

PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS - UNIÓN EUROPEA

Un Distribuidor de LifeVantage puede ganar una compensación de ventas de ocho (8) maneras diferentes.

- **01 GANANCIAS DE LAS VENTAS AL POR MENOR:** La diferencia entre el precio que el Distribuidor paga y el precio que el Cliente minorista paga al Distribuidor
- **02 BONO DE INICIO INTELIGENTE:** Hasta un 25 % sobre el Volumen de Productos (VP, por sus siglas en inglés), después de la conversión a la moneda local; se paga a cualquier Distribuidor calificado cuyos nuevos Clientes y/o Distribuidores de LifeVantage, inscritos personalmente, compren productos.
- **03 BONO DE LANZAMIENTO:** Hasta un 5 % de comisión, que se paga a cualquier Distribuidor calificado (Pro 3 o superior) sobre la base de los paquetes de productos calificados vendidos en línea descendente y del puesto de Patrocinador de línea ascendente del Distribuidor calificado.
- **04 COMISIONES DE UNINIVEL:** Hasta un 43 % del VP, después de la conversión a la moneda local; LifeVantage le paga, sobre cada producto vendido, a los primeros nueve (9) Distribuidores de línea ascendente existentes y calificados.
- **05 BONO DE IGUALACIÓN GENERACIONAL:** Se paga hasta un 10 % de las Comisiones de Uninivel a cualquier Distribuidor calificado (Pro 3 o superior) en las Comisiones de Uninivel a partir de cinco (5) niveles de inscripción de línea descendente sin comprimir.
- **06 FONDO DE BONO ELITE GLOBAL:** LifeVantage paga el 4 % del VP total de las ventas globales a los Distribuidores de rango Elite calificados.
- **07 BONO ÚNICO POR ALCANCE DE RANGO:** Entre \$100,000 y \$500,000 dólares estadounidenses (USD), convertidos a moneda local; se paga en cantidades mensuales parciales a los rangos Pro 10 elegibles.
- **08 CENTROS DE NEGOCIOS MÚLTIPLES:** Los Distribuidores elegibles en los rangos Pro 5 y superiores pueden insertar puestos de Distribuidor personal adicionales dentro de sus organizaciones

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS:

Línea "también conocida como pierna" combinada. Luego de determinar la línea PRINCIPAL necesaria para cualquier rango, el VP de cualquier línea restante se combina para formar la línea combinada. Las compras personales de VP de un Distribuidor y todos los VP de Clientes de línea ascendente se incluyen en la línea combinada. No hay volumen contable máximo en la línea combinada. La línea combinada debe ser al menos el 20 % del VO mínimo requerido por mes para los rangos del Pro 2 al Pro 4 y el Pro 10, y al menos el 10 % del VO mínimo requerido por mes para los rangos del Pro 5 al Pro 9 y el Ejecutivo Pro 10, y al menos el 5 % del VO mínimo requerido por mes para el Presidencial Pro 10.

Comisiones. Las Comisiones por ventas se calculan multiplicando la cantidad de VP por el factor de conversión de moneda de LifeVantage (.90 en la Unión Europea a partir del 1 de marzo del 2020), y luego se multiplica por el bono aplicable. Por ejemplo, 1.000 VP en ventas pagado con un 25 % de comisión sería $1.000 \times ,90$ (factor de conversión de moneda teórico) $\times 25\%$ ($1.000 \times ,90 \times ,25$), lo que equivale a 225 € en comisiones de ventas. LifeVantage revisa y actualiza periódicamente la tasa de conversión de moneda según las condiciones económicas y de mercado.

VC: Volumen Comisionable. El volumen sobre el que se pagan comisiones. El valor numérico que se obtiene cuando el VP se multiplica por cualquier multiplicador del tipo de cambio aplicable y que LifeVantage utiliza para calcular las comisiones.

Bono diario: Las comisiones o los bonos de ventas de LifeVantage, como el Bono de Inicio Inteligente y el Bono de lanzamiento, que se calculan cada día hábil de los EE. UU. y que se pagan diaria o semanalmente a los Distribuidores calificados. Los Bonos diarios pueden desembolsarse tres (3) días hábiles después de la fecha de cálculo del Bono diario a los Distribuidores calificados que hayan alcanzado el rango Pro 3 o superior. Los Distribuidores que no califiquen para el desembolso diario recibirán sus ganancias de Bono diario de forma semanal.

Compresión dinámica. El concepto de comisiones de venta que asegura que todos los VP, sin importar donde se coloquen, buscarán automáticamente al siguiente Distribuidor calificado de línea ascendente hasta que se pague la totalidad de los nueve niveles existentes de Comisiones de Uninivel .

Patrocinador. El Distribuidor de LifeVantage que inscribe a un nuevo Distribuidor o Cliente. El Patrocinador puede patrocinar o colocar al nuevo Distribuidor o Cliente bajo su puesto de Distribuidor o bajo cualquier otro puesto de Distribuidor de línea descendente. La persona debajo de la cual se coloca al nuevo Distribuidor Independiente o Cliente es el "Patrocinador de colocación". El mismo Distribuidor de LifeVantage puede ser tanto el Patrocinador como el Patrocinador de colocación.

