

PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS - MÉXICO

Un distribuidor de LifeVantage puede ganar una compensación de ventas en ocho (8) formas diferentes.

- **01 GANANCIAS DE VENTAS MINORISTAS:** La diferencia entre el precio pagado por el distribuidor y el precio pagado al distribuidor por su cliente minorista.
- **02 BONO DE INICIO INTELIGENTE:** Se paga hasta el 25 % del volumen de producto (VP), después de la conversión a la moneda local, a cualquier distribuidor calificado cuyos nuevos clientes o distribuidores de LifeVantage inscritos personalmente compren productos.
- **03 BONO DE LANZAMIENTO:** Hasta un 5 % de comisión pagada a cualquier distribuidor calificado (Pro 3 o superior) según los paquetes de productos calificados vendidos en línea descendente y en la posición de inscrito de línea ascendente del distribuidor calificado.
- **04 BONO UNINIVEL:** LifeVantage paga hasta el 43 % del VP, después de la conversión a moneda local por cada producto vendido a los primeros nueve (9) distribuidores de línea ascendente calificados y existentes.
- **05 BONO DE IGUALACIÓN GENERACIONAL:** Se paga hasta un 10 % en Bono Uninivel a cualquier distribuidor calificado (Pro 3 o superior) en Bono Uninivel de cinco (5) niveles de inscripción de línea descendente sin comprimir.
- **06 FONDO DE BONO ELITE GLOBAL:** 4% LifeVantage paga mensualmente el 4 % del VP total de las ventas globales a distribuidores Elite calificados.
- **07 BONO ÚNICO POR ALCANCE DE RANGO:** \$100,000 USD a \$500,000 USD, convertido 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 4 y superiores pueden insertar posiciones adicionales de distribuidores personales dentro de sus organizaciones.

DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

Pierna Combinada. Después de determinar las Piernas Mayores requeridas para cualquier rango, el VP de la(s) Pierna(s) restante(s) se combina para formar la Pierna combinada. Las compras de Volumen de Producto personal de un Distribuidor y todos los otros VP de clientes de primera línea están incluidos dentro de la Pierna Combinada. No hay un volumen máximo contable en la Pierna Combinada. La Pierna Combinada debe ser al menos el 20 % del mínimo mensual requerido por el Volumen Organizacional (VO) para los rangos Pro 2 a Pro 4 y Pro 10; al menos el 10 % del VO mínimo mensual requerido para los rangos Pro 5 a Pro 9 y Pro 10 Ejecutivo; y al menos el 5 % del VO mínimo mensual requerido para Presidencial Pro 10.

Bonos. Los Bonos de ventas se calculan tomando el monto de las ventas de VP multiplicado por el factor de conversión de divisas LifeVantage (20 en México a partir del 1 de noviembre de 2021) y luego multiplicado por el bono aplicable. Por ejemplo, 1,000 VP en ventas pagadas con un Bono del 25 % serían $1,000 \times 20$ (factor de conversión de moneda teórico) $\times 25\%$ ($1,000 \times 20 \times 0.25$) lo que equivale a \$5,000 pesos mexicanos del Bono de ventas. LifeVantage revisa y actualiza periódicamente la tasa de conversión de divisas en función de las condiciones económicas y de mercado.

VC: Volumen Comisionable. El valor numérico obtenido cuando el VP se multiplica por cualquier multiplicador de tasa de cambio aplicable y lo utiliza LifeVantage para calcular los Bonos.

Cálculo Diario. Los Bonos de ventas de LifeVantage, tales como el bono de inicio inteligente y el bono de lanzamiento, que se calculan cada día hábil en los EE. UU. y se pagan diariamente o semanalmente a los distribuidores calificados en mercados elegibles. Los bonos diarios se pueden desembolsar tres (3) días hábiles después de la fecha de cálculo del bono diario a los distribuidores calificados que hayan alcanzado el rango de Pro 3 o superior. Los distribuidores que no estén calificados para el cálculo diario recibirán sus ganancias de bonificación semanalmente. Para mercados no elegibles el pago de estos bonos será semanalmente.

