

PLAN DE COMPENSACIÓN INTRODUCCIÓN

En LifeVantage tenemos 8 maneras de ganar dinero:

- _ 01 VENTAS AL POR MENOR
- _ 02 BONO DE INICIO RÁPIDO
- _ 03 BONO DE LANZAMIENTO
- _ 04 COMISIONES DE REGALÍAS
- _ 05 BONO GENERACIONAL
- _ 06 FONDO DE BONO ELITE
- _ 07 BONO DE AVANCE DE RANGO
- _ 08 CENTROS DE NEGOCIOS

_ 01 VENTAS AL POR MENOR

La manera más obvia de ganar dinero con LifeVantage es vendiendo nuestros productos, los cuales están respaldados por investigaciones científicas.

Los productos pueden ser directamente vendidos de su inventario personal, o bien, al enviar a sus clientes a su sitio web de venta minorista.

Al vender productos de su inventario personal, usted gana la diferencia del precio que usted paga y el que paga el cliente.



$$\begin{array}{ccccc} \$50 & - & \$40 & = & \$10 \\ \text{—} & & \text{—} & & \text{—} \\ \text{Precio Minorista} & & \text{Precio Mayorista} & & \text{Su Ganancia} \end{array}$$

02 BONO DE INICIO RÁPIDO (pagado semanalmente)

Una de las primeras maneras de ganar una comisión es al aprovechar nuestro BONO DE INICIO RÁPIDO. Hay unas cuantas maneras distintas de calificar para el **BONO DE INICIO RÁPIDO**.

LifeVantage le paga una comisión por los productos vendidos a sus Clientes Preferidos que usted inscriba personalmente. Un Cliente Preferido es aquel que compra nuestros productos por medio de un envío automático mensual. Usted recibe un **BONO DE INICIO RÁPIDO** del 40% sobre cualquier producto que su Cliente Preferido compre en su primer mes calendario.

También puede obtener el **BONO DE INICIO RÁPIDO** al vender paquetes de productos (a Clientes Preferidos o a nuevos Distribuidores). Tenemos tres opciones de paquetes entre las cuales puede escoger:

1. PAQUETE PLATA
2. PAQUETE ORO
3. PAQUETE PLATINO

Para calificar para el **BONO DE INICIO RÁPIDO** del 40%, debe mantener un volumen personal (VP) de 200. Si su volumen personal está entre 100 y 199, recibirá un **BONO** del 30%.

200 VP=

40%

bono

100-199 VP=

30%

bono

*Nota: *El Volumen Personal proviene de sus compras personales de productos (las cuales deben ser de un total mínimo de 40 VP), así como de las compras que realicen sus Clientes Minoristas y sus Clientes Preferidos inscritos personalmente.*

**El Bono de Inicio Rápido es pagado hasta un Volumen Comisionable de 1,000 comprado por un nuevo Cliente Preferido o Distribuidor dentro de su primer mes calendario. Cualquier otro volumen adicional será pagado a través del programa de compresión dinámica del Bono de Regalías Uninivel.*

03 BONO DE LANZAMIENTO (pagado semanalmente)

LifeVantage desea recompensarle más que sólo por los Clientes y Distribuidores que inscriba personalmente, por eso hemos creado el “BONO DE LANZAMIENTO” para recompensarle por los Clientes y Distribuidores que hayan sido inscritos por otras personas dentro de su organización. Al igual que con el BONO DE INICIO RÁPIDO, usted debe mantener un volumen personal de 200 a fin de calificar para el BONO DE LANZAMIENTO.*

El BONO DE LANZAMIENTO funciona de manera progresiva, ya que se le paga al primer rango “pagado” calificado de cada uno de los siguientes rangos a medida que ascienda dentro del árbol de inscripción.