Árbol de Patrocinio. La línea de Distribuidores enlazada consecutivamente a través de la inscripción de Distribuidores y no por colocación.

Línea Mayor "también conocida como pierna Mayor" La línea con el VP mayor al final de un mes calendario es línea principal 1, y la línea con el VP más alto que le siga es línea principal 2, etc. Los rangos desde el Pro 2 hasta el Pro 4 requieren una línea principal 1. Los rangos desde el Pro 5 hasta el Pro 10 requieren una línea principal 1 y una línea principal 2. Ejecutivo Pro 10 requiere una línea principal 1, 2 y 3. Presidencial Pro 10 requiere una línea principal 1, 2, 3 y 4.

Requisitos de volumen de línea principal. Cada línea principal tiene un porcentaje de VP contable máximo que puede usarse para la calificación de rango para las comisiones de Uninivel . El VP contable para cualquier línea principal no puede exceder el 80 % del VO total requerido para los rangos desde el Pro 2 hasta el Pro 4. El VP contable para cualquier línea principal no puede exceder el 60 % del VO total requerido para los rangos desde el Pro 5 hasta el Pro 9. El VP contable para cualquier línea principal no puede exceder el 40 % del VO total requerido para los rangos desde el Pro 10 hasta el Presidencial Pro 10.

Línea "también conocida como pierna" Un Distribuidor o Cliente activo que recibe patrocinio y se coloca en la línea frontal o directamente debajo del puesto de Distribuidor o de una organización que se origina desde dicho Distribuidor. Un puesto de línea frontal puede ser inscrito personalmente por el Distribuidor o ser colocado allí por un Distribuidor de línea ascendente. El requisito mínimo de número de líneas para las Comisiones de Uninivel incluye la línea combinada y cualquier línea más grande requerida. Por ejemplo, el requisito de línea mínimo para Pro 5 es tres (3), por lo que un Pro 5 tendrá dos líneas más grandes y la línea combinada para llegar a las tres líneas mínimas requeridas.

VO: Volumen Organizacional. La suma de los VP de todos los productos vendidos y comprados por una organización entera de línea descendente del Distribuidor, que incluye el VP acumulado de cada línea y el VP propio del Distribuidor que deriva de sus ventas a los Clientes y de sus compras personales de VP. VO también puede llamarse Volumen grupal (GV). Cada rango pagado calificado en las Comisiones de Uninivel requiere un monto de VO mínimo mensual para distribuir entre las líneas y en los porcentajes requeridos para dicho rango.

Patrocinador de colocación. El Distribuidor de LifeVantage debajo del cual el Patrocinador coloca un nuevo Cliente o Distribuidor. El Patrocinador también puede ser el Patrocinador de colocación.

VP: Volumen del Producto. El valor numérico atribuido por LifeVantage a cada producto sobre el que se pagan comisiones que un Distribuidor o sus Clientes y Distribuidores inscritos o patrocinados venden y/o compran personalmente para consumo personal y/o para ventas a Clientes minoristas. El Volumen de Productos personales se refiere al VP cuando es el Distribuidor quien compra directamente. Las cantidades de VP se acumulan de las compras personales y de las compras que los Clientes realizan directamente a LifeVantage cuando se trata de Clientes inscritos personalmente por el Distribuidor, independientemente de la colocación.

Ejemplo: 200 VP totales = Compra de 40 VP personal del Distribuidor + 160 Clientes inscritos personalmente (las compras de VP personal del Distribuidor deben equivaler al menos a 40 VP para todas las calificaciones)

Distribuidor calificado. Cualquier puesto de Distribuidor que haya alcanzado al menos 100 o 200 VP, según los requisitos de bonos y/o rango, con al menos 40 VP prVOenientes de las compras personales de VP del Distribuidor.

DEFINICIONES DE ALCANCE DE RANGO

El rango de Distribuidor se alcanza durante un mes calendario cuando el puesto de distribución califica como Distribuidor y se convierte en un Distribuidor calificado por haber acumulado por lo menos 100 VP, compuestos por al menos 40 VP de las compras personales de VP del Distribuidor.

El rango Pro 1 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mensual mínimo de al menos 1.000 VP.

El rango Pro 2 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mínimo mensual de al menos 2.500 con al menos 100 VP en una línea principal, y un VO combinado de otras líneas que forman la línea combinada de al menos 500 VP. No se contará más del 80 % del total de VO de la línea principal para esta calificación de rango.

El rango Pro 3 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mínimo mensual de al menos 5.000 con al menos 100 VP en una línea principal, y un VP combinado de otras líneas que forman la línea combinada de al menos 1.000 VP. No se contará más del 80 % del total de VO de la línea principal para esta calificación de rango.

El rango Premier Pro 4 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mínimo mensual de al menos 10.000 con al menos 200 VP en una línea principal, y un VP combinado de otras líneas que forman la línea combinada de al menos 2.000 VP. No se contará más del 80 % del total de VO de la línea principal para esta calificación de rango.

El rango Premier Pro 5 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mínimo mensual de al menos 20.000 con al menos 200 VP en una línea principal, y un VP combinado de otras líneas que forman la línea combinada de al menos 2.000 VP. No se contará más del 60 % del total de VO de la línea principal para esta calificación de rango.