Compresión Dinámica. El concepto de Bonos de ventas que garantiza todas las ventas de VP, sin importar dónde se ubique, buscará automáticamente el siguiente distribuidor de línea ascendente calificado, hasta que se paguen los nueve niveles existentes de Bono Uninivel.

Patrocinador. El distribuidor de LifeVantage que inscribe a un nuevo distribuidor o cliente. El distribuidor puede patrocinar o colocar al nuevo distribuidor o cliente en su posición de distribuidor o en cualquier otra posición de distribuidor de línea descendente. La posición bajo la cual se ubica al nuevo distribuidor o cliente es el "patrocinador de colocación". El mismo distribuidor de LifeVantage puede ser el patrocinador y el patrocinador de colocación.

Árbol de Patrocinio. The La línea de distribuidores vinculados consecutivamente a través de la inscripción de distribuidores y no por colocación.

Pierna Mayor "también conocida como Línea Mayor" La pierna con más VP al final de cualquier mes calendario es la pierna mayor 1 y la pierna con el siguiente VP más alta es el segunda pierna mayor 2, etc. Los rangos Pro 2 a Pro 4 requieren de una pierna mayor 1. Los rangos Pro 5 a Pro 10 requieren de una pierna mayor 1 y la segunda pierna mayor 2. Ejecutivo Pro 10 requiere de una pierna mayor 1, 2 y 3. Presidencial Pro 10 requiere de una pierna mayor 1, 2, 3 y 4.

Requisito de Volumen de la Pierna Mayor. Cada pierna mayor tiene un porcentaje contable máximo de VP que se puede usar para calificar para el Bono de Uninivel. El VP contable de cualquier pierna mayor no puede exceder el 80 % del VO total requerido para los rangos Pro 2 a Pro 4. El VP contable de cualquier pierna mayor no puede exceder el 60 % del VO total requerido para los rangos Pro 5 a Pro 9. El VP contable de cualquier pierna mayor no puede exceder el 40 % del VO total requerido para los rangos Pro 10 a Presidencial Pro 10.

Pierna "también conocida como Línea". Un distribuidor o cliente activo que está patrocinado y colocado en primera línea o directamente debajo de la posición del distribuidor o una organización que se origina en dicho distribuidor. Un puesto de primera línea puede ser asignado personalmente por el distribuidor o colocado allí por un distribuidor de línea ascendente. El requisito mínimo de número de piernas para Bono Uninivel incluye la pierna combinada y cualquier pierna mayor requerida. Por ejemplo, el requisito mínimo de piernas para Pro 5 es tres (3), por lo que un Pro 5 tendrá dos piernas mayores y una pierna combinada para igualar las tres piernas mínimas requeridas.

VO: Volumen Organizacional. La suma del VP de todos los productos vendidos y comprados por toda la organización de línea descendente de un distribuidor, que incluye el VP acumulativo de cada pierna y el propio VP del distribuidor derivado de sus ventas a clientes y sus propias compras personales de volumen de producto. El VO también se puede llamar volumen de grupo (VG). Cada rango pagado calificado en el Bono Uninivel requiere una cantidad mínima mensual de VO que se distribuirá en las piernas y en los porcentajes requeridos para dicho rango.

Patrocinador de Colocación. El distribuidor de LifeVantage bajo el 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 en cada producto comisionable vendido o comprado personalmente por un distribuidor o sus clientes y distribuidores inscritos o patrocinados para consumo personal o ventas a clientes minoristas. El volumen del producto personal se refiere al VP cuando lo compra directamente el distribuidor. Los montos de VP se acumulan de las compras personales y de las compras del cliente directamente a LifeVantage de los clientes que el distribuidor inscribe personalmente, independientemente de la colocación.

Ejemplo: VP total 200 = Compra de VP personal del distribuidor 40 + clientes inscritos personalmente 160
(Las compras de VP personal del distribuidor deben ser iguales al menos a 40 VP para todas las calificaciones)

Distribuidor Calificado. Cualquier puesto de distribuidor que haya logrado al menos 100 o 200 VP, dependiendo de los requisitos de bonos o rango, con al menos 40 VP provenientes de las compras personales de volumen de producto del distribuidor.