- **BONO DE LANZAMIENTO PRO 3 Y 4:** Si es usted un Distribuidor “pagado como” PRO 3 o PRO 4, entonces puede ganar hasta \$50 por cada nuevo paquete comprado en su organización personal. Este bono se le pagará al primer Distribuidor calificado “pagado como” PRO 3 o PRO 4 en su línea ascendente.
- **BONO DE LANZAMIENTO PRO 5 Y 6:** Si es usted un Distribuidor “pagado como” PRO 5 o PRO 6, entonces puede ganar hasta \$50 por cada nuevo paquete comprado en su organización personal. Este bono se le pagará al primer Distribuidor calificado “pagado como” PRO 5 o PRO 6 en su línea ascendente.
- **BONO DE LANZAMIENTO PRO 7, PRO 8 Y PRO 9:** Si es usted un Distribuidor “pagado como” PRO 7, PRO 8 o PRO 9, entonces puede ganar hasta \$50 por cada nuevo paquete comprado en su organización personal. Este bono se le pagará al primer Distribuidor calificado “pagado como” PRO 7, PRO 8 o PRO 9 en su línea ascendente.
- **BONO DE LANZAMIENTO PRO 10:** Si es usted un Distribuidor “pagado como” PRO 10, entonces puede ganar hasta \$25 por cada nuevo paquete comprado en su organización personal. Este bono se le pagará al primer Distribuidor calificado “pagado como” PRO 10 en su línea ascendente.
- **BONO DE LANZAMIENTO EJECUTIVO MASTER:** Si es usted un Distribuidor “pagado como” EJECUTIVO MASTER, entonces puede ganar hasta \$15 por cada nuevo paquete comprado en su organización personal. Este bono se le pagará al primer Distribuidor calificado “pagado como” EJECUTIVO MASTER en su línea ascendente.
- **BONO DE LANZAMIENTO PRESIDENCIAL MASTER:** Si es usted un Distribuidor “pagado como” PRESIDENCIAL MASTER, entonces puede ganar hasta \$10 por cada nuevo paquete comprado en su organización personal. Ese bono se le pagará al primer Distribuidor calificado “pagado como” PRESIDENCIAL MASTER PRO 10 en su línea ascendente.

EJEMPLOS DE BONOS DE LANZAMIENTO DE LIFEVANTAGE



Paquete Platino

Paquete Oro

PRO 3-9
\$25

EJECUTIVO
\$12.50

EXECUTIVE
\$7.50

PRESIDENCIAL
\$5

Paquete Plata

PRO 3-9
\$12.50

MASTER
\$6.25

EJECUTIVO
\$3.75

PRESIDENCIAL
\$2.50

Si usted inscribe personalmente a un Cliente Preferido o a un Distribuidor que compre un paquete de productos Plata, Oro o Platino, podría calificar para recibir el Bono de Inicio Rápido y el Bono de Lanzamiento.

Usted puede participar en el Bono de Lanzamiento siempre y cuando su “rango pagado” no esté dos rangos por debajo de su rango “de por vida” o “de insignia”.

“Rango pagado” o “pagado como” se define por el período cerrado y finalizado de comisión mensual más reciente. Debe ser PRO 3 o superior y tener 200 VP para calificar para este bono, el cual debe provenir de ventas en productos a Clientes Preferidos, Clientes Minoristas y al menos 40 VP en compras personales de productos.”

04 COMISIONES DE REGALÍAS (pagados mensualmente)

La **COMISIÓN DE REGALÍAS** es su oportunidad para recibir ingresos residuales a largo plazo. En pocas palabras, esta comisión se obtiene a partir de las ventas recurrentes de productos que se realicen dentro de su organización.

LifeVantage paga hasta un 43% por cada compra de productos que se haga dentro de su organización.

Su rango es el que dicta la cantidad de niveles hacia abajo sobre los cuales puede obtener comisión. Como **PRO 1**, usted obtiene comisiones de sus dos primeros niveles. Como **PRO 2**, usted obtiene comisiones de sus cuatro primeros niveles. Como **PRO 3**, de sus cinco primeros niveles, y así sucesivamente.

Véase la tabla en la parte inferior de esta página.

¡Espere! Hay un detalle que distingue a LifeVantage de todas las demás empresas. Ese detalle se llama compresión dinámica. Para entender lo que es compresión dinámica, necesita saber que por cada pedido de productos se intenta pagar 9 niveles de comisiones hacia arriba en el árbol de colocación. Así que la manera más sencilla de ver la compresión dinámica es comenzando con una compra. Si se observa el árbol a lado derecho, vamos a suponer que cada uno de esos distribuidores tienen volumen calificado. Se indica el rango de cada uno de ellos.