El rango Premier Pro 6 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mínimo mensual de al menos 50.000 con al menos 200 VP en dos líneas principales, y un VP combinado de otras líneas que forman la línea combinada de al menos 5.000 VP. No se contará más del 60 % del total de VO de la línea principal para esta calificación de rango.

El rango Elite Pro 7 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mínimo mensual de al menos 100.000 con al menos 200 VP en dos líneas principales, y un VP combinado de otras líneas que forman la línea combinada de al menos 10.000 VP. No se contará más del 60 % del total de VO de la línea principal para esta calificación de rango.

El rango Elite Pro 8 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mínimo mensual de al menos 200.000 con al menos 200 VP en dos líneas principales, y un VP combinado de otras líneas que forman la línea combinada de al menos 20.000 VP. No se contará más del 60 % del total de VO de la línea principal para esta calificación de rango.

El rango Elite Pro 9 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor Calificado tiene un VO mínimo mensual de al menos 500.000 con al menos 200 VP en dos líneas principales, y un VP combinado de otras líneas que forman la línea combinada de al menos 50.000 VP. No se contará más del 60 % del total de VO de la línea principal para esta calificación de rango.

El rango Master Pro 10 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mínimo mensual de al menos 1.000.000 con al menos 200 VP en dos (2) líneas principales, y un VP combinado de otras líneas que forman la línea combinada de al menos 200.000 VP. No se contará más del 40 % del total de VO de la línea principal para esta calificación de rango.

El rango Ejecutivo Pro 10 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mínimo mensual de al menos 2.000.000 con al menos 200 VP en tres (3) líneas principales, y un VP combinado de otras líneas que forman la línea combinada de al menos 200.000 VP. No se contará más del 40 % del total de VO de la línea principal para esta calificación de rango.

El rango Presidencial Master Pro 10 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mínimo mensual de al menos 5.000.000 con cuatro (4) líneas principales de al menos 200 VP, y un VP combinado de otras líneas que forman la línea combinada de al menos 250.000 VP. No se contará más del 40 % del total de VO de la línea principal para esta calificación de rango.

_ 01 GANANCIAS DE LAS VENTAS AL POR MENOR

Los Distribuidores de LifeVantage compran los productos LifeVantage y los venden a sus Clientes minoristas para obtener una determinada ganancia minorista. El Distribuidor ganará la cantidad igual a la diferencia entre el precio que el Distribuidor pagó y el precio pagado por el Cliente minorista al Distribuidor que vende el producto.

No se pagan más comisiones ni bonos al Distribuidor por las ventas que el Distribuidor haga a los Clientes minoristas del inventario de productos comprados personalmente por el Distribuidor.

_ 02 BONO DE INICIO INTELIGENTE (Bono diario)

El Bono de Inicio Inteligente es un bono que se le paga a un Distribuidor calificado por los productos adquiridos por los Clientes y Distribuidores que el Distribuidor ha inscrito personalmente, durante el mes calendario de dicha inscripción.

Un Distribuidor calificado con entre 100 y 199 VP durante el periodo de calificación recibirá un Bono de Inicio Inteligente del 20 % sobre el VP de cualquier producto comprado por los Clientes o Distribuidores que el Distribuidor ha inscrito personalmente, dentro del primer mes calendario desde la inscripción.

Un Distribuidor calificado con 200 o más VP durante el periodo de calificación recibirá un Bono de Inicio Inteligente del 25 % sobre el VP de cualquier producto comprado por los Clientes o Distribuidores que el Distribuidor ha inscrito personalmente, dentro del primer mes calendario desde la inscripción.

Los Distribuidores calificados en el Árbol de Patrocinio en los niveles 2, 3 y 4 ganarán entre el 3 % y el 5 % sobre el Cliente o Distribuidor recién inscrito, de la siguiente manera:

Opciones de pago del Bono de Inicio Inteligente: (Bono diario)

Distribuidor calificado	Requisito de VP +200	Requisito de entre 100 y 199 VP
Patrocinador	25% del VP de Clientes o Distribuidores inscritos personalmente	20% del VP de Clientes o Distribuidores inscritos personalmente
Patrocinador de 2.º nivel	5% del VP de Clientes o Distribuidores inscritos personalmente	4% del VP de Clientes o Distribuidores inscritos personalmente
Patrocinador de 3.º nivel	5% del VP de Clientes o Distribuidores inscritos personalmente	3% del VP de Clientes o Distribuidores inscritos personalmente
Patrocinador de 4.º nivel	5% del VP de Clientes o Distribuidores inscritos personalmente	3% del VP de Clientes o Distribuidores inscritos personalmente

- Para recibir la opción del Bono de Inicio Inteligente deseada, cada Distribuidor debe comprar personalmente por 40 VP y lograr las ventas para el requisito de VP.
- EL período de calificación para los montos requeridos de VP para los Bonos Diarios (el bono de Smart Start y el Bono de Lanzamiento) es de 49 días naturales (se miden de acuerdo con el horario actual de Utah) inmediatamente anteriores a la fecha de cálculo (día siguiente hábil en EEUU posterior a la fecha de transacción).
- El pago porcentual del Bono de Inicio Inteligente se limita a los primeros 1.000 VP comprados por cada nuevo Cliente o Distribuidor en su primer mes calendario. Cualquier volumen mayor que 1.000 VP comprado dentro del primer mes calendario del Cliente y/o Distribuidor generará Comisiones de Uninivel .
- Las Comisiones de ventas de inicio inteligente se calculan sobre la base de la cantidad de VP multiplicada por el factor de conversión de moneda aplicable, multiplicado por el porcentaje de la comisión de ventas. Por ejemplo: 1.000 VP X ,90 (factor de conversión de moneda teórico) X 25 % = 225 €.

