

PLAN DE COMPENSACIÓN INTRODUCCIÓN

En LifeVantage tenemos 8 maneras de ganar dinero:

- _ 01 VENTAS AL POR MENOR
- _ 02 BONO DE INICIO INTELIGENTE
- _ 03 BONO DE LANZAMIENTO
- _ 04 COMISIONES DE REGALÍAS
- _ 05 BONO DE IGUALACIÓN GENERACIONAL
- _ 06 FONDO DE BONOS ELITE
- _ 07 BONO DE LOGRO DE CATEGORÍA
- _ 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 se pueden vender de forma directa con el inventario que usted tenga, o bien, al mandar a sus clientes a su sitio web de venta al por menor.

Al vender productos a partir del inventario con el que cuente, usted se queda con la diferencia del precio que usted paga y el que paga el cliente.



$$\text{\$950 MXN} - \text{\$760 MXN} = \text{\$190 MXN}$$

Precio Al Por Menor

Precio Al Por Mayor

Usted Gana

02 BONO DE INICIO INTELIGENTE

(se paga semanalmente)

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

LifeVantage le paga una comisión por los productos que venda a sus clientes de preferencia que usted inscriba personalmente. **Un cliente de preferencia es aquel que compra nuestros productos por medio de un envío automático mensual**. Usted recibe un **BONO DE INICIO INTELIGENTE** del 40% sobre cualquier producto que compre un cliente de preferencia dentro del primer mes calendario.

LifeVantage le paga una comisión por los productos que venda a sus clientes de preferencia que usted inscriba personalmente. Un cliente de preferencia es aquel que compra nuestros productos por medio de un envío automático mensual. Usted recibe un **BONO DE INICIO INTELIGENTE** del 40% sobre cualquier producto que compre un cliente de preferencia dentro del primer mes calendario.

1. PAQUETE SILVER

2. PAQUETE GOLD

3. PAQUETE PLATINUM

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

200 PV=

40%

bono

100-199 PV=

30%

bono

*Nota: * El volumen personal se deriva de sus compras personales de productos (las cuales deben ser de un total mínimo de 40 de PV), así como de las compras que hagan sus clientes de ventas al por menor y sus clientes de preferencia que inscriba personalmente.*

Reciba un bono de inicio inteligente de hasta un 40% por productos comprados por nuevos distribuidores inscritos personalmente durante el primer mes del calendario de ellos, hasta 1000 CV. Reciba un bono de inicio inteligente de hasta un 30% por productos comprados por nuevos clientes de preferencia inscritos personalmente durante el primer mes del calendario de ellos. Podrían aplicarse límites a las compras hechas por clientes de preferencia.

03 BONO DE LANZAMIENTO (se paga semanalmente)

LifeVantage desea recompensarle más que solo por los clientes y distribuidores que inscriba personalmente, por eso hemos creado el **BONO DE LANZAMIENTO** para recompensarle por los distribuidores a quienes inscriban otras personas que tenga en su organización. Al igual que con el **BONO DE INICIO INTELIGENTE**, 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 distribuidor que “califique para que se le pague como” de cada una de las siguientes categorías a medida que suba por el árbol de inscripción.