Digamos que Sara hace un pedido y a medida que usted se mueve hacia arriba del árbol puede ver cómo las comisiones se comprimen dinámicamente y se saltan los distribuidores que no califican para ese nivel de pago.

Pro 10	Usted	Recibe pago del 2% de nivel 9
Pro 3	Phyllis	No es Pro 7, así que no califica para el pago de nivel 9
Pro 7	Steve	Recibe pago del 5% de nivel 8
Pro 5	Joe	No es Pro 6, así que no califica para el pago de nivel 8
Pro 5	Bob	No es Pro 6, así que no califica para el pago de nivel 8
Pro 5	Mark	Recibe pago del 5% de nivel 7
Pro 4	David	No es Pro 5, así que no califica para el pago de nivel 7
Pro 4	Larry	Recibe pago del 5% de nivel 6
Pro 4	Moses	Recibe pago del 5% de nivel 5
Pro 2	Fred	No es Pro 3, así que no califica para el pago de nivel 5
Pro 2	Michelle	No es Pro 3, así que no califica para el pago de nivel 5
Pro 2	Mary	Recibe pago del 5% de nivel 4
Pro 2	Jose	Recibe pago del 9% de nivel 3
Pro 1	Maria	No es Pro 2, así que no califica para el pago de nivel 3
Pro 1	Yuko	No es Pro 2, así que no califica para el pago de nivel 3
Pro 1	Jeff	Recibe pago del 5% de nivel 2
Pro 1	Niko	Recibe pago del 2% de nivel 1
Sara realiza un pedido		A partir de este pedido se pagan todos los 9 niveles hacia arriba

A medida que las ventas de productos aumentan dentro de su organización, usted subirá de rango y por lo tanto calificará para ganar en otros niveles.

Véase la tabla a continuación

Comisión de Regalías (dinámicamente comprimido)				PREMIER			ELITE			MASTER		
RANGO PAGADO	PRO 1	PRO 2	PRO 3	PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9	PRO 10	EJECUTIVO	PRESIDENCIAL
VP Mínimo Mensual⁽⁴⁾	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
VO Mínimo Mensual	1,000	2,500	5,000	10,000	20,000	50,000	100,000	200,000	500,000	1,000,000	2,000,000	5,000,000
Pierna Mínima Req.	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
% Máx/Mín por Pierna	100	80/20	80/20	80/20	60/30/10 ⁽⁵⁾	40/40/20	40/40/10/10	40/35/10/10/5				
UNIVEL	1°	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	2°	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	3°		9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	4°		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	5°			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	6°				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	7°					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	8°						5%	5%	5%	5%	5%	5%
	9°							2%	2%	2%	2%	2%

El Volumen Personal requerido puede provenir de las compras realizadas por sus Clientes Preferidos, pedidos individuales a Clientes Minoristas y/o compras personales de producto, siempre que haya comprado personalmente al menos 40 VP durante el mes calendario.

***Todos los rangos Master deben mantener el Rango por 3 meses consecutivos para ser reconocidos.**

Definición de términos:

VC: Volumen Comisionable. Valor asignado a cada producto. Los valores se encuentran en su oficina virtual.

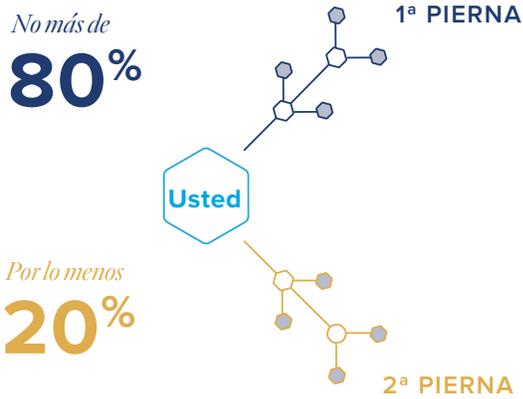
VP: Volumen Personal. El valor combinado de VC de todos los productos consumidos personalmente, o bien, vendidos por un Distribuidor y/o sus Clientes Preferidos.

