

LifeVantage®

Guía del plan de compensación para los
Consultores Independientes de LifeVantage

UNIÓN EUROPEA

En vigor a partir del 1 de noviembre de 2024

Evolve



Bienvenido

a la vida *activada*

Es hora de vivir con un propósito. Es hora de inspirar momentos extraordinarios. Es hora de vivir activado.

La vida es complicada, confusa y hermosa. Pasa volando, y quieres disfrutarla al máximo. Sin embargo, las responsabilidades diarias, los miedos y las limitaciones pueden frenarte. Mereces liberarte. Mereces ser la mejor versión de ti mismo y vivir una vida sana y feliz a tu manera.

LifeVantage está aquí para ayudarte a lograrlo. Nuestros productos están diseñados con el propósito de activar la capacidad de tu cuerpo para brindarte una salud plena, comenzando a nivel celular. Y cuando te veas y te sientas en tu mejor momento, querrás que los demás sientan lo mismo. LifeVantage impulsa el bienestar

financiero y te brinda la oportunidad de construir un negocio que puede cambiar tu vida y la de otros para mejor.

Aquí es donde entra en juego Evolve, un plan de retribución que te permite trabajar a tiempo parcial o a tiempo completo. * Ya sea que desees compartir simplemente los productos que han transformado tu vida o quieras trabajar y crecer como mentor y líder profesional, ser Consultor Independiente de LifeVantage® será un desafío muy gratificante.

***LifeVantage no garantiza riquezas a ningún Consultor. Tu éxito depende de tus habilidades, constancia, dedicación y capacidad para ayudar a otros a desarrollar estas cualidades. Nada de lo que lees en esta guía es una garantía de éxito económico. LifeVantage no asegura ningún ingreso o subida de rango.**

Índice de contenidos

Bienvenido	2
Términos principales	4-5
El camino del consultor	6-7
Compartir	
Precios de productos	8
Beneficio de las ventas al cliente	9
Bono por ventas personales	11
Bono por compartir	12
Bonos de lanzamiento	
Duplicador de bono por compartir	14
Bono de avance de rango SC1	15
Crear y Crecer	
Comisiones por nivel	16-17
Liderar	
Bono de igualación (de liderazgo)	18-19
Fondo de bonos de liderazgo	20
Noticias	21

Términos principales

Activo

Se te considera un consultor activo mientras mantengas al día todos los pagos y cumplas con el requisito de un volumen de ventas de 150 en ese mes, con un volumen mínimo de ventas personales de 40.

Volumen Comisionable (CV)

El volumen comisionable es la base sobre la que se calculan los bonos y comisiones que recibirás. Cuando ganas un porcentaje del volumen, ganas un porcentaje del CV de un producto. El valor numérico del CV se obtiene multiplicando el volumen de ventas por un índice PEG, excepto en aquellos casos en los que se haya aplicado un descuento al CV.

Compresión

Es el proceso por el cual el CV de las comisiones por nivel se salta a los consultores inactivos y pasa al siguiente consultor activo.

Volumen de ventas de clientes (CSV)

Es el volumen de ventas originado por los pedidos de tus clientes inscritos personalmente.

Línea descendente

Todos los consultores patrocinados en tu genealogía se consideran parte de tu línea descendente.

Patrocinador

Es el Consultor de LifeVantage que inscribe a un nuevo Cliente o Consultor. También se le conoce como el patrocinador de inscripción.

Árbol de inscripción

Es la línea de Consultores consecutivamente vinculados a través de la inscripción de Consultores y no por colocación. El árbol de inscripción no incluye ningún patrocinador de colocación.

Generación

Tus generaciones son los Consultores que están en tu árbol de inscripción y que reciben un pagado como rango como Managing Consultant 1 o superior. La generación 1 es el primer Consultor en cualquier línea descendente que recibe Índice de contenidos términos clave un pagado como rango como Managing Consultant 1 o superior. La generación 2 es el siguiente Consultor en esa pierna con un pagado como rango como Managing Consultant 1 o superior, y así sucesivamente.

Buena reputación

La buena reputación significa que cumples el acuerdo de Consultor, incluyendo el pago de todas las cuotas de renovación aplicables.

Volumen de ventas del grupo (GSV)

El volumen de ventas del grupo es tu volumen de ventas total y el de todos los Clientes y Consultores de tu equipo.

Periodo de lanzamiento

Tu periodo de lanzamiento es el mes en que te inscribes y los 3 meses calendarios siguientes completos.