- **BONO DE LANZAMIENTO PRO 3 Y 4** – Si es usted un distribuidor al que se le “paga como” **PRO 3** o **PRO 4**, entonces puede ganar hasta **\$950** por cada nuevo paquete que se compre en su organización personal. Ese bono se le pagará al primer “calificado a quien se le pague como” **PRO 3** o **PRO 4** hacia arriba en la línea ascendente.
- **BONO DE LANZAMIENTO PRO 5 Y 6** – Si es usted un distribuidor al que se le “paga como” **PRO 5** o **PRO 6**, entonces puede ganar hasta **\$950** por cada nuevo paquete que se compre en su organización personal. Ese bono se le pagará al primer “calificado a quien se le pague como” **PRO 5** o **PRO 6** hacia arriba en la línea ascendente.
- **BONO DE LANZAMIENTO PRO 7, 8 Y 9** – Si es usted un distribuidor al que se le “paga como” **PRO 7**, **PRO 8** o **PRO 9**, entonces puede ganar hasta **\$950** por cada nuevo paquete que se compre en su organización personal. Ese bono se le pagará al primer “calificado a quien se le pague como” **PRO 7**, **PRO 8** o **PRO 9** hacia arriba en la línea ascendente.
- **BONO DE LANZAMIENTO PRO 10** – Si es usted un distribuidor al que se le “paga como” **Master Pro 10**, entonces puede ganar hasta **\$475** por cada nuevo paquete que se compre en su organización personal. Ese bono se le pagará al primer “calificado a quien se le pague como” **PRO 10** hacia arriba en la línea ascendente.
- **BONO DE LANZAMIENTO EXECUTIVE MASTER** – Si es usted un distribuidor al que se le “paga como” **EXECUTIVE MASTER**, entonces puede ganar hasta **\$285** por cada nuevo paquete que se compre en su organización personal. Ese bono se le pagará al primer “calificado a quien se le pague como” **EXECUTIVE MASTER** hacia arriba en la línea ascendente.
- **BONO DE LANZAMIENTO PRESIDENTIAL MASTER** – Si es usted un distribuidor al que se le “paga como” **PRESIDENTIAL MASTER**, entonces puede ganar hasta **\$190** por cada nuevo paquete que se compre en su organización personal. Ese bono se le pagará al primer “calificado a quien se le pague como” **PRESIDENTIAL MASTER** hacia arriba en la línea ascendente.



Si usted inscribe personalmente a un distribuidor que adquiera un paquete de productos Silver, Gold o Platinum, podría calificar para recibir el bono de inicio inteligente y el bono de lanzamiento.

Usted puede participar en el bono de lanzamiento siempre y cuando su “categoría de paga” no esté dos categorías por debajo de su categoría “de por vida” o “de insignia”.

* La “categoría de paga” y ser “pagado como” se definen según el período de comisiones mensual finalizado y cerrado más recientemente. Usted debe tener categoría PRO 3 o mayor a fin de calificar para recibir este bono y tener 200 de PV, el cual podría provenir de ventas de productos a clientes de preferencia o a clientes al por menor, de lo cual por lo menos 40 PV deben provenir de compras personales de productos.

04 COMISIONES DE REGALÍAS (pagadas 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 que se hagan dentro de su organización.

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

Su categoría es la 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 la compresión dinámica, necesita saber que por cada pedido de productos se intentan pagar 9 niveles de comisiones hacia arriba del árbol. Así que la manera más sencilla de ver la compresión dinámica es comenzando con una compra. Si se observa el lado derecho del árbol, supongamos que cada uno de esos distribuidores tiene volumen que califica. Se indica la categoría de cada uno de ellos.

Digamos que Sara hace un pedido y a medida que usted se desplaza 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 hace 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 categoría y por lo tanto calificará para alcanzar otros niveles.

Véase la tabla a continuación

Comisión de regalías (comprimida dinámicamente)				PREMIER			ELITE			MASTER		
PAGADO COMO CATEGORÍA	PRO 1	PRO 2	PRO 3	PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9	PRO 10	EXECUTIVE	PRESIDENTIAL
PV Mínimo Mensual ⁽⁴⁾ 1	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
OV 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
Rama Mínima Requerida	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
% Máx/Mín Por Rama	100	80/20	80/20	80/20	60/30/10 ⁽⁵⁾	40/40/20	40/40/10/10	40/35/10/10/5				
UNILEVEL ↓	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 que se requiere podría derivarse de las compras que hagan sus clientes de preferencia, de pedidos individuales de clientes al por menor y de pedidos personales de compras de productos, siempre y cuando usted haya comprado personalmente hasta 40 PV durante el mes del calendario.