Página 4 de 11

Las ganancias por ventas del Distribuidor reveladas en este documento son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos de negocios, y no necesariamente representativas de los ingresos reales, si los hubiera, que un Distribuidor puede ganar o que ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage. Las ganancias de un Distribuidor dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo de trabajo y las condiciones del mercado. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de alcance de rango.

- Si un nuevo Distribuidor realiza una compra inicial de 300 VP en ventas en el mes calendario de la inscripción, el porcentaje de comisión aplicable para estos 300 VP se paga a través del BONO DE INICIO INTELIGENTE . Después de la compra inicial, pero dentro del mes calendario de la inscripción, si el mismo Distribuidor compra 1.000 VP adicionales a través de una compra al contado o mediante una compra de paquete calificada, esta segunda venta de línea descendente (compra por parte del nuevo Distribuidor) genera los siguientes pagos a los Distribuidores calificados de línea ascendente: (1) Bono de lanzamiento según la compra del paquete calificado; (2) 700 VP del paquete de 1.000 VP se pagan a través del BONO DE INICIO INTELIGENTE (hasta alcanzar el límite vitalicio de 1.000 VP para el BONO DE INICIO INTELIGENTE de este Distribuidor); y los 300 VP restantes del paquete de 1.000 VP se pagarán como Comisiones de Uninivel .
- Las Comisiones de Uninivel se calculan sobre la base de cada nivel de VP acumulado multiplicado por la tasa de conversión de moneda, luego multiplicado por el porcentaje de comisión de las ventas. Por ejemplo: Si el 1.º nivel tiene 2.500 VP X ,90 (tasa de conversión de moneda teórica) X 2 % = 45 € ; y el 2.º nivel tiene 3.000 VP X ,90 (tasa de conversión de moneda teórica) X 5 % = 135 € , y el 3.º nivel tiene 2.000 VP X ,90 (tasa de conversión de moneda teórica) X 7,9 % = 162 € para un total de Comisiones de Uninivel de 342 € para todos los Distribuidores calificados en los rangos Pro 2 y superiores.

_ 03 BONO DE LANZAMIENTO (Bono diario)

El Bono de lanzamiento está diseñado para recompensar a los Distribuidores (rango Pro 3 o superior) del Árbol de Patrocinio por las ventas de paquetes de productos de línea descendente. El rango pagado* es el rango alcanzado en el mes calendario anterior luego de que se realizan los cálculos de comisiones. El Bono de lanzamiento se paga en paquetes calificados de 250, 500 y 1.000 VP.

- Los nuevos Distribuidores no son elegibles para obtener el Bono de lanzamiento por las ventas generadas en el mes calendario en el que se unieron, ya que aún no han conseguido ningún rango.
- Los Distribuidores pueden comprar paquetes con 250 VP, 500 VP o 1.000 VP. Los Clientes también pueden comprar paquetes de productos con cantidades razonables de productos.
- El paquete comprado puede generar una parte del VP o el VP completo como Bono de Inicio Inteligente , según cuánto VP se haya pagado previamente a través del Bono de Inicio Inteligente en el mes calendario de la inscripción.

Nivel de Árbol de Patrocinio	Rango pagado*	Requisito de VP mínimo	Comisión
Nivel 1	Pro 3 o superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	5% de VP
Nivel 2	Pro 4 o superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	4% de VP
Nivel 3	Pro 5 o superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	3% de VP
Nivel 4	Pro 6 o superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	1% de VP
Nivel 5	Pro 7 o superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	1% de VP
Nivel 6	Pro 8 o superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	1% de VP

*** El Rango pagado tiene en cuenta el Rango pagado de las Comisiones de Uninivel del mes anterior.**

- Las Comisiones se calculan sobre la base de la cantidad de VP multiplicado por la tasa de conversión de moneda, luego multiplicado por el porcentaje de comisión. Por ejemplo, un paquete de 1.000 VP en el nivel 1 se multiplica por la tasa de conversión de moneda teórica de ,90; luego multiplicado por 5 % para llegar a 45 €.

_ 04 COMISIONES DE UNINIVEL (Bono mensual)

Las Comisiones de Uninivel ofrecen a los Distribuidores una oportunidad de obtener ingresos apalancados para ganar en las ventas de productos de Distribuidores y/o Clientes de línea descendente dentro de su organización después del primer mes calendario o después de los primeros 1.000 VP del primer mes calendario de Clientes y Distribuidores de línea descendente. LifeVantage paga Comisiones de Uninivel de hasta el 43 % sobre el VP de cada producto vendido a los primeros nueve (9) Distribuidores calificados de línea ascendente dinámicamente comprimidos (después de la compresión del volumen del Cliente y del Distribuidor no calificado, los primeros nueve (9) Distribuidores calificados actuales reciben las Comisiones de Uninivel aplicables).