Pierna

Una pierna comienza con un Consultor de nivel 1 e incluye a todos los Consultores por debajo de este. Tu número de piernas es igual al número de Consultores de nivel 1 que tengas.

Nivel

El nivel es la posición de un Consultor en tu línea descendente respecto a ti. Todos los Consultores que estén directamente por debajo de ti en tu árbol de colocación son tu nivel 1. Los Consultores que estén directamente por debajo de tus Consultores de nivel 1 son el nivel 2 y así sucesivamente.

Regla de volumen máximo (MVR)

Es la cantidad máxima de GSV de cualquier pierna o de tu propio volumen de ventas personales y volumen de ventas de clientes que puede contar para la calificación de tu rango mensual.

Pagado como rango

Tu pagado como rango define el nivel de pago al que calificaste cada mes. Tu pagado como rango determina muchos de tus bonos y puede ser igual o menor que rango de reconocimiento, dependiendo de tus calificaciones mensuales.

Tasa PEG

El factor de conversión de divisas utilizado por LifeVantage para calcular los pagos a los Consultores. La utilización de un índice PEG permite a LifeVantage normalizar los pagos a los Consultores. El índice PEG se revisa periódicamente y se fija en función de los tipos de cambio recientes y de los tipos de cambio previstos.

Volumen de ventas personal (PSV)

Es el volumen de ventas procedente de tu cuenta personal.

Patrocinador de colocación

Si colocas a un Consultor nuevo directamente debajo de ti en tu línea descendente, tú eres el patrocinador de inscripción y el patrocinador de colocación. Pero, si lo colocas por debajo de un consultor de línea descendente en el árbol de colocación, ese consultor de línea descendente se convertirá en el patrocinador de colocación de la persona nueva que has inscrito.

Árbol de colocación

Si eres la persona que inscribe a un Consultor nuevo, puedes colocarlo directamente por debajo de ti en tu línea descendente o por debajo de la posición de cualquier otro Consultor de tu línea descendente. Esto se considera tu árbol de colocación, al que también nos referimos como tu línea descendente o equipo.

Volumen de ventas calificado (QSV)

Es el volumen de ventas que cuenta para la calificación de tu rango mensual.

Avance de rango

Cuando cumplas los requisitos para que se te pague un rango superior a tu rango de reconocimiento actual, "avanzarás" a ese rango superior y tu rango de reconocimiento se actualizará para reflejar ese nuevo hito.

Rango de reconocimiento

Tu rango de reconocimiento es el rango más alto que has alcanzado a lo largo del camino del consultor. Tu rango de reconocimiento está sujeto a reclasificación una vez al año en función de los requisitos de mantenimiento de dicho rango.

Volumen de ventas (SV)

Es el valor numérico que LifeVantage atribuye a cada producto comisionable vendido o comprado.

Requisito de volumen de ventas (SVR)

Es la acumulación del volumen de tus ventas a Clientes y el volumen de tus ventas personales, para cumplir con tu requisito de pagado como rango mensual.

Línea ascendente

Todos los Consultores que tienes por encima de ti en tu árbol de inscripción o colocación.

Evolve.

Compartir. Crear y Crecer. Liderar.

Tu camino como Consultor Independiente de LifeVantage puede llevarte a un mundo de posibilidades. Empieza por compartir con tus clientes los productos LifeVantage que más te gusten para ayudarles a activar su bienestar y mejorar su salud. Cuanto más compartas, más crecerás a medida que amplíes el círculo de personas que quieran unirse a ti en el camino hacia la creación de un negocio propio.

A medida que avances en tu camino del consultor, debes centrarte en crear y liderar consultores en tu equipo que estén preparados para dar un paso más hacia el éxito. En cada fase, mejorarás a nivel personal, vital y en cuanto a ingresos.

Cómo funciona

Debes cumplir ciertos requisitos de volumen para seguir activo y conseguir bonos y comisiones.

A medida que vayas avanzando y consigas ascensos en el rango, estos requisitos irán cambiando, al igual que los bonos y comisiones a los que puedes optar.

A medida que alcances las calificaciones para un rango específico, se te reconocerá con tu "Rango de reconocimiento" en ese nivel mientras permanezcas activo. Sin embargo, tu "Pagado como rango" fluctuará con tus calificaciones de mes a mes.