Página 2 de 11

Las ganancias por ventas del Distribuidor declaradas son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativas del ingreso real, si lo tuviera, que un Distribuidor puede ganar o 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 éxito de ingresos o rango. Consulte el Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage para conocer información detallada de ganancias por rango.

DEFINICIONES DE ALCANCE DE RANGO

El rango de distribuidor se logra durante un mes calendario cuando el puesto de distribuidor autorizado califica como distribuidor, convirtiéndose en un distribuidor calificado al acumular al menos 100 VP y estar compuesto por al menos 40 VP de las compras personales de VP del distribuidor.

El rango Pro 1 se logra 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 mensual mínimo de al menos 2,500 en ventas de productos con al menos 100 VP en una (1) Pierna Mayor y VP combinado de cualesquiera otras piernas que formen la Pierna Combinada de al menos 500 VP. No se contará más del 80 % del VO total del VP en la Pierna Mayor para esta calificación de rango.

El rango Pro 3 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mensual mínimo de al menos 5,000 en ventas de productos con al menos 100 VP en una (1) Pierna Mayor y VP combinados de cualesquiera otras piernas que formen la Pierna Combinada de al menos 1,000 VP. No se contará más del 80 % del VO total del VP en la Pierna Mayor para esta calificación de rango.

El rango Premier Pro 4 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor Calificado tiene un VO mensual mínimo de al menos 10,000 en ventas de productos con al menos 200 VP en una (1) Pierna Mayor y VP combinados de cualesquiera otras piernas que formen la Pierna Combinada de al menos 2,000 VP. No se contará más del 80 % del VO total del VP en la Pierna Mayor para esta calificación de rango.

El rango Premier Pro 5 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor Calificado tiene un VO mensual mínimo de al menos 20,000 en ventas de productos con al menos 200 VP en dos (2) Piernas Mayores y VP combinados de cualesquiera otras piernas que formen la Pierna Combinada de al menos 2,000 VP. No se contará más del 60 % del VO total del VP en cualquier Pierna Mayor para esta calificación de rango.

El rango Premier Pro 6 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor Calificado tiene un VO mensual mínimo de por lo menos 50,000 en ventas de productos con al menos 200 VP en dos (2) Piernas Mayores y VP combinados de cualesquiera otras piernas que formen la Pierna Combinada de al menos 5,000 VP. No se contará más del 60 % del VO total del VP en cualquier Pierna Mayor para esta calificación de rango.

El rango Elite Pro 7 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mensual mínimo de al menos 100,000 en ventas de productos con al menos 200 VP en dos (2) Piernas Mayores y VP combinados de cualesquiera otras piernas que formen la Pierna Combinada de al menos 10,000 VP. No se contará más del 60 % del VO total del VP en cualquier Pierna Mayor para esta calificación de rango.

El rango Elite Pro 8 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor Calificado tiene un VO mensual mínimo de al menos 200,000 en ventas de productos con al menos 200 VP en dos (2) Piernas Mayores y VP combinado de cualesquiera otras piernas que formen la Pierna Combinada de al menos 20,000 VP. No se contará más del 60 % del VO total del VP en cualquier Pierna Mayor para esta calificación de rango.

El rango Elite Pro 9 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor Calificado tiene un VO mensual mínimo de al menos 500,000 en ventas de productos con al menos 200 VP en dos (2) Piernas Mayores y VP combinado de cualesquiera otras piernas que formen la Pierna combinada de al menos 50,000 VP. No se contará más del 60 % del VO total del VP en cualquier Pierna Mayor para esta calificación de rango.

El rango Master Pro 10 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor calificado tiene un VO mensual mínimo de al menos 1,000,000 en ventas de productos con al menos 200 VP en dos (2) Piernas Mayores y VP combinado de cualesquiera otras ramas que formen la Pierna combinada de al menos 200,000 VP. No se contará más del 40 % del VO total del VP en cualquier Pierna Mayor para esta calificación de rango.

El rango Ejecutivo Master Pro 10 se alcanza durante un mes calendario cuando un Distribuidor Calificado tiene un VO mensual mínimo de al menos 2,000,000 en ventas de productos con tres (3) Piernas Mayores de al menos 200 VP y el VP combinado de cualesquiera otras ramas que formen la Pierna combinada de al menos 200,000 VP. No se contará más del 40 % del VO total del VP en cualquier Pierna Mayor para esta calificación de rango.

