

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)				PREMIER			ELITE			MASTER			
RANGO PAGADO ⁽⁴⁾	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%

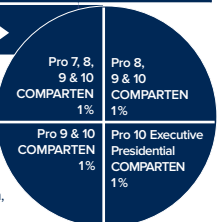
Gen 4 usted obtiene 5%

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 período 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 período 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 nuevas 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.