Evolve está diseñado específicamente para ayudar a los Consultores de LifeVantage a desarrollar confianza, comunidad y liderazgo. Cada avance de rango ofrece la oportunidad de obtener más ingresos.

El camino del consultor

COMPARTIR La gente dice que nuestros productos son demasiado buenos como para no compartirlos. Cuando empieces con nosotros, te recomendamos que primero compartas nuestros productos de bienestar vendiéndoselos a tus Clientes. Estas ventas son la forma más rápida de desarrollar tu negocio y obtener ingresos rápidamente.

CREAR Y CRECER Cuando llegues a Senior Consultant 1 tendrás que empezar a dedicar más tiempo a incorporar más personas a tu equipo comercial. Equilibra tus esfuerzos entre ventas y patrocinio, algo fundamental si no quieres dejar de crecer. Cuanto más crezca tu equipo comercial, más tiempo podrás dedicar a desarrollar tu negocio y ayudar a tus Consultores a alcanzar sus propios objetivos.

LIDERAR Va mucho más allá del rango que figura junto a tu nombre. Predica con el ejemplo sobre cómo crear un negocio de éxito con LifeVantage. Agradece y motiva a tu equipo. Juntos, ¡podrán disfrutar de los frutos de su éxito compartido!

	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
REQUISITO DE COMPRA PERSONAL		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
REQUISITO DE VOLUMEN DE VENTAS		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO			500	1000	2000	3500	6000	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	300.000	600.000	1.000.000
REGLA DE VOLUMEN MÁXIMO				750	1500	2500	4000	6000	10.000	20.000	40.000	67.500	135.000	270.000	450.000

Precios de Productos

Cada producto LifeVantage tiene 3 precios.

01. Venta Minorista

Este es el precio anunciado para todos los productos, tanto si se compran en línea como si se adquieren directamente a través de ti.

02. Suscripción

El precio de suscripción ofrece un descuento sobre el precio de venta minorista. Los productos comprados con una suscripción son elegibles para descuentos.

03. Consultor

El precio de Consultor es más bajo que el precio de venta minorista y el precio de suscripción, independientemente del tipo de pedido, y es el precio más bajo disponible.



Compartir.

Compartir tu entusiasmo por LifeVantage y vender productos a los clientes es la esencia de ser un Consultor. Además del beneficio de las ventas al cliente, puedes ganar sobre el total de ventas mensuales de productos con el bono por ventas personales.

Beneficio de las ventas al cliente

Beneficio de las Ventas al Cliente te permite ganar comisiones por cada pedido. Funciona de la siguiente manera: cuando tus Clientes pidan productos LifeVantage, tu beneficio es la diferencia entre el precio que el Cliente pagó y el precio de Consultor.

En la práctica

En estos ejemplos, dos clientes piden los mismos productos. El cliente de la izquierda compra los productos al precio de venta minorista, que son 90 euros sin IVA. El precio de Consultor sin IVA de ese mismo pedido es de 72 euros. Por lo tanto, obtienes ingreso por ventas de cliente de 18 euros. El cliente de la derecha pide los mismos productos en un pedido de suscripción al precio de suscripción sin IVA de 81 euros. El precio de Consultor sin IVA de ese mismo pedido es de 72 euros. Por lo tanto, obtienes beneficio de las ventas al cliente de 9 euros.

El beneficio de las ventas al cliente se calcula cada día*.

*Podrá abonarse 3 días hábiles después de la fecha de cálculo del bono a los Consultores calificados que se encuentren en un mercado elegible y hayan alcanzado el rango de reconocimiento de Senior Consultant 1 o superior. Los Consultores que no reúnan los requisitos para el desembolso diario recibirán el pago de su bono semanalmente.





**Suscríbete.
Ahorra.
Consigue recompensas.**

¡Los pedidos de suscripción incluyen recompensas para todos los Clientes! Conoce más sobre el programa de fidelidad LifeVantage Rewards Circle en [LifeVantage.com](https://www.lifevantage.com).

Los Clientes pueden cancelar su suscripción para salir del programa en cualquier momento.

Compartir.

Bono por ventas personales

El bono por ventas personales te recompensa por tus ventas personales a Clientes. Cuando tu volumen de ventas de clientes (CSV) alcance un total de 500 SV o más en un solo mes, puedes optar a un bono adicional por ventas personales. El bono se paga sobre un porcentaje del CV.