VO: Volumen Organizacional. El valor combinado de VC de todos los productos consumidos por toda la organización descendente de un Distribuidor, incluyendo el VP de ellos mismos.

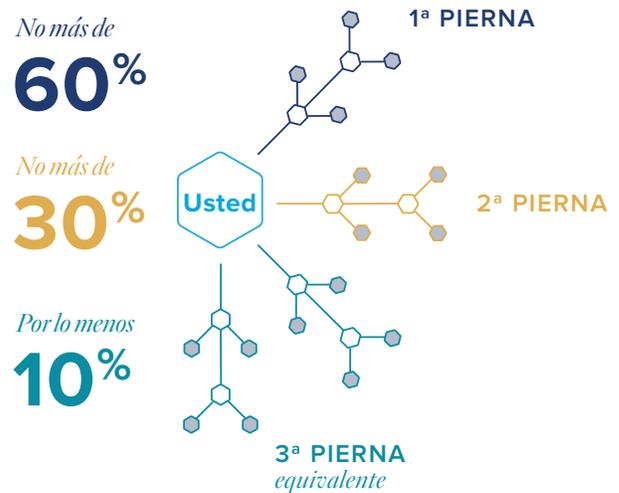
Pierna: El volumen organizacional proveniente de Distribuidores colocados en su línea descendente. Los Distribuidores pueden ser colocados por usted directamente, o bien, por un Distribuidor de línea ascendente.

% por pierna: El requisito mínimo para alcanzar y mantener un rango. Se trata de la cantidad de volumen de producto por pierna que se toma en cuenta para cumplir el requisito de VO de un rango determinado. Por ejemplo, el requisito de VO para un Elite Pro 7 es de 100,000 y podría contar como el 60% del requisito de VO de una sola pierna. Podría contar hasta el 30% del requisito de VO de una segunda pierna y por lo menos un 10% debe provenir de una tercera pierna o del equivalente a una tercera pierna (o sea una combinación de varias piernas). Si un Distribuidor sólo tiene tres piernas, entonces debe tener por lo menos un 10% y no más de un 60% del requisito de VO en cada pierna.

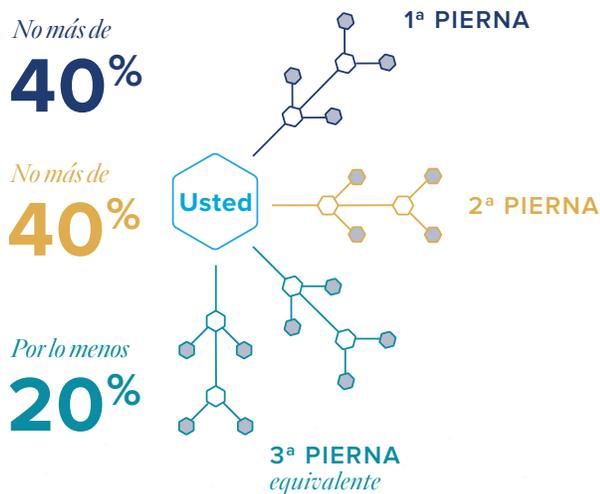
PRO 2-4



PRO 5-9



PRO 10



05 BONO GENERACIONAL (pagado mensualmente)

Usted no sólo gana sus Comisiones de Regalías, sino que en cuanto alcanza el rango de **PRO 3**, también obtiene una igualación del 10% de las comisiones de Regalías de sus Distribuidores personalmente inscritos.

Eso no es todo: Además obtiene un igualación del 5% de las Comisiones de Regalías de su 2a, 3a, 4a y 5a generaciones.

GENERACIONES:

1ª generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente (línea descendente)

2ª generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente (línea descendente) que sea inscrito por Distribuidores de su 1ª generación

3ª generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente (línea descendente) que sea inscrito por Distribuidores de su 2ª generación

4ª generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente (línea descendente) que sea inscrito por Distribuidores de su 3ª generación

5ª generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente (línea descendente) que sea inscritos por Distribuidores de su 4ª generación

Para obtener un Bono Generacional completo, a usted se le debe "pagar como" PRO 3 o superior y:

1. Debe mantener un mínimo de 200 VP, el cual puede provenir de ventas de productos a Clientes Preferidos, Clientes Minoristas personalmente inscritos, y al menos 40 VP deben provenir de compras personales de productos. Si su VP se encuentra entre 100 y 199, el cual puede provenir de Clientes Preferidos, Clientes Minoristas personalmente inscritos, y por lo menos 40 PV en compras personales, usted recibirá la mitad del Bono Generacional. También debe generar 100 en volumen* nuevo dentro de su organización durante el mes calendario.