* Todas las categorías Master deben mantener la categoría durante 3 meses consecutivos para que se les reconozca

Definición de términos:

CV: Volumen sujeto a comisión. Valor que se asigna a cada producto. Los valores se encuentran en su oficina personal.

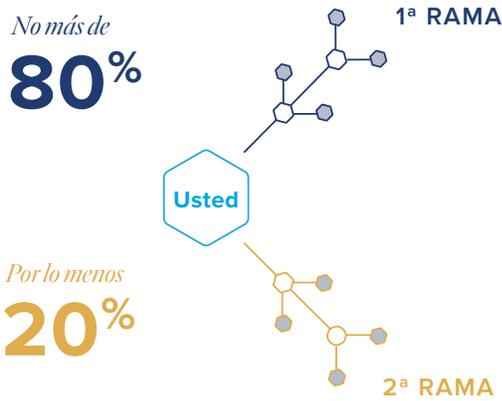
PV: Volumen personal. El valor del CV combinado de todos los productos de consumo personal, o bien, que haya vendido un distribuidor y/o sus clientes de preferencia.

OV: Volumen de organización. El valor del CV combinado de todos los productos que haya consumido toda la organización descendente de un distribuidor, lo cual incluye el PV de ellos.

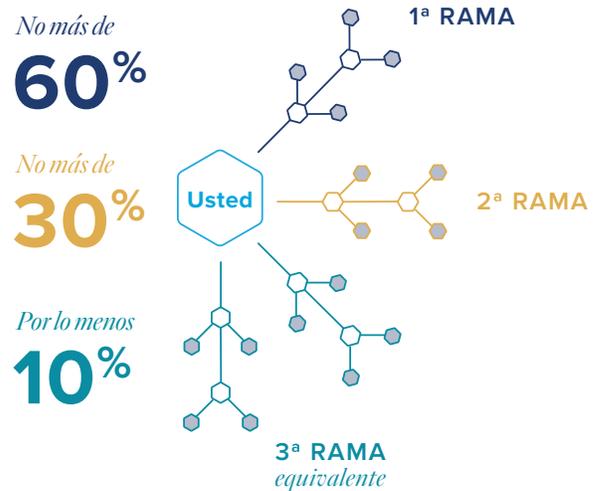
Rama: El volumen de organización que se deriva de distribuidores que se colocan en su línea descendente. Los distribuidores pueden ser colocados por usted directamente, o bien, por un distribuidor de línea ascendente.

% por rama: El requisito mínimo para alcanzar y mantener una categoría. Se trata de la cantidad de volumen de producto por rama que se toma en cuenta para cumplir el requisito de OV de una categoría determinada. Por ejemplo: un Elite Pro 7, cuyo requisito de OV sea de 100,000, podría contar el 60% del requisito de OV a partir de una sola rama. Podría contar hasta el 30% del requisito de OV a partir de una segunda rama y por lo menos un 10% debe provenir de una tercera rama o del equivalente a una tercera rama (o sea una combinación de varias ramas). Si un distribuidor solo tiene tres ramas, entonces debe tener por lo menos un 10% y no más de un 60% del requisito de OV en cada rama.

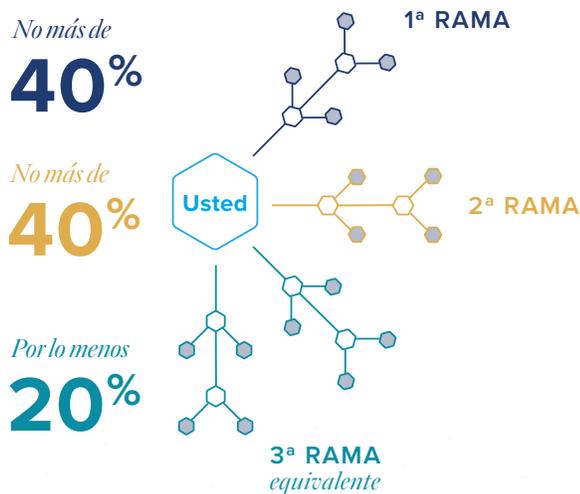
PRO 2-4



PRO 5-9



PRO 10



05 BONO DE IGUALACIÓN GENERACIONAL (se paga mensualmente)

Usted no solo gana sus comisiones de regalías, sino que en cuanto alcanza la categoría de **PRO 3**, también obtiene una igualación del 10% de las Comisiones De Regalías De Los Distribuidores que inscriba personalmente.