Si tu CSV alcanza los 500 en un solo mes, se te premiará añadiendo un título especial antes de tu rango, comenzando con el de Onix a 500 SV y pasando al de Esmeralda a 1000 SV, Zafiro a 2000 SV y Diamante a partir de 4000 SV.

En la práctica

Por ejemplo, si tus Clientes piden productos por valor de 2200 SV en el mes, podrás optar al nivel de bono del 15 %. Este bono se paga sobre el CV, que tiene en cuenta las promociones o descuentos que los Clientes puedan haber canjeado. A título meramente ilustrativo, si el índice PEG teórico para la UE en el momento en que se calculó este bono fuera de 0,90, el importe del bono en moneda local se calcularía así:

- SV se multiplica por el índice teórico EU PEG para obtener el CV. El CV luego se multiplica por el porcentaje de bono aplicable.
- $2200 \text{ SV} \times 0,90$ (índice PEG teórico de la UE) $\times 15 \%$ = €297.

TÚ

VENTA MINORISTA SUS

2200 SV

Has conseguido

15% del CV

€297
BONO DE VENTAS PERSONALES

Y el título de

ZAFIRO

Debe ser activo para calificar

EL BONO DE VENTAS PERSONALES SE CALCULA MENSUALMENTE

SV DEL CLIENTE	NIVEL DEL BONO	TÍTULO DE RECONOCIMIENTO
500 – 999,99	5%	ONIX
1000 – 1999,99	10%	ESMERALDA
2000 – 3999,99	15%	ZAFIRO
4000+	20%	DIAMANTE

Bono por compartir.

El bono por compartir te recompensa por vender productos a nuevos Consultores y ayudarles a realizar ventas tempranas a Clientes.

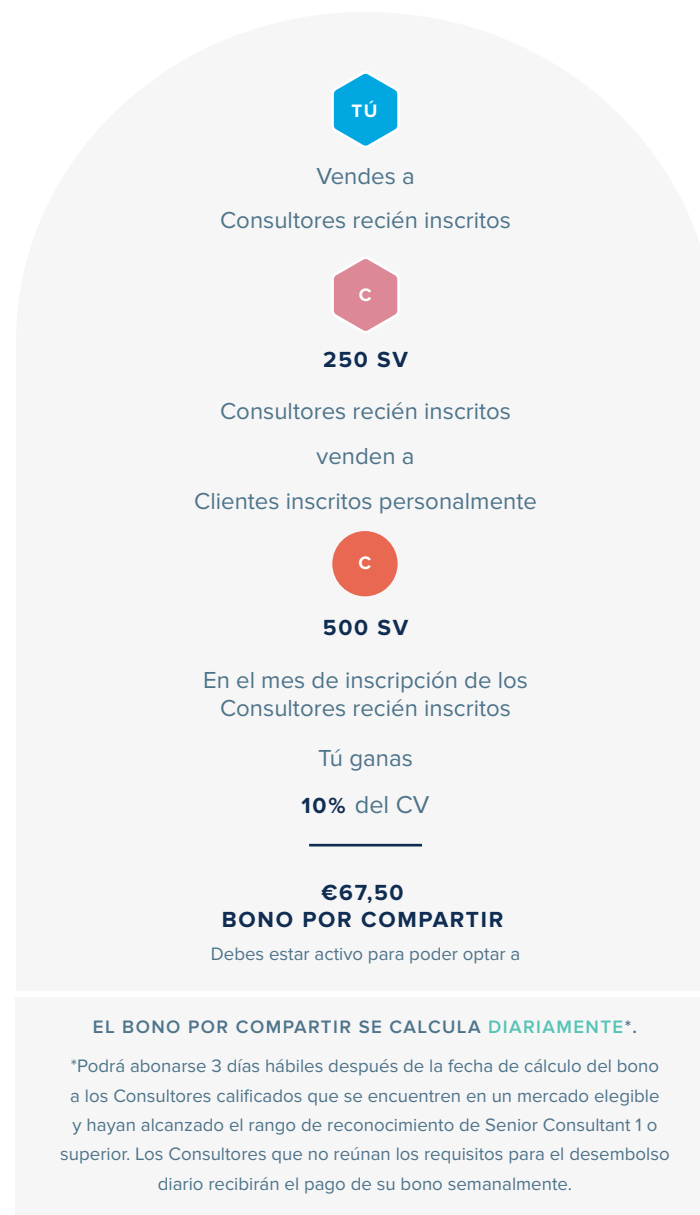
Gana un 10% sobre el volumen de ventas personales y el volumen de ventas de clientes de tu nuevo Consultor inscrito personalmente. Este bono se paga sobre las ventas del mes de inscripción del nuevo Consultor, hasta un máximo de 100 USD por Consultor recién inscrito.*