El rango Presidencial Master Pro 10 se logra durante un mes calendario cuando un Distribuidor Calificado tiene un VO mensual mínimo de al menos 5,000,000 en ventas de productos con cuatro (4) Piernas Mayores de al menos 200 VP y el VP combinado de cualesquiera otras piernas que formen la Pierna Combinada de al menos 250,000 VP. No se contará más del 40 % del VO total del VP en cualquier Pierna Mayor para esta calificación de rango.

_ 01 GANANCIAS DE LAS VENTAS AL POR MENOR

Los distribuidores de LifeVantage compran productos de LifeVantage y los venden a sus clientes minoristas para obtener una ganancia minorista elegida. El distribuidor ganará una cantidad igual a la diferencia entre el precio que pagó el distribuidor y el precio que el cliente minorista pagó al distribuidor vendedor.

No se pagan más bonos al distribuidor por las ventas que el distribuidor realiza a clientes minoristas del inventario de productos adquiridos personalmente por el distribuidor.

_ 02 BONO DE INICIO INTELIGENTE (Bono de Cálculo Diario)

El bono de inicio inteligente es un bono pagado a un distribuidor calificado en productos comprados por los clientes y distribuidores inscritos personalmente por el distribuidor durante su mes calendario de registro.

Un distribuidor calificado con 100-199 VP durante el período de calificación recibirá un bono de inicio inteligente del 20 % sobre cualquier producto VP comprado por clientes o distribuidores inscritos personalmente dentro de su primer mes calendario.

Un distribuidor calificado con 200 o más VP durante el período de calificación recibirá un bono de inicio inteligente del 25 % sobre cualquier producto VP comprado por clientes o distribuidores inscritos personalmente dentro de su primer mes calendario.

Los Distribuidores calificados en línea ascendente en el Arbol de patrocinio en los niveles 2, 3 y 4 ganarán del 3 % al 5 % en el cliente o distribuidor recién inscrito de la siguiente manera:

Opciones de pago del bono de inicio inteligente: (Bono De Cálculo Diario)

Distribuidor calificado	Requisito de más de 200 VP	Requisito de 100-199 VP
Patrocinador	25 % de VP de clientes y distribuidores inscritos personalmente	20 % de VP de inscritos personalmente Nuevos clientes y distribuidores
Patrocinador de 2.º nivel	5% de VP de nuevos inscritos Clientes y distribuidores	4 % de VP de recién inscritos Nuevos clientes y distribuidores
Patrocinador de 3.º nivel	5% de VP de nuevos inscritos Clientes y distribuidores	3 % de VP de recién inscritos Nuevos clientes y distribuidores
Patrocinador de 4.º nivel	5% de VP de nuevos inscritos Clientes y distribuidores	3 % de VP de recién inscritos Nuevos clientes y distribuidores

- Cada distribuidor debe comprar personalmente 40 VP y lograr ventas para el requisito de VP para recibir la opción del bono de inicio inteligente deseada.
- El período de calificación para los montos de venta de VP requeridos para los Bonos de Cálculo Diario (Bono de Smart Start y 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 porcentaje de pago 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 superior a 1,000 VP comprado dentro del primer mes calendario de un cliente o distribuidor generará Bono Uninivel.
- Los Bonos de ventas de inicio inteligente se calculan por 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 20 (factor de conversión de moneda teórico) X 25 % = \$5,000 pesos mexicanos.

Página 4 de 11

Las ganancias por ventas del Distribuidor declaradas son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativas del ingreso real, si lo tuviera, que un Distribuidor puede ganar o 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 éxito de ingresos o rango. Consulte el Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage para conocer información detallada de ganancias por rango.