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: todos los Distribuidores inscritos personalmente

2ª generación: todos los Distribuidores inscritos personalmente que sean inscritos por sus Distribuidores de 1ª generación

3ª generación: todos los Distribuidores inscritos personalmente que sean inscritos por sus Distribuidores de 2ª generación

4ª generación: todos los Distribuidores inscritos personalmente que sean inscritos por sus Distribuidores de 3ª generación

5ª generación: todos los Distribuidores inscritos personalmente que sean inscritos por sus Distribuidores de 4ª generación



Para obtener un bono de igualación generacional a usted se le debe “pagar como” **PRO 3** o mayor y:

1. Debe mantener un mínimo de 200 PV, lo cual podría provenir de ventas de productos a clientes de preferencia o a clientes al por menor, de lo cual por lo menos 40 PV deben provenir de compras personales de productos. Si su PV es de entre 100 y 199, el cual podría provenir de clientes de preferencia o de clientes al por menor, Y tiene por lo menos 40 PV en compras personales, usted obtendrá la mitad del bono de igualación. También debe generar 100 en nuevo volumen* dentro de su organización durante el mes calendario.

2. Si se le “paga como” **PRO 7** o mayor, no se exige el requisito del nuevo volumen.

** El nuevo volumen es aquel que generan los nuevos distribuidores, los clientes de preferencia o los clientes al por menor.*

El bono de igualación generacional se paga mensualmente y no se comprime.

PRO3

- **200 PV Mensualmente**
40 PV de compras personales de productos
- **100 OV - Nuevo**
No puede provenir de nuevas suscripciones mensuales

PRO7+

- **200 PV Mensualmente**
40 PV de compras personales de productos

06 FONDO DE BONOS ELITE (se paga mensualmente)

Todos los distribuidores que mantienen su categoría Elite tienen derecho a que se les pague del **FONDO DE BONOS ELITE** cada mes.

LifeVantage toma el 4% del total de todas las ventas globales sujetas a comisión y lo coloca en el **FONDO DE BONOS ELITE**. Esos bonos se pagan a nuestros distribuidores de nivel Elite de todo el mundo.

- Si a usted se le “paga como” la categoría **ELITE PRO 7**, entonces califica para obtener una participación del 1% del fondo **PRO 7**.

- Si se le “paga como” la categoría **ELITE PRO 8**, entonces califica para obtener una participación del **FONDO PRO 7** y una participación del **FONDO PRO 8**.

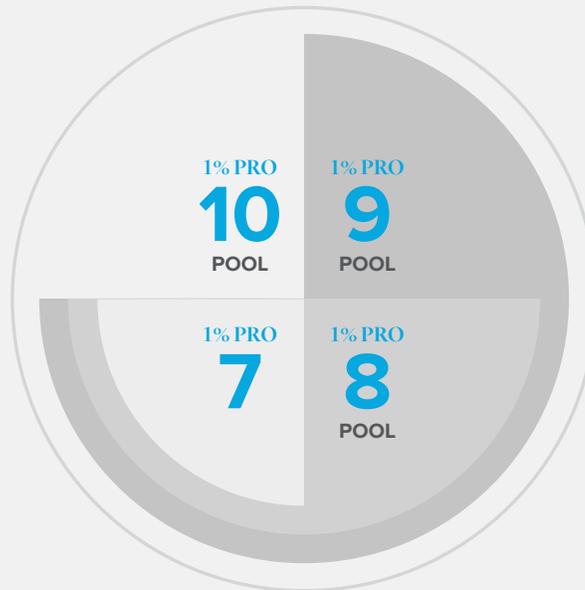
- Si se le “paga como” la categoría **ELITE PRO 9**, entonces califica para obtener una participación del **FONDO PRO 7**, una participación del **FONDO PRO 8** y una participación del **FONDO PRO 9**.