En la práctica

Por ejemplo, si vendes productos por valor de 250 SV a tu nuevo Consultor inscrito personalmente y tu nuevo Consultor inscrito personalmente vende productos por valor de 500 SV a sus Clientes inscritos personalmente en el mes de inscripción de ese nuevo Consultor, tienes derecho al bono por compartir del 10% sobre 750 SV. Este bono se paga sobre el CV, que tiene en cuenta el Índice PEG y las promociones o descuentos que se hayan canjeado.

A título meramente ilustrativo, si el índice PEG teórico para la UE en el momento en que se calculó este bono fuera de 0,90, el importe del bono en moneda local se calcularía así:

- SV se multiplica por el índice teórico EU PEG para obtener el CV. El CV luego se multiplica por el porcentaje de bono aplicable.
- $750 \text{ SV} \times 0,90$ (índice PEG teórico de la UE) $\times 10\% = €67,50$.





Bonos de Lanzamiento

Estos bonos pueden impulsarte desde el principio. Tu periodo de lanzamiento comienza el día en que te inscribes como Consultor y continúa durante los 3 meses calendario siguientes.

Duplicador de bono por compartir

El duplicador de bono por compartir te recompensa por vender productos a nuevos Consultores y ayudarles a realizar ventas tempranas a Clientes durante tu periodo de lanzamiento.

Durante tu periodo de lanzamiento, gana un 10% sobre el volumen de ventas personales y el volumen de ventas de clientes de tu nuevo Consultor inscrito personalmente. Este bono se paga sobre las ventas del mes de inscripción del nuevo Consultor, hasta un máximo de 100 USD por Consultor recién inscrito.†

En la práctica

Por ejemplo, si durante tu periodo de lanzamiento vendes 250 SV de productos a tu nuevo Consultor inscrito personalmente y tu nuevo Consultor inscrito personalmente vende 500 SV de productos

a sus Clientes inscritos personalmente en el mes de inscripción de ese nuevo Consultor, tú tienes derecho al duplicador de bono por compartir del 10% sobre 750 SV. Este bono se paga sobre el CV, que tiene en cuenta el Índice PEG y las promociones o descuentos que se hayan canjeado.

A título meramente ilustrativo, si el índice PEG teórico para la UE en el momento en que se calculó este bono fuera de 0,90, el importe del bono en moneda local se calcularía así:

- SV se multiplica por el índice teórico EU PEG para obtener el CV. El CV luego se multiplica por el porcentaje de bono aplicable.
- $750\text{ SV} \times 0,90$ (índice PEG teórico de la UE) $\times 10\% = €67,50$.

†Importe máximo: El duplicador de bono por compartir y Bono por compartirti tiene un tope de 100^{USD} por Consultor recién inscrito. A título meramente ilustrativo, si el índice PEG teórico para la UE en el momento en que se calculó este bono fuera de 0,90, el importe máximo de este bono en moneda local se calcularía así: El importe máximo en USD se multiplica por el índice PEG teórico de la UE. Por ejemplo, el importe máximo del bono por compartir sería de 100^{USD} $\times 0,90$ (índice PEG teórico de la UE) = €90.



Durante el periodo de lanzamiento
Vendes a
Consultores recién inscritos



250 SV

Consultores recién inscritos
Vende a

Clientes inscritos personalmente



500 SV

En el mes de inscripción de los
consultores recién inscritos

Tú ganas

10% del CV

€ 67,50
DUPLICADOR DE BONO
POR COMPARTIR

Debes estar activo para poder optar a

EL DUPLICADOR DE BONO POR COMPARTIR SE CALCULA DIARIAMENTE*.

*Podrá abonarse 3 días hábiles después de la fecha de cálculo del bono a los Consultores calificados que se encuentren en un mercado elegible y hayan alcanzado el rango de reconocimiento de Senior Consultant 1 o superior. Los Consultores que no reúnan los requisitos para el desembolso diario recibirán el pago de su bono semanalmente.

Bono de avance de rango SC1

Cuando alcances el rango de Senior Consultant 1 por primera vez durante tu periodo de lanzamiento, ganarás un bono de avance de rango SC1 de 135€. Cálculo basado en 150 USD X 0,90 (índice PEG teórico de la UE) = €135.