- Si un nuevo distribuidor realiza una compra inicial de 300 VP en ventas en el mes calendario de registro, 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 registro, el mismo distribuidor compra 1,000 VP adicionales a través de una compra al contado o mediante una compra de paquete calificado, esta segunda venta de línea descendente (compra por parte del nuevo distribuidor) genera los siguientes pagos a distribuidores de línea ascendente: (1) Bono de lanzamiento basado en la compra del paquete calificado; (2) 700 VP del paquete de 1,000 VP se pagan a través del bono de inicio inteligente (alcanzando el límite de vida útil de 1,000 VP para el bono de inicio inteligente para este distribuidor); y los 300 VP restantes del paquete de 1,000 VP se pagarán como comisión Uninivel.
- El bono de inicio inteligente se paga en función del Árbol del patrocinador. El bono de inicio inteligente no se comprime; por lo tanto, solo los primeros cuatro niveles de los distribuidores de patrocinio, si el bono aplica, recibirán el bono de inicio inteligente.

03 BONO DE LANZAMIENTO (Bono De Cálculo Diario)

El bono de lanzamiento está diseñado para recompensar a los distribuidores (rango Pro 3 o superior) a través del Árbol del Patrocinador en las ventas de paquetes de productos de línea descendente. El rango pagado* es el rango alcanzado en el mes calendario anterior después de hacer los cálculos de los Bonos. El bono de lanzamiento se paga en paquetes elegibles de 250, 500 y 1,000 VP.

- Los nuevos distribuidores no son elegibles para el bono de lanzamiento por las ventas generadas en el mes calendario al que se unieron, ya que aún no han ganado 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 o todo el VP como el bono de inicio inteligente, dependiendo de cuánto VP se pagó previamente a través del bono de inicio inteligente en el mes calendario de registro.

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

*El rango pagado se basa en la clasificación pagada de los Bonos de Uninivel del mes anterior.

- Los Bonos se calculan por la cantidad de VP multiplicada por la tasa de conversión de moneda y luego multiplicada por el porcentaje de la comisión. Por ejemplo, un paquete de 1,000 VP en el nivel 1 se multiplica por la tasa de conversión teórica de 20; luego se multiplica por 5 % para igualar a \$1,000 pesos mexicanos.

04 BONO UNINIVEL (Bono mensual)

El Bono Uninivel ofrece a los distribuidores una oportunidad de ingresos apalancados para ganar en las ventas de productos del cliente o distribuidor 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 Bono Uninivel hasta un 43 % sobre el VP de cada producto vendido, a los primeros nueve (9) distribuidores calificados de línea ascendente comprimidos dinámicamente (después de la compresión del volumen de cliente y distribuidor no calificado, los primeros nueve (9) distribuidores calificados existentes reciben las BONO UNINIVEL aplicables).

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

BONO UNINIVEL (comprimido dinámicamente)		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
PAGADO MENSUALMENTE	RANGO PAGADO													
	VP de ventas mensuales mínimas	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
	Compra mínima mensual de VP personal	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
	VO mensual mínimo	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
	Número mínimo de piernas	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5
	Porcentaje máximo contado por Piernas Fuerte(s) +		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
	VP mínimo de Pierna(s) Combinadas			500	1,000	2,000	2,000	5,000	10,000	20,000	50,000	200,000	200,000	250,000
	PORCENTAJE PAGADO 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%	2%

* Todos los rangos Master deben mantener el rango pagado durante tres (3) meses consecutivos para ser reconocidos en ese rango Master

+ Ver los requisitos de volumen de la pierna en las definiciones de Alcance de Rango anteriores.

- Los Bonos Uninivel se calculan tomando cada nivel de VP acumulado multiplicado por la tasa de conversión de moneda, luego se multiplica por el porcentaje de la comisión de ventas. Por ejemplo: Si el 1.º nivel tiene 2,500 VP X 20 (tasa de conversión de moneda teórica) X 2 % = \$1,000 pesos mexicanos; y el 2.º nivel tiene 3,000 VP X 20 (tasa de conversión teórica de moneda) X 5 % = \$3,000 pesos mexicanos y el 3.º nivel tiene 2,000 VP X 20 (tasa de conversión teórica de moneda) X 9 % = \$3,600 pesos mexicanos para un total de Bono Uninivel de \$7,600 pesos mexicanos para todos distribuidores calificados en Pro 2 y rangos superiores.