- Si se le “paga como” la categoría **MASTER PRO 10, EXECUTIVE MASTER** o **PRESIDENTIAL MASTER**, 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

**PRO 10,
Presidential Master,
Executive Master**
Participación

PRO 7, 8, 9, 10
Participación



PRO 9, 10
Participación

PRO 8, 9, 10
Participación

07 BONO DE LOGRO DE CATEGORÍA

Una vez que obtenga el volumen de ventas y de grupo necesario para alcanzar las categorías **MASTER PRO 10**, **EXECUTIVE MASTER PRO 10** y **PRESIDENTIAL MASTER PRO 10**, usted tiene derecho a recibir un bono único de logro de categoría.

MASTER PRO 10 – 1,900,000 MXN*

EXECUTIVE MASTER PRO 10 – \$4,750,000 MXN**

PRESIDENTIAL MASTER PRO 10 – 9,500,000 MXN**

MASTER

Bono de Logro de Categoría

\$ **1,900,000 MXN**

12 meses

EXECUTIVE

Bono de Logro de Categoría

\$ **4,750,000 MXN**

24 meses



PRESIDENTIAL

Bono de Logro de Categoría

\$ **9,500,000 MXN**

24 meses

** Se paga en un plazo de 12 meses: Se debe permanecer activo, en buenos términos y ser reconocido en el escenario en un evento importante. **Se paga en un plazo de 24 meses: Se debe permanecer activo, en buenos términos y ser reconocido en el escenario en un evento importante.*

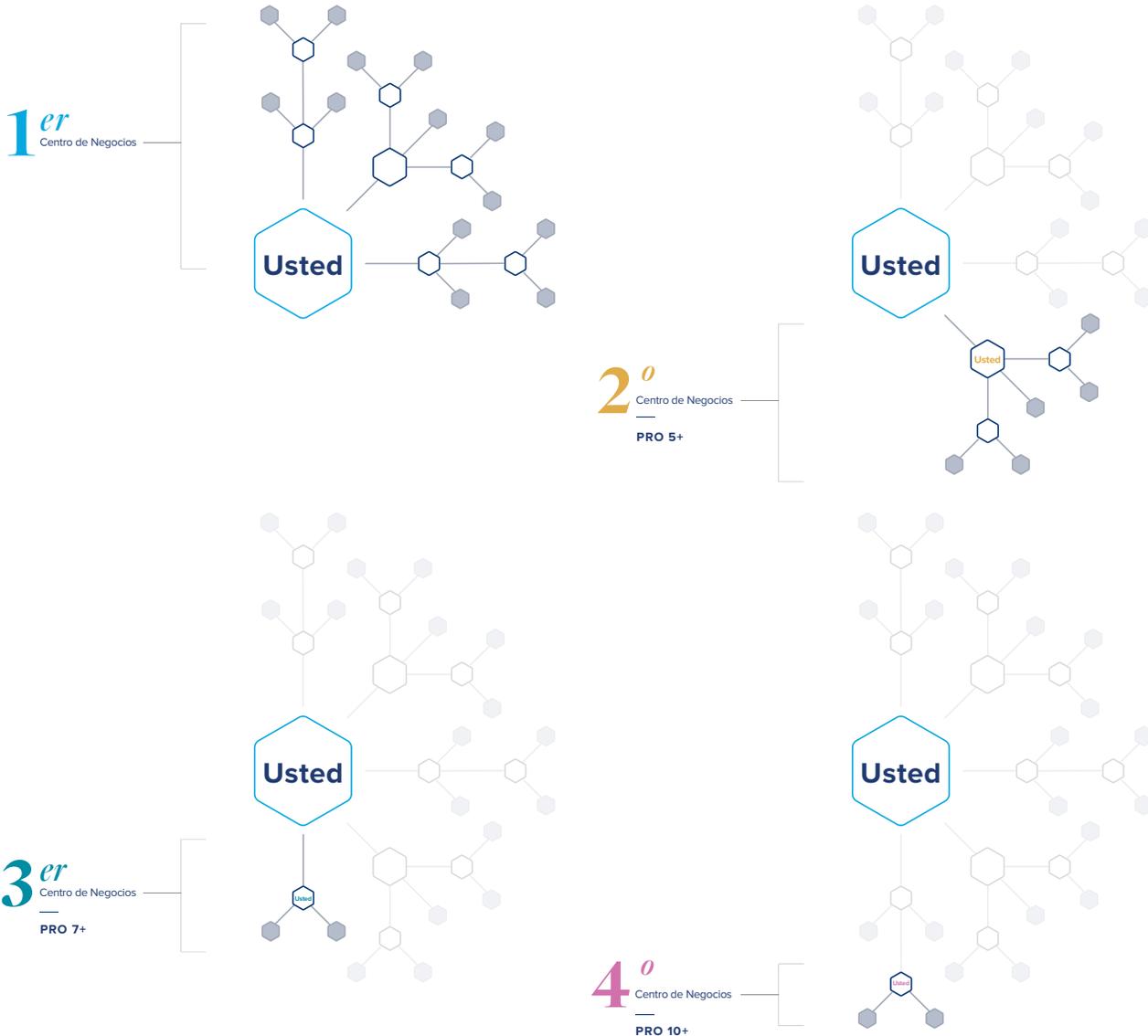
Debe mantener la categoría para que se le "pague como" Master PRO 10, Executive Master PRO 10 o Presidential Master PRO 10. Si el distribuidor no califica para que se le "pague como" Master PRO 10, Executive Master PRO 10 o Presidential Master PRO 10, no se efectúa ningún pago en el mes en el que el distribuidor no califica.