2. Si se le "paga como" PRO 7 o superior, no se exige el requisito del nuevo volumen.

**Nuevo volumen se refiere al volumen generado por nuevos Distribuidores, Clientes Preferidos o Clientes Minoristas.*

El Bono Generacional se paga mensualmente y no se comprime.



PRO3

- **200 VP Mensual**
40 VP en compras personales de productos
- **100 VO: Nuevo**
No puede provenir de nuevas suscripciones mensuales

PRO7+

- **200 VP Mensual**
40 VP en compras personales de productos

06 FONDO ELITE (pagado mensualmente)

Todos los Distribuidores que mantienen su rango Elite son elegibles a que se les pague del **FONDO ELITE** cada mes.

LifeVantage toma el 4% del total de todas las ventas globales comisionables y lo coloca en el **FONDO ELITE**. Estos bonos se pagan a nuestros Distribuidores calificados de rango Elite dentro de nuestra organización en todo el mundo.

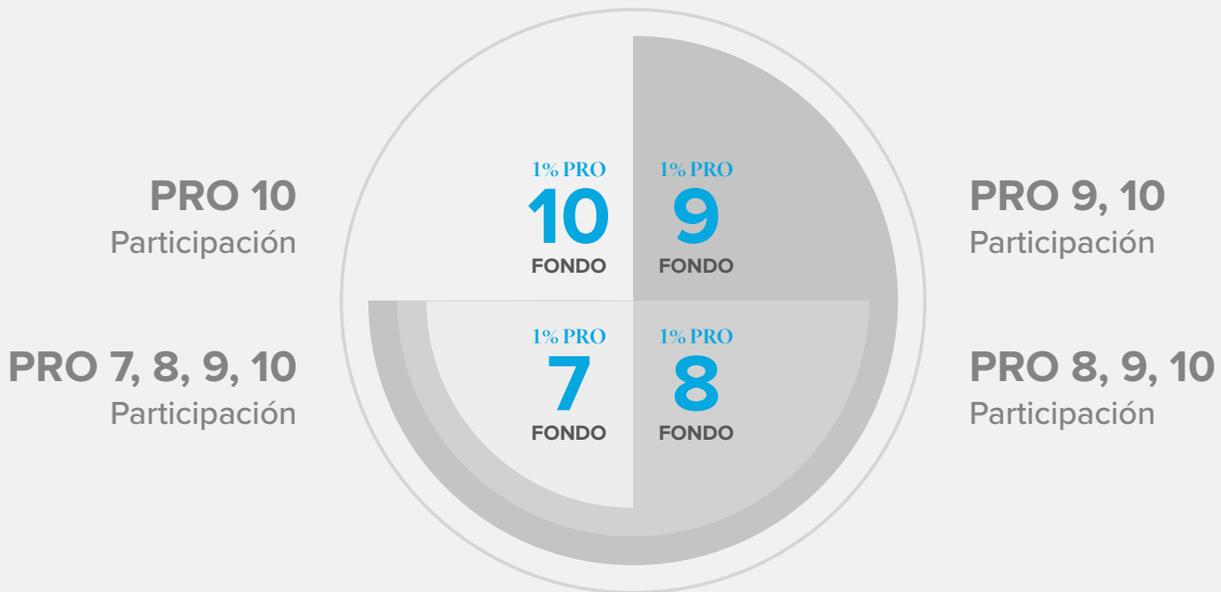
- Si usted es “pagado como” **ELITE PRO 7**, entonces califica para obtener una participación del 1% del Fondo **PRO 7**.

- Si usted es “pagado como” **ELITE PRO 8**, entonces califica para obtener una participación del **FONDO PRO 7** y una participación del **FONDO PRO 8**.

