

### EN QUE SE CONVIERTE EL COMPROMISO DE UN PREMIUM MARKETER

Un nuevo **premium marketer** a empezado con un anticipo de 2.400€ para su **Balance Program**, dándole una mayor oportunidad de bonificarse con el consumo de su red y por lo tanto con la contabilización de los SP que se generan en la misma. Un nuevo premium marketer dispondrá de 15 Unidades en el BC1 de 50SP, 3 Unidades en el BC2 de 150SP y 3 Unidades en el BC3 de 400SP.

La bonificación de los consumos se basa en las siguientes gráficas:

UD		3/3	5/5	10/10	15/15	20/20	25/25	TOTAL	
15	BC1 35/35	400	6	10	14	22	26	32	110
3	BC2 30/30	850	18	30	42	66	78	96	330
3	BC3 25/25	1600	60	100	140	220	260	320	1100
0	BC4 25/25	4800	180	300	420	660	780	960	3300
0	BC5 25/25	16000	600	1000	1400	2200	2600	3200	11000

POTENCIAL DE UNA UNIDAD BC1	79.600,00 €	15	1.194.000,00 €
POTENCIAL DE UNA UNIDAD BC2	79.500,00 €	3	238.500,00 €
POTENCIAL DE UNA UNIDAD BC3	78.600,00 €	3	235.800,00 €
			<b>1.668.300,00 €</b>
<b>INGRESOS ACTIVOS</b>			<b>344.340,00 €</b>
<b>INGRESOS PASIVOS</b>			<b>1.323.960,00 €</b>