TÚ GANAS €135

Cuando avances al rango de
SENIOR CONSULTANT 1
durante tu periodo
de lanzamiento

Debes estar activo para poder optar a

EL BONO DE AVANCE DE RANGO SC1
SE CALCULA **MENSUALMENTE**



Crear y Crecer.

Comisiones por Nivel

Ganas comisiones por nivel por crear tu equipo y enseñar a aquellos que patrocinas a crear sus propios equipos resilientes. Como Consultor activo, recibirás un porcentaje de comisiones del CV de las ventas de tu equipo. Tu pagado como rango determina los porcentajes que ganas y la cantidad de niveles en los que puedes recibir una comisión.

Cómo funcionan los niveles

Todos los Consultores que estén directamente por debajo de ti en tu árbol de colocación son nivel 1. Los Consultores reciben los beneficios de las ventas al cliente y el bono de ventas personales por las compras que realicen los Clientes que has inscrito personalmente. Los patrocinadores no tienen opción a comisiones por nivel por sus Clientes personales.

Las comisiones por nivel se calculan **mensualmente**

	C CONSULTANT	C1 CONSULTANT 1	C2 CONSULTANT 2	C3 CONSULTANT 3	SC1 SENIOR CONSULTANT 1	SC2 SENIOR CONSULTANT 2	SC3 SENIOR CONSULTANT 3	MC1 MANAGING CONSULTANT 1	MC2 MANAGING CONSULTANT 2	MC3 MANAGING CONSULTANT 3	EC1 EXECUTIVE CONSULTANT 1	EC2 EXECUTIVE CONSULTANT 2	EC3 EXECUTIVE CONSULTANT 3	EC4 EXECUTIVE CONSULTANT 4	PC1 PRESIDENTIAL CONSULTANT
PPR		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
SVR		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
GSV			500	1000	2000	3500	6000	10.000	20.000	40.000	80.000	150.000	300.000	600.000	1.000.000
MVR				750	1500	2500	4000	6000	10.000	20.000	40.000	67.500	135.000	270.000	450.000
NIVEL 1		5%	7%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
NIVEL 2				3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
NIVEL 3						3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
NIVEL 4							3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEL 5								3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEL 6									3%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
NIVEL 7										3%	4%	4%	4%	4%	4%
NIVEL 8											3%	3%	3%	3%	3%
NIVEL 9												3%	3%	3%	3%




Compresión activa

Es el proceso mediante el cual el CV de las comisiones por nivel se salta a los Consultores inactivos y se transfiere al siguiente Consultor activo.

En la práctica

Este ejemplo ilustra cómo podría aumentar el volumen en una pierna de un equipo. Imagina que eres un Senior Consultant 3 en el nivel 5 por encima del Consultor que ha obtenido el volumen. Comenzando desde la parte inferior del gráfico, verás cómo el CV asciende y qué sucede por debajo y por encima de ti.

Términos

-  Calificado (pagado)
-  No calificado (no pagado)
-  Inactivo (Rolls Up)



Liderar.

Bono de Igualación (de liderazgo)

Cuando se te paga como Managing Consultant 2 o superior en el mes, puedes recibir un bono de igualación (de liderazgo) en generaciones calificadas. El bono de igualación (de liderazgo) se paga sobre las comisiones por nivel de tus generaciones calificadas.

Cómo funcionan las generaciones

Tu generación 1 es el primer Consultor en cualquier pierna de tu equipo con un pagado como rango de Managing Consultant 1 o superior. La Generación 2 es el siguiente Consultor en esa pierna con un Pagado como rango de Managing Consultant 1 o superior, y así sucesivamente.

A título meramente ilustrativo, si el índice PEG teórico para la UE en el momento en que se calculó este bono fuera de 0,90, el límite máximo por igualdad en moneda local se calcularía así:

- El importe del límite por igualación en USD se multiplica por el índice PEG teórico de la UE.
- Por ejemplo, el límite por igualación para un Consultor Líder 2 sería $1000 \text{ USD} \times 0,90$ (índice PEG teórico para la UE) = €900.

El bono de igualación (de liderazgo) se calcula **mensualmente**.

El bono de igualación (de liderazgo) mensual puede pagar hasta un máximo del 9% del CV global mensual.