Página 6 de 11

Las ganancias por ventas del Distribuidor declaradas son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativas del ingreso real, si lo tuviera, que un Distribuidor puede ganar o 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 éxito de ingresos o rango. Consulte el Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage para conocer información detallada de ganancias por rango.

05 BONO DE IGUALACIÓN GENERACIONAL (Bono mensual)

En un mes cuando un distribuidor califica como un **rango Pro 3 o superior**, el distribuidor puede ganar una **coincidencia del 10 % de todos los Bonos Uninivel de de todos los distribuidores inscritos personalmente**. Cada distribuidor también puede **ganar un 5 % adicional** en los Bonos de la 2.^a, 3.^a, 4.^a y 5.^a generación no comprimida de Uninivel.

Para ganar el bono de igualación generacional cada distribuidor debe:

- Calificar como un rango Pro 3 o superior.
- Generar el VP requerido que se deriva de la compra personal de un distribuidor de al menos 40 VP más cualquier pedido de producto del cliente inscrito personalmente que se haga directamente a LifeVantage y que equivalga a mínimo de 200 VP* durante el mes calendario.
- Además, los rangos Pro 3 a Pro 6, deben también generar 100 VP en nuevo volumen de ventas** de nuevos distribuidores personalmente inscritos o de los clientes durante cada mes calendario.

* Los distribuidores calificados con VP entre 100 VP y 199 VP ganarán la mitad del bono de igualación generacional.

** Nuevo VP o nuevo volumen de ventas significa el VP generado cada mes por nuevos distribuidores o clientes inscritos personalmente en su primer mes calendario.

El bono de igualación generacional correspondiente se paga mensualmente y no se comprime dinámicamente. Se paga en las siguientes generaciones:

1ª Generación: cualquier distribuidor personalmente inscrito

2ª Generación: cualquier distribuidor inscrito personalmente que sea inscrito por tus distribuidores de 1.ª Generación.

3ª Generación: cualquier distribuidor inscrito personalmente que sea inscrito por tus distribuidores de 2.ª Generación.

4ª Generación: cualquier distribuidor inscrito personalmente que sea inscrito por tus distribuidores de 3.ª Generación.

5ª Generación: cualquier distribuidor inscrito personalmente que sea inscrito por tus distribuidores de 4.ª Generación.

- Los bonos de igualación generacional se calculan determinando el total de Bono Uninivel pagadas a un distribuidor de línea descendente que luego se multiplica por el porcentaje de comisión del bono de igualación generacional. Por ejemplo: Si un distribuidor de 1.ª generación ganó \$2,000 pesos mexicanos en Bono Uninivel, el distribuidor inscrito calificado con al menos 200 VP y rango Pro 3 y superior (con al menos 100 VP en el nuevo volumen de ventas para los rangos Pro 3 a Pro 6) gana 10 % (\$2,000 pesos mexicanos X 10 %) por \$200 pesos mexicanos de bono de igualación generacional y en un distribuidor de 2.ª generación con \$1,500 pesos mexicanos ganó en Bono Uninivel genera 5 % (\$1,500 pesos mexicanos X 5 %) para \$75 pesos mexicanos de bono de igualación generacional para un total de \$275 pesos mexicanos en bono de igualación generacional.

Página 7 de 11

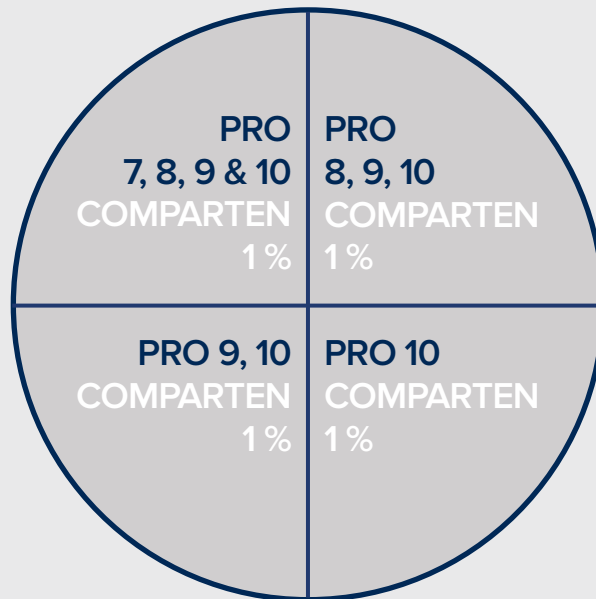
Las ganancias por ventas del Distribuidor declaradas son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativas del ingreso real, si lo tuviera, que un Distribuidor puede ganar o ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage. Las ganancias de un Distribuidor dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo de trabajo y las condiciones del mercado. LifeVantage no garantiza ningún éxito de ingresos o rango. Consulte el Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage para conocer información detallada de ganancias por rango.