- Un Distribuidor puede ganar comisiones sobre las compras/ventas de productos de línea descendente por hasta los primeros nueve (9) niveles dinámicamente comprimidos actuales, según el “Rango pagado” mensual del Distribuidor.
- A medida que aumentan las ventas de productos dentro de la organización del Distribuidor, un Distribuidor calificado puede avanzar de rango y, por lo tanto, calificar para ganar en niveles adicionales de línea descendente dinámicamente comprimidos.
- El VP requerido deriva de la compra personal de un Distribuidor de al menos 40 VP más cualquier pedido de productos del Cliente inscrito personalmente realizado de forma directa a LifeVantage para alcanzar al menos 100 o 200 VP durante el mes calendario.

Comisiones de Uninivel (dinámicamente comprimidas)		Premier			Elite			Master*						
		Distribuidor	PRO 1	PRO 2	PRO 3	PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9	PRO 10	EJECUTIVO	PRESIDENCIAL
PAGO MENSUAL	RANGO PAGADO													
	VP mínimo de ventas mensuales	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
	Compra de VP personal mínima mensual	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
	VO mínimo mensual	0	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
	Cantidad mínima de Líneas	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
	% mínimo contado por Línea(s) alta(s)+		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
	VP mínimo de Línea combinada			500	1.000	2.000	2.000	5.000	10.000	20.000	50.000	200.000	200.000	250.000
	1.º	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	2.º		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	3.º			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
4.º			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
5.º				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
6.º					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
7.º						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
8.º							5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	
9.º								2%	2%	2%	2%	2%	2%	

* Todos los rangos Master deben mantener el Rango pagado durante tres (3) meses consecutivos para que se les reconozca en ese rango Master

+ Ver requisitos de volumen de Línea en las definiciones de Alcance de rango anteriores

- Las Comisiones de Uninivel se calculan sobre la base de cada nivel del VP acumulado multiplicado por la tasa de conversión de moneda, luego multiplicado por el porcentaje de comisión de las ventas. Por ejemplo: Si el 1.º nivel tiene 2.500 VP X ,90 (tasa de conversión de moneda teórica) X 2 % = 45 € ; y el 2.º nivel tiene 3.000 VP X ,90 (tasa de conversión de moneda teórica) X 5 % = 135 € , y el 3.º nivel tiene 2.000 VP X ,90 (tasa de conversión de moneda teórica) X 9 % = 162 € para un total de Comisiones de Uninivel de 342 € para todos los Distribuidores calificados en los rangos Pro 2 y superiores.

Página 6 de 11

Las ganancias por ventas del Distribuidor reveladas en este documento son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos de negocios, y no necesariamente representativas de los ingresos reales, si los hubiera, que un Distribuidor puede ganar o que ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage. Las ganancias de un Distribuidor dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo de trabajo y las condiciones del mercado. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de alcance de rango.

_ 05 BONO DE IGUALACIÓN GENERACIONAL (Bono mensual)

En un mes en el que un Distribuidor califica dentro del rango **Pro 3 o superior**, el Distribuidor puede **obtener un bono de Igualación del 10 % de todas las Comisiones de Uninivel de los Distribuidores inscritos personalmente**. Cada Distribuidor, además, puede **obtener un 5 % adicional** en la 2.º, 3.º, 4.º y 5.º comisión de Uninivel de las generaciones sin comprimir.

Para obtener el Bono de Igualación generacional completo, cada Distribuidor debe asegurarse de lo siguiente:

- Calificar como rango Pro 3 o superior.
- Generar el VP requerido que se deriva de las compras personales de un Distribuidor de al menos 40 VP más cualquier pedido de productos de Clientes inscritos personalmente realizado de forma directa a LifeVantage para alcanzar al menos 200 VP* durante el mes calendario.
- Además, los rangos Pro 3 a Pro 6 deben generar un Volumen de **nuevas ventas de 100 VP**** de nuevos Distribuidores y/o Clientes inscritos personalmente durante cada mes calendario.

* Los Distribuidores calificados con un VP entre 100 y 199 obtendrán la mitad del Bono de Igualación generacional.

** New Un nuevo VP o Volumen de nuevas ventas se refiere al VP generado cada mes por un nuevo Distribuidor y/o Cliente inscrito personalmente durante su primer mes calendario.

El Bono de Igualación generacional correspondiente se paga mensualmente y no está dinámicamente comprimido. Se les paga a las siguientes generaciones:

1.º generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente

2.º generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente que sea inscrito por Distribuidores de su 1.º generación

3.º generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente que sea inscrito por Distribuidores de su 2.º generación

4.º generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente que sea inscrito por Distribuidores de su 3.º generación

5.º generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente que sea inscrito por Distribuidores de su 4.º generación

- Los Bonos de Igualación generacional se calculan determinando el total de las Comisiones de Uninivel pagadas a un Distribuidor de línea descendiente multiplicado por el porcentaje de comisión del Bono de Igualación generacional. Por ejemplo: Si un Distribuidor de 1.º generación ganara 2.000 € de Comisiones de Uninivel, el Distribuidor patrocinador calificado con al menos 200 VP y un rango Pro 3 y superior (con al menos 100 VP en Volumen de Productos nuevas para rangos entre Pro 3 y Pro 6) obtiene un 10 % (2.000 € X 10 %) por un Bono de Igualación generacional de 200 €, y un Distribuidor de 2.º generación con 1.500 € obtenidos de Comisiones de Uninivel genera un 5 % (1.500 € X 5 %) por un Bono de Igualación generacional de 75 € para alcanzar un total de 275 € en Bonos de Igualación generacional.