- Si usted es “pagado como” **ELITE PRO 9**, entonces califica para obtener una participación del **FONDO PRO 7**, una participación del **FONDO PRO 8** y una participación del **FONDO PRO 9**.

- Si usted es “pagado como” **MASTER PRO 10, EJECUTIVO PRO 10 o PRESIDENCIAL PRO 10**, entonces califica para obtener una participación del **FONDO PRO 7, FONDO PRO 8, FONDO PRO 9 y FONDO PRO 10**.

MENSUAL FONDO DE BONOS ELITE



07 BONO DE ALCANCE DE RANGO

Una vez que obtenga el volumen de ventas y de grupo necesario para alcanzar los rangos de **MASTER PRO 10**, **EJECUTIVO MASTER PRO 10** y **PRESIDENCIAL MASTER PRO 10**, usted tiene derecho a recibir un bono único por alcance de rango.

MASTER PRO 10: \$100,000*

EJECUTIVO MASTER PRO 10: \$250,000**

PRESIDENCIAL MASTER PRO 10: \$500,000**

MASTER

Bono de Alcance de Rango

\$ **100,000**

12 meses

EJECUTIVO

Bono de Alcance de Rango

\$ **250,000**

24 meses



PRESIDENCIAL

Bono de Alcance de Rango

\$ **500,000**

24 meses

*Se paga en un plazo de 12 meses: Debe permanecer activo, en buenos términos y ser reconocido en el escenario en un evento importante

**Se paga en un plazo de 24 meses: Debe permanecer activo, en buenos términos y ser reconocido en el escenario en un evento importante.

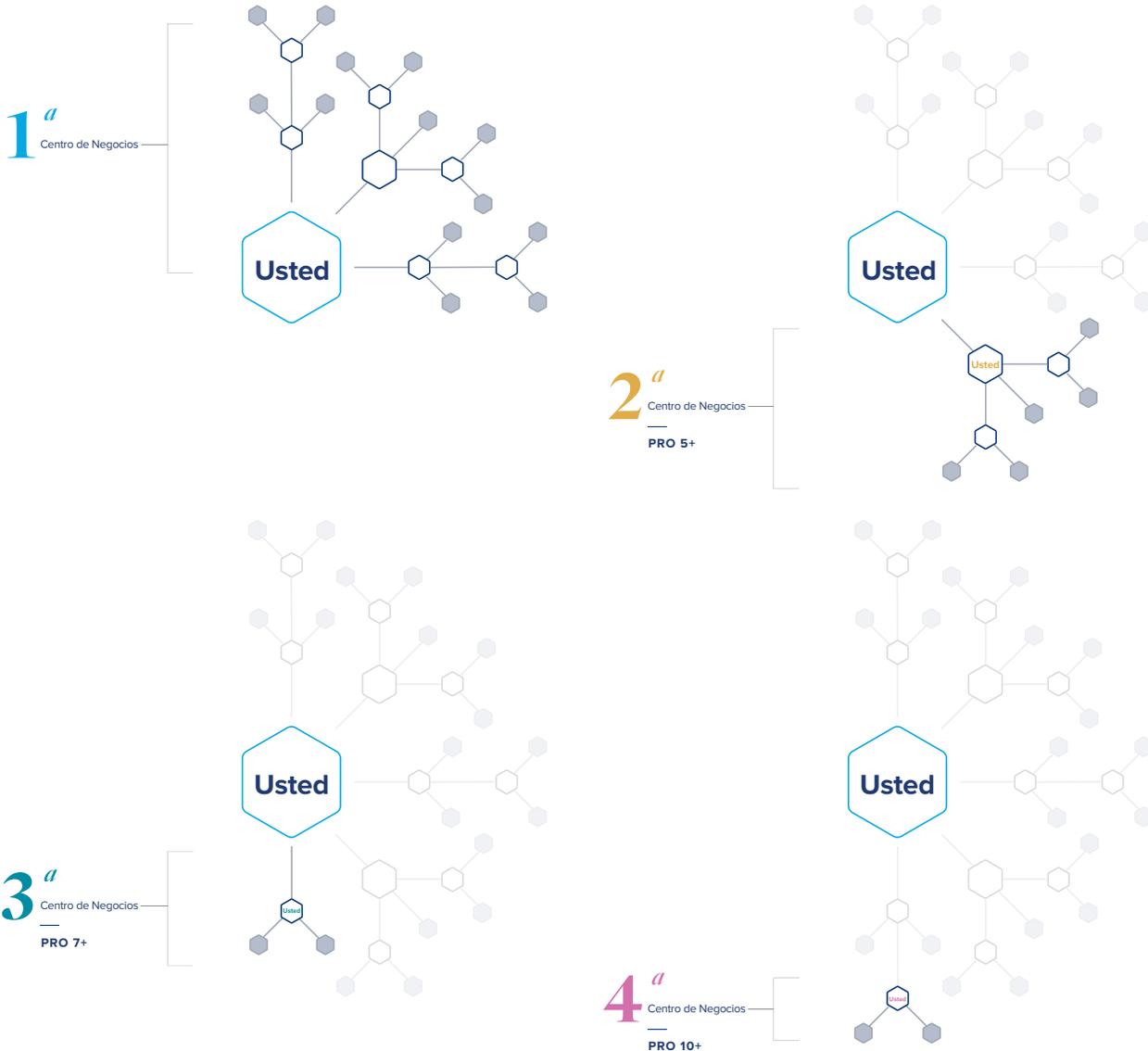
Debe mantener un rango calificado "pagado como" Master PRO 10, Ejecutivo Master PRO 10 o Presidencial Master PRO 10. Si el Distribuidor no califica para ser "pagado como" Master PRO 10, Ejecutivo Master PRO 10 o Presidencial Master PRO 10, no se efectúa ningún pago en el mes en el que el Distribuidor no califica.