GENERACIÓN	% 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 (Bonificación mensual)

Todos los distribuidores que mantienen su rango pagado mensual de nivel Elite calificado son elegibles para participar en el Fondo de Bono Elite Global. LifeVantage toma el 4 % de todo el VP global total generado cada mes y lo divide en cuatro porciones para el pago a los distribuidores calificados de nivel Elite de la siguiente manera:

- La primera porción del uno por ciento (1 %) será compartida por igual por los distribuidores que califican como Elite Pro 7, Elite Pro 8, Elite Pro 9 y los rangos Master Pro 10.
- El segundo uno por ciento (1 %) será compartido equitativamente por los distribuidores que califican como rangos Elite Pro 8, Elite Pro 9 y Master Pro 10.
- El tercer uno por ciento (1 %) será compartido equitativamente por los distribuidores que califican como Elite Pro 9 y los rangos Master Pro 10.
- El cuarto y último uno por ciento (1 %) será compartido equitativamente por los distribuidores que califican en los rangos Master Pro 10.
- Un 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 bono de Elite Global; que luego se divide por igual en cuatro porciones del 1 % de \$60,000 USD cada una. Los \$60,000 USD se dividen entre todos los distribuidores Elite calificados que obtuvieron una parte de cada uno de los cuatro (4) grupos que se muestran a continuación y 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 del Alcance, que se logra en el tercer mes consecutivo de obtención y mantenimiento de las calificaciones requeridas de rango Pro 10, y el bono total se paga en cantidades mensuales durante un período de 12 o 24 meses).

Cuando un distribuidor ha alcanzado los requisitos y el volumen de ventas 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 de la siguiente manera:

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⁾ Convertido a moneda local y pagado durante 12 meses: el distribuidor debe permanecer activamente comprometido como un distribuidor de LifeVantage y mantenerse al día con LifeVantage y ser reconocido en el escenario en un evento importante.
- ⁽²⁾ Convertido a moneda local y pagado durante 24 meses: el distribuidor debe permanecer activamente comprometido como un distribuidor de LifeVantage y mantenerse al día con LifeVantage y ser reconocido en el escenario en un evento importante.
- ⁽³⁾ Los pagos iguales se hacen mensualmente cuando el distribuidor tiene un rango pagado Master Pro 10 calificado, Ejecutivo Master Pro 10 o Presidencial Master Pro 10. Si el distribuidor no ha continuado calificando como rango pagado Master Pro 10, Ejecutivo Master Pro 10 o Presidencial Master Pro 10 en cualquier mes durante el período completo de pago de 12 o 24 meses, no se gana o vence el pago en dicho mes. Un distribuidor puede calificar para recibir múltiples pagos mensuales de Bono Único por Alcance de Rango en caso de que califiquen durante el período de pago mensual de 12 o 24 para rangos Master Pro, aún más altos.

08 CENTROS DE NEGOCIOS MÚLTIPLES

Una vez que un distribuidor ha alcanzado los requisitos y el volumen de ventas de la organización para alcanzar el rango Premier Pro 4, el distribuidor es elegible para solicitar un puesto de distribuidor adicional llamado centro de negocios. Los centros de negocios permiten a los distribuidores calificados crear tramos adicionales o volumen de ventas para su organización de línea descendente y ganar bonos y adicionales por encima de lo que los distribuidores ganan solo con su propia posición de distribuidor principal.

Cada distribuidor también puede solicitar un centro adicional de negocios una vez que el Distribuidor calificado haya alcanzado los requisitos y el volumen de ventas organizacionales para alcanzar el rango Premier Pro 6, y un tercer o último centro de negocios una vez que el distribuidor haya logrado los requisitos y las ventas organizacionales volumen para alcanzar el rango Elite Pro 9.