Página 7 de 11

Las ganancias por ventas del Distribuidor reveladas en este documento son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos de negocios, y no necesariamente representativas de los ingresos reales, si los hubiera, que un Distribuidor puede ganar o que ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage. Las ganancias de un Distribuidor dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo de trabajo y las condiciones del mercado. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de alcance de rango.

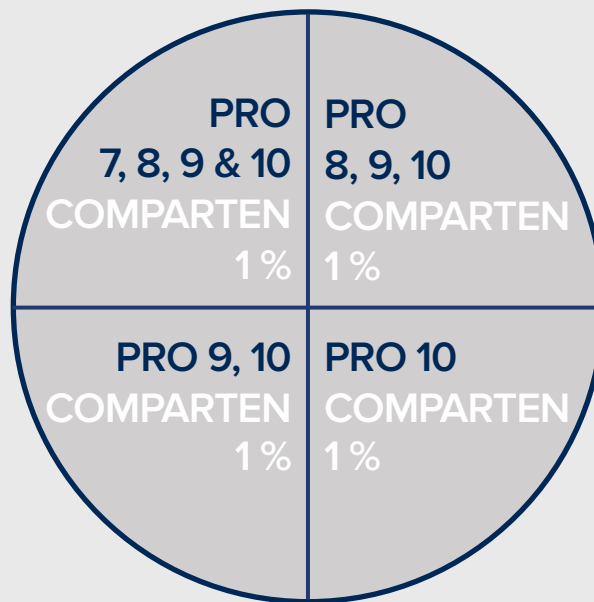
Copyright 2020 LifeVantage Netherlands B.V. • Unión Europea • www.lifevantage.com/es-es/ • 200511.04

GENERACIÓN	% DE IGUALACIÓN DE UNINIVEL
1.º GEN	10%
2.º GEN	5%
3.º GEN	5%
4.º GEN	5%
5.º GEN	5%

_ 06 FONDO DE BONO ELITE GLOBAL (Bono mensual)

Todos los Distribuidores que mantienen su Rango pagado mensual de rango Elite calificado son elegibles para participar del **Fondo de Bono Elite Global**. LifeVantage toma el 4 % de todo el VP global total generado cada mes y lo divide en cuatro partes para el pago al Distribuidor de rango Elite calificado de la siguiente manera:

- El primer uno por ciento (1 %) se compartirá por igual entre los Distribuidores que califican como rangos Elite Pro 7, Elite Pro 8, Elite Pro 9 y Master Pro 10;
 - El segundo uno por ciento (1 %) se compartirá por igual entre los Distribuidores que califican como rangos Elite Pro 8, Elite Pro 9 y Master Pro 10;
 - El tercer uno por ciento (1 %) se compartirá por igual entre los Distribuidores que califican como rangos Elite Pro 9 y Master Pro 10; y
 - El cuarto y último uno por ciento (1 %) se compartirá por igual entre los Distribuidores que califican como rangos Master Pro 10.
- Como ejemplo teórico, si el VP global de un mes es 6.000.000 VP, se multiplica por 4 % para generar \$240,000 USD en el Fondo de bonos globales de rango Elite; que luego se divide por igual en cuatro partes de 1 % de \$60,000 USD cada una. Los \$60,000 USD se dividen entre todos los Distribuidores de rango Elite calificados que obtuvieron una parte de cada uno de los cuatro (4) fondos que se muestran a continuación y que se convirtieron a cualquier moneda local aplicable utilizando la tasa de conversión de moneda de LifeVantage.



_ 07 BONO ÚNICO POR ALCANCE DE RANGO

(pagado a partir del Mes de alcance de rango, que se alcanza luego del tercer mes consecutivo de obtener y mantener las calificaciones requeridas del rango Pro 10, con el bono total pagado en cantidades mensuales durante un periodo de entre 12 y 24 meses)

Cuando un Distribuidor ha alcanzado los requisitos y el Volumen de Productos organizacionales necesarios para alcanzar los rangos de Master Pro 10, Ejecutivo Master Pro 10 y Presidencial Master Pro 10, el Distribuidor calificado es elegible para recibir un Bono único por alcance de rango en cada rango Pro 10 como se muestra a continuación:

Master Pro 10	-	\$100,000 USD⁽¹⁾⁽³⁾
Ejecutivo Master Pro 10	-	\$250,000 USD⁽²⁾⁽³⁾
Presidencial Master Pro 10	-	\$500,000 USD⁽²⁾⁽³⁾