Los Centros de Negocios 2, 3 y 4 no califican para el Bono de Alcance de Rango.

08 CENTROS DE NEGOCIOS

Una vez que alcance el volumen organizacional de ventas y grupo para llegar al rango **PREMIER PRO 5**, usted es elegible para solicitar otro **CENTRO DE NEGOCIOS**. Para que se dé una idea, un Centro de Negocios le permite hacerse Distribuidor bajo usted mismo. De esa manera, puede crear una pierna adicional en su organización, la cual le permite obtener comisiones en dos niveles (usted y su nuevo **CENTRO DE NEGOCIOS**).

También puede solicitar un tercer **CENTRO DE NEGOCIOS** una vez haya alcanzado el volumen organizacional de ventas y grupo para alcanzar el rango **ELITE PRO 7**, y el cuarto **CENTRO DE NEGOCIOS** en cuanto haya alcanzado el volumen de ventas y grupo para alcanzar el rango de **MASTER PRO 10**.



La colocación de su 2do Centro de Negocios tendrá que estar directamente debajo de su 1er Centro de Negocios. La colocación de su 3er y 4to Centros de Negocios podría quedar directamente debajo de su 1er o 2do Centro de Negocios.

Beneficios que brindan los Centros de Negocios:

- Los Centros de Negocios califican para ganar Comisiones de Regalías y Comisiones del Fondo Élite.
- Crean una pierna adicional para su negocio.
- Califican para Avances de Rango si cumplen los requisitos de volumen organizacional.

- Los Distribuidores inscritos personalmente por el Centro de Negocios 1 y que son colocados debajo de los Centros de Negocios 2, 3 o 4 cuentan hacia el requisito de pierna para el avance del Centro de Negocios 1 SOLAMENTE al tratar de obtener el rango de Ejecutivo Master PRO 10 o Presidencial Master Pro 10.
- Los Centros de Negocios 2-4 no califican para recibir el Bono Generacional, Bono de Inicio Rápido o el Bono de Lanzamiento.

Nota: Las ganancias de los Distribuidores no representan necesariamente el ingreso que un Distribuidor podría recibir mediante el Plan de Compensación de LifeVantage. El éxito que alcance un Distribuidor depende de su diligencia, de su esfuerzo y de las condiciones del mercado. LifeVantage no garantiza ningún éxito en ingresos ni alcance de rangos.