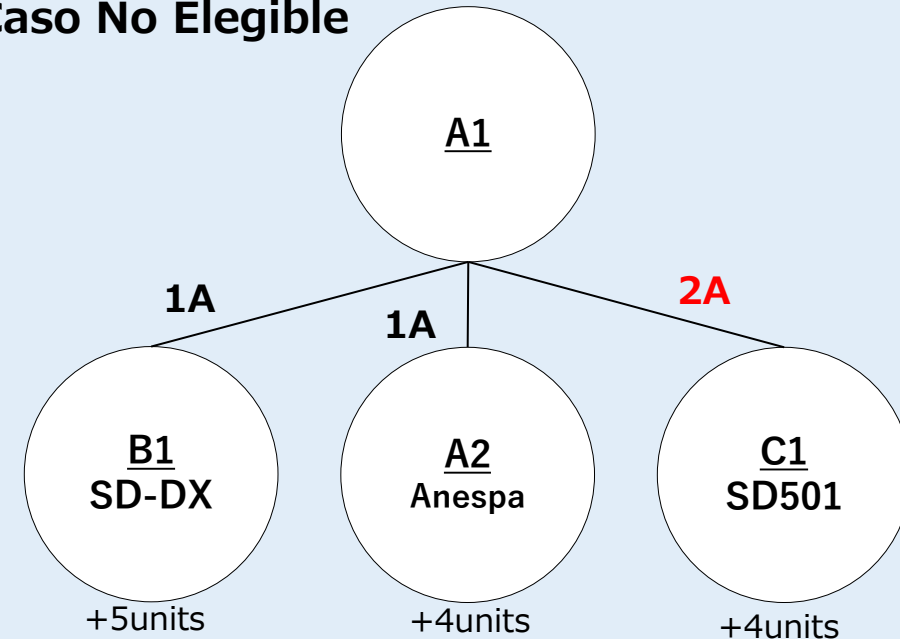
Se deben crear dos líneas 1A para subir al rango 2A.

Caso Elegible



El ascenso de rango es posible en la línea C1 ya que el Total de Ventas antes de colocar C1 supera las 10 ventas, cumpliendo el requisito para el ascenso a 3A.

Caso No Elegible



Aunque el SD501 cuenta como 4 unidades de ventas, el ascenso de rango no es posible ya que el Total de Ventas antes de colocar el SD501 es de 9 ventas, lo que no cumple el requisito para el ascenso a 3A.