- ⁽¹⁾ Convertidos a moneda local y a pagar en 12 meses - el Distribuidor debe mantener un compromiso activo como Distribuidor de LifeVantage y permanecer al corriente de sus obligaciones con LifeVantage y se le debe reconocer en el escenario en un evento importante.
- ⁽²⁾ Convertidos a moneda local y a pagar en 24 meses - el Distribuidor debe mantener un compromiso activo como Distribuidor de LifeVantage y permanecer al corriente de sus obligaciones con LifeVantage; y se le debe reconocer en el escenario en un evento importante.
- ⁽³⁾ Master Pro 10. Si el Distribuidor ya no califica como Rango pagado Master Pro 10, Ejecutivo Master Pro 10 o Presidencial Master Pro 10 en cualquier mes durante todo el periodo de pago de 12 o 24 meses, no se obtiene ni se debe ningún pago en dicho mes. Un Distribuidor puede calificar para recibir múltiples pagos mensuales de Bono único por alcance de rango si califica para rangos Master Pro superiores durante el periodo de pago de 12 o 24 meses.

_ 08 CENTROS DE NEGOCIOS MÚLTIPLES

Una vez que un Distribuidor ha alcanzado los requisitos y el Volumen de Productos organizacionales para alcanzar el rango Premier Pro 5, el Distribuidor se vuelve elegible para solicitar un puesto de Distribuidor adicional llamado Centro de negocio o Centro de negocio 1 (CN1, por sus siglas en inglés). Los Centros de negocio permiten a los Distribuidores calificados crear Lineas adicionales y/o Volumen de Productos para su organización de línea descendente y obtener bonos adicionales y comisiones superiores a las que obtienen los Distribuidores solo con su propio puesto de Distribuidor primario.

Cada Distribuidor también puede solicitar un segundo Centro de negocio (CN2, por sus siglas en inglés) una vez que el Distribuidor ha alcanzado los requisitos y el Volumen de Productos organizacionales para alcanzar el rango Elite Pro 7, y un tercer Centro de negocio (CN3, por sus siglas en inglés) una vez que el Distribuidor ha alcanzado los requisitos y el Volumen de Productos organizacionales para alcanzar el rango Master Pro 10.

_ 08 CENTROS DE NEGOCIOS MÚLTIPLES (continuado)

Las comisiones y los bonos del Centro se pagan a los dueños de la distribución primaria (original) y dichas comisiones se declaran, según se requiera, con el número de identificación fiscal de la distribución primaria (original).

El Centro de negocio (CN1) de cada Distribuidor calificado Pro 5 debe clasificarse directamente bajo la Distribución primaria (original) del Distribuidor. La colocación del segundo Centro de negocio (CN2) puede colocarse ya sea directamente debajo del puesto primario (original) de Distribuidor Pro 7 o directamente debajo de su 1.º Centro de negocio (CN1). La colocación del 3.º Centro de negocio (CN3) puede estar ya sea directamente debajo de la Distribución primaria (original) del Master Pro 10 o directamente debajo de su 1.º (CN1) o 2.º (CN2) Centro de negocio según las siguientes gráficas:



Beneficios de los Centros de Negocios Múltiples:

- Son elegibles para las Comisiones de Uninivel y las Comisiones de Fondos globales Elite cuando el puesto Centro de negocio cumple todos los requisitos de VP y VO por su cuenta.
- Pueden crear una Línea alta adicional para la organización de línea descendente del Distribuidor.
- Cada Centro de negocio es elegible para los alcances de rango cuando alcanza el Volumen de Productos y el Volumen organizacional requeridos y otros requisitos de rango por mérito propio.
- Los Distribuidores calificados Pro 10 con el VO requerido para el rango Ejecutivo Pro 10 (2.000.000 VO) y/o el rango Presidencial Pro 10 (5.000.000 VO) pueden usar su puesto de Centro de negocio para calificar como Línea alta para alcanzar el número de requisito de Línea mínimo **solo** para avanzar al rango Ejecutivo Master Pro 10 (4 Líneas requeridas) y/o al rango Presidencial Master Pro 10 (5 Líneas requeridas). El VP de la Línea de cualquier Centro de negocio no se puede contar dos veces como VP para cualquier otro Centro de negocio y/o Línea alta o Línea combinada.
- **Los Centros de negocio 1, 2 y 3 no son elegibles para ningún pago o beneficio del Bono de Inicio Inteligente, el Bono de lanzamiento y/o el Bono de Igualación generacional, de los cuales están específicamente excluidos, y solo el puesto de Distribuidor primario (original) es elegible de recibirlos.**
- **El Bono único por alcance de rango se le paga solo una vez al Distribuidor tanto si lo obtiene primero la Distribución primaria (original) como uno de los Centros de negocio elegibles del Distribuidor.**

BONO DE INICIO INTELIGENTE (2)

BONO DIARIO (1)	Distribuidor calificado	Requisito de VP +200 (3)	Requisito de entre 100 y 199 VP (3)
	Patrocinador	25 % del VP de Clientes y Distribuidores inscritos recientemente	20 % del VP de Clientes y Distribuidores inscritos recientemente
	Patrocinador de 2.º nivel	5 % del VP de Clientes y Distribuidores inscritos recientemente	4 % del VP de Clientes y Distribuidores inscritos recientemente
	Patrocinador de 3.º nivel	5 % del VP de Clientes y Distribuidores inscritos recientemente	3 % del VP de Clientes y Distribuidores inscritos recientemente
	Patrocinador de 4.º nivel	5 % del VP de Clientes y Distribuidores inscritos recientemente	3 % del VP de Clientes y Distribuidores inscritos recientemente