Cuando alcanzas el nivel de líder, has demostrado que realmente sabes lo que se necesita para triunfar y tienes las habilidades necesarias para ser mentor y motivar a otros. Sigue formando a tus futuros líderes ayudándoles a crecer, y podrás ganar importantes bonos por crear un equipo fuerte.

GENERACIÓN 1

GENERACIÓN 2

GENERACIÓN 3

GENERACIÓN 4

GENERACIÓN 5

GENERACIÓN 6

GENERATION 7

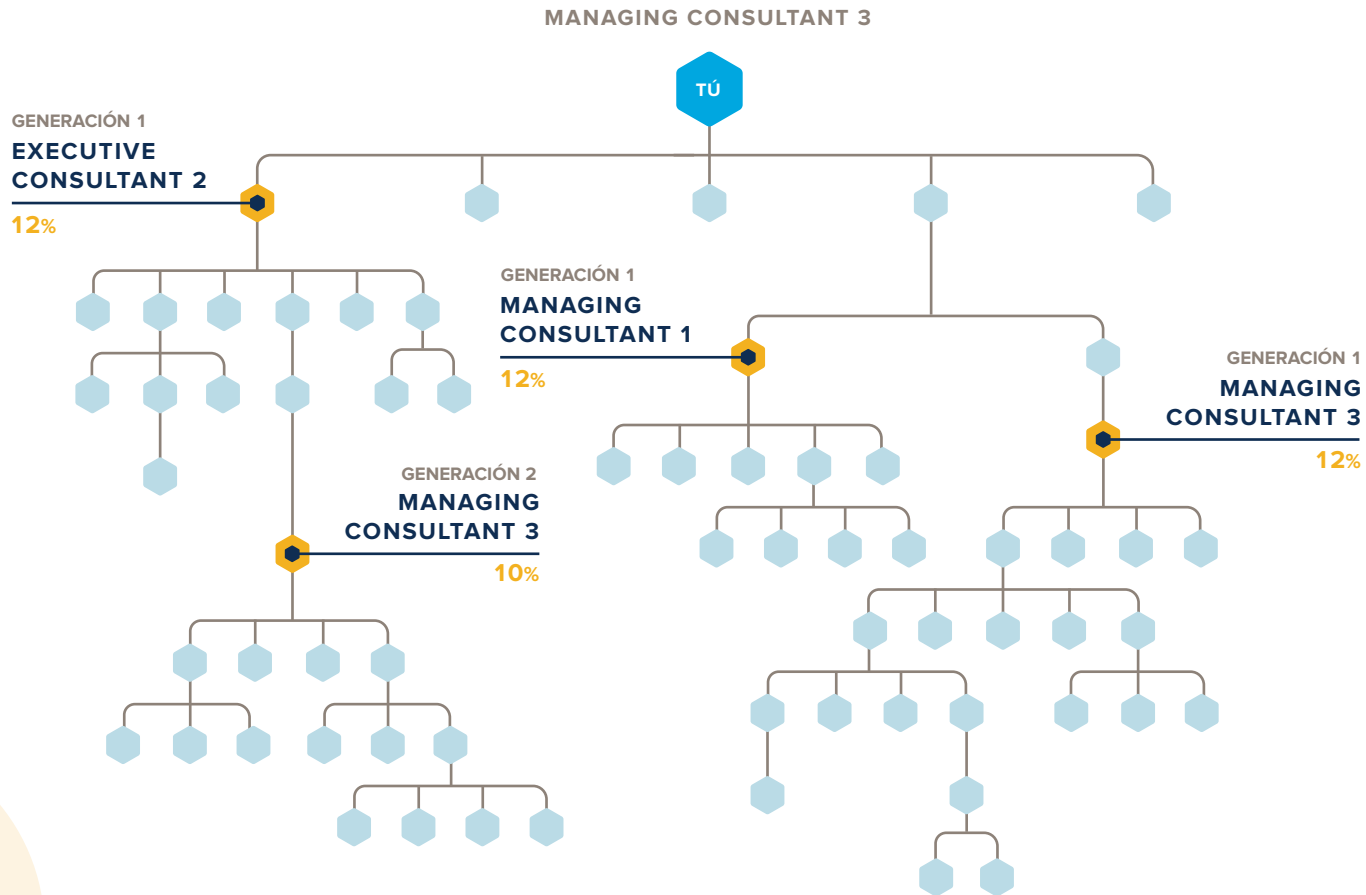
LÍMITE POR IGUALACIÓN

	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
GENERACIÓN 1	7%	12%	15%	20%	20%	20%	20%
GENERACIÓN 2		10%	12%	15%	20%	20%	20%
GENERACIÓN 3			10%	12%	15%	20%	20%
GENERACIÓN 4				10%	12%	15%	20%
GENERACIÓN 5					10%	12%	15%
GENERACIÓN 6						10%	12%
GENERATION 7							12%
LÍMITE POR IGUALACIÓN	\$1000	\$2500	\$5000	\$7500	\$10.000	\$15.000	\$15.000