Los centros de negocios 2, 3 y 4 no califican para el bono de logro de categoría.

08 CENTROS DE NEGOCIOS

Una vez que alcance el volumen de organización de ventas y grupo para llegar a la categoría **PREMIER PRO 5**, usted tiene derecho a 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 rama adicional en su organización, la cual le brinda comisiones en dos niveles (usted y su nuevo **CENTRO DE NEGOCIOS**).

También puede solicitar un tercer **CENTRO DE NEGOCIOS** en cuanto logre el volumen de ventas y de grupo para alcanzar la categoría **ELITE PRO 7**, y el cuarto **CENTRO DE NEGOCIOS** en cuanto logre el volumen de ventas y de grupo para alcanzar la categoría **MASTER PRO 10**.



La colocación de su 2º centro de negocios tendrá que estar directamente debajo de su 1er centro de negocios. La colocación de su 3er y 4º centros de negocios podría quedar directamente debajo de su 1er o 2º centro de negocios.

Beneficios Que Brindan Los Centros De Negocios:

- Los centros de negocios califican para ganar comisiones de regalías y comisiones de fondo Elite.
- Crean una rama adicional para su negocio.
- Califican para avances de categoría si cumplen los requisitos de volumen de la organización.

- Los distribuidores a quienes inscriba personalmente el centro de negocios 1 y que se colocan debajo de los centros de negocios 2, 3 o 4 cuentan hacia el requisito de rama para el avance del centro de negocios 1 SOLAMENTE si tratan de obtener la categoría Executive Master PRO 10 o Presidential Master Pro 10.
- Los centros de negocios del 2 al 4 no califican para recibir el bono de igualación generacional, el bono de inicio inteligente ni el bono de lanzamiento.

Nota: Las ganancias de los Distribuidores no representan necesariamente el ingreso que un Distribuidor podría percibir 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 ingreso ni que se alcance ninguna categoría.