_ 08 CENTROS DE NEGOCIOS MÚLTIPLES (continuación)

Los Bonos y bonos del centro de negocios se pagan a los propietarios de los principales distribuidores autorizados (original) y dichos Bonos se informan según lo requerido bajo el número de identificación fiscal del distribuidor autorizado principal (original).

Cada centro de negocios del distribuidor Pro 4 calificado debe colocarse directamente bajo el distribuidor principal (original) del distribuidor autorizado. La ubicación del 2.º centro de negocios se puede colocar directamente debajo de la posición principal (original) del distribuidor Pro 6 o directamente debajo de su 1.º centro de negocios. La ubicación del 3.º centro de negocios puede estar directamente bajo la distribución principal (original) del Elite Pro 9 o directamente bajo su 1.º o 2.º centro de negocios según los siguientes cuadros:



Beneficios de múltiples centros de negocios:

- Elegible para Bono Uninivel y fondo Global Elite cuando el puesto del centro de negocios cumple con todos los requisitos de VP y VO por sí solo.
- Puede crear una Pierna Mayor adicional para la organización de línea descendente del distribuidor.
- Cada centro de negocios es elegible para avanzar de rango cuando alcanza el volumen de producto requerido, el volumen organizacional y otros requisitos de rango obtenidos por sus propios méritos.
- Los distribuidores calificados Pro 10 con el VO requerido para Ejecutivo Pro 10 (2,000,000 VO) o Presidencial Pro 10 (5,000,000 VO) pueden usar sus puestos de centro de negocios para calificar como Piernas Mayores para cumplir con el número mínimo requerido de Piernas solo para avanzar a los rangos de Ejecutivo Master Pro 10 (se requieren 4 Piernas) o Presidencial Master Pro 10 (se requieren 5 Piernas). El VP de cualquier pierna del centro de negocios no se puede contar dos veces como VP para ningún otro centro de negocios, Piernas Mayores o Piernas combinadas.
- **Los centros de negocios logrados en Pro 4, Pro 6 y Pro 9 no son elegibles y están específicamente excluidos de cualquier pago o beneficio del bono de inicio inteligente, el bono de lanzamiento o el bono de igualación generacional que solo el puesto primario (original) del distribuidor es elegible para recibir.**
- **El Bono Único por Alcance de Rango se paga solo una vez al distribuidor ya sea que lo gane primero el distribuidor autorizado principal (original) o uno de los centros de negocios elegibles del distribuidor.**
- **Los Distribuidores de LifeVantage pueden referirse a su posición de Distribución primaria como BC1 y a su Centro de Negocio como Pro4 como BC2 y a su Centro de Negocios como Pro6 como BC3 y a su Centro de Negocios como Pro9 como BC4, aunque los bonos disponibles para su Distribución primaria (referido como BC1) sean diferentes a aquellos disponibles para cualquier otro Centro de Negocios por este Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage.**

BONO DE INICIO INTELIGENTE ⁽²⁾

Cálculo diario ⁽¹⁾	Distribuidor calificado	Requisito de 200+ VP ⁽³⁾	Requisito 100-199 VP ⁽³⁾
	Patrocinador	25% de VP de clientes y distribuidores recién inscritos	20% de VP de clientes y distribuidores recién inscritos
	Patrocinador de 2.º nivel	5% de VP de clientes y distribuidores recién inscritos	4% de VP de clientes y distribuidores recién inscritos
	Patrocinador de 3.º nivel	5% de VP de clientes y distribuidores recién inscritos	3% de VP de clientes y distribuidores recién inscritos
	Patrocinador de 4.º nivel	5% de VP de clientes y distribuidores recién inscritos	3% de VP de clientes y distribuidores recién inscritos

BONO DE LANZAMIENTO

Cálculo diario ⁽¹⁾	Los distribuidores calificados con "rango pagado" ⁽⁴⁾ Pro 3 o superior son elegibles para recibir el bono de lanzamiento al comprar paquetes de productos calificados que generan la comisión mencionada en el