En la práctica

En este ejemplo, como Managing Consultant 3, ganas un bono de igualdad (de liderazgo) del 12 % para tus Consultores de la generación 1 y una del 10 % para los de la 2.

Las generaciones calificadas se basan en los pagado como rango. Puedes tener múltiples Consultores de generación 1 dentro de una pierna. El bono de igualdad (de liderazgo) se remunera, además de otros bonos y comisiones que ya puedas estar ganando.



Liderar.

Fondo de bonos de liderazgo

Cuando se te paga como Executive Consultant 1 o superior, obtienes participaciones en el fondo de bonos de liderazgo mensual, que representa el 4 % del CV mensual global. Recibirás participaciones en función de tu pagado como rango.

El importe total del fondo se divide a partes iguales entre el número total de participaciones mensuales que ganen los Consultores.

	ACCIONES
EXECUTIVE CONSULTANT 1	1
EXECUTIVE CONSULTANT 2	3
EXECUTIVE CONSULTANT 3	5
EXECUTIVE CONSULTANT 4	10
PRESIDENTIAL CONSULTANT	20

El fondo de bonos de liderazgo se calcula **mensualmente**.



Noticias

1. LifeVantage Netherlands B.V. es una empresa de venta directa/ marketing de red con un plan de compensación de marketing multinivel que ofrece flexibilidad y oportunidades para ganar ingresos adicionales por la venta de productos a Clientes.
2. El objetivo del Plan de Compensación de LifeVantage es pagar bonos y comisiones a los Consultores de LifeVantage por las ventas de los productos de la empresa y de las ventas de productos de los Consultores de LifeVantage en su equipo de marketing personal a Clientes finales.
3. Los productos de LifeVantage no se venden en tiendas minoristas y solo los Consultores con una licencia en regla están autorizados a vender productos de LifeVantage, ya sea directamente de su propio stock o indirectamente a través del carrito de compras de la página web de la compañía en www.lifevantage.com.
4. El contrato de Consultor consiste en el plan de compensación de LifeVantage, la solicitud y contrato de Consultor de LifeVantage, las políticas y procedimientos de LifeVantage, el contrato de oficina virtual de LifeVantage (contrato de Back Office) y la política de privacidad de LifeVantage, y el contrato de uso del sitio web. El contrato de Consultor rige la relación contractual y las obligaciones de cada Consultor de LifeVantage con LifeVantage.
5. Los Consultores de LifeVantage no pueden comprar personalmente por sí mismos ni animar a los Clientes u otros Consultores a comprar más inventario del que cada uno pueda consumir personalmente o vender a sus Clientes personales cada mes. Además, cada Consultor de LifeVantage acepta personalmente que no podrá realizar un nuevo pedido en un mes determinado a menos que el 70 % de los pedidos de los meses anteriores se hayan vendido o consumido para uso personal/familiar.
6. Los ingresos por ventas de los Consultores que se divulgan son ingresos brutos potenciales y no netos de otros gastos comerciales y no representan necesariamente unos ingresos reales, si los hubiera, que el Consultor pueda o vaya a ganar a través del plan de compensación LifeVantage. Los ingresos del Consultor dependerán de su propia diligencia y esfuerzo y de las condiciones del mercado. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o subida de rango.
7. Para el bono de igualación (de liderazgo), si después de aplicar los límites individuales por igualdad el pago mensual de bono de igualación (de liderazgo) supera el 9 % del CV global mensual, todos los ingresos mensuales de bono de igualación (de liderazgo) se ajustarán a la baja en un porcentaje igual para garantizar que el bono de igualación (de liderazgo) mensual no supere el 9 % del CV global mensual.

© 2024 LifeVantage Corporation. All rights reserved. 240905.03



body vitality wellness
soul purpose
mind business Fun
activate energy health
Fun passion soul
ess energy vitality business