BONO DE LANZAMIENTO (BONO DIARIO) (1)

BONO DIARIO (1)	Los Distribuidores calificados con «Rango pagado» (4) Pro 3 o superior son elegibles para recibir un Bono de lanzamiento sobre la base de las compras de paquetes de productos que generan la comisión cotizada en el Árbol del Patrocinador.			
	Inscripción en línea ascendente	Rango pagado (4)	Requisito mínimo de VP (3)	Comisión
	Nivel 1	Pro 3 y superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	5% de VP
	Nivel 2	Pro 4 y superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	4% de VP
	Nivel 3	Pro 5 y superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	3% de VP
	Nivel 4	Pro 6 y superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	1% de VP
	Nivel 5	Pro 7 y superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	1% de VP
Nivel 6	Pro 8 y superior	200 VP (mínimo de compra personal de 40)	1% de VP	

COMISIONES DE UNINIVEL (dinámicamente comprimidas)

RANGO PAGADO (4)	PREMIER					ELITE					MASTER		
	Distribuidor	Pro 1	Pro 2	Pro 3	Pro 4	Pro 5	Pro 6	Pro 7	Pro 8	Pro 9	Pro 10	Ejecutivo	Presidencial
VP mínimo de ventas mensuales (3)	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Compra de VP personal mínimamensual (3)	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
VO mínimo mensual	0	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
Cantidad mínima de Líneas	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
% mínimo contado por Línea(s) alta(s)		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
VP mínimo de Línea combinada (5)			500	1.000	2.000	2.000	5.000	10.000	20.000	50.000	200.000	200.000	250.000
PAGO MENSUAL PORCENTAJE DE PAGO POR NIVEL	1.º	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
	2.º		5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	3.º			9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
	4.º			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	5.º				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	6.º					5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	7.º						5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	8.º							5%	5%	5%	5%	5%	5%
	9.º								2%	2%	2%	2%	2%

BONO DE IGUALACIÓN GENERACIONAL (HASTA 30%) (3) (6)

USTED (Patrocinador) Pro 3 +

Gen 1 usted obtiene 10%

Gen 2 usted obtiene 5%

Gen 3 usted obtiene 5%

Gen 4 usted obtiene 5%

Gen 5 usted obtiene 5%

BONO POR ALCANCE DE RANGO \$100,000 USD through \$500,000 USD a pagar en moneda local cuando se alcanzan los rangos Master Pro.

4% FONDO ELITE 4% del total de VP de ventas sujeto a comisiones que se pagan a rangos desde Pro 7 calificados hasta Distribuidores Master.

*VP = Volumen de Productos. Las Comisiones se calculan multiplicando la cantidad de VP por la tarifa de conversión de la moneda local actual de LifeVantage (90 en la Unión Europea a partir de marzo del 2020), y luego se multiplica por el porcentaje de la comisión o del bono aplicable. Como ejemplo teórico, 1.000 VP en ventas multiplicado por .90 (tarifa de conversión de moneda local actual de marzo del 2020), multiplicado por el 25% de un bono = 225 €

(1) La descripción detallada de todos los bonos que forman parte del Plan de compensación de ventas de LifeVantage se encuentra en el siguiente enlace: www.lifevantage.com/legal/es-es/sales-and-compensation-plan.

(2) Recibe hasta el 25% de un producto vendido a nuevos Clientes y Distribuidores inscritos personalmente en el Bono de Inicio Inteligente en el primer mes calendario de nuevos Distribuidores y Clientes, hasta 1.000 VP. Se pueden aplicar límites de compra para el Cliente.

(3) Al menos 40 VP deben prVOenir de compra personal de producto, mientras que el VP restante prVOenirá de las comparas realizadas por los Clientes inscritos personalmente durante el periodo de calificación, que es de 49 días naturales (se miden de acuerdo con el horario actual de Utah) inmediatamente anteriores a la fecha de cálculo (día siguiente hábil en EEUU posterior a la fecha de transacción).

(4) El RANGO PAGADO se define como el rango alcanzado en el periodo de Comisiones mensuales de Uninivel cerradas recientemente y de forma completa.

(5) El requisito de VP para cada rango debe venir de la Línea combinada.

(6) El rango Pro 3 calificado por completo y superior, con al menos 200 VP obtiene hasta un 10% de Comisiones de Uninivel a pagar en sus primeras 5 generaciones de Distribuidores inscritos personalmente. Los rangos desde Pro 3 a Pro 6 también deben tener al menos 100 VP en Volumen de Productos nuevos por mes. Si el VP es entre 100 y 199, el Pro 3 calificado y superior obtendrá solo la mitad del Bono de Igualación generacional.

Las ganancias por ventas del Distribuidor reveladas son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos de negocios, y no necesariamente representativas de los ingresos reales, si los hubiera, que un Distribuidor puede obtener o que obtendrá a través del Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage. Las ganancias de un Distribuidor dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo de trabajo y las condiciones del mercado. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de alcance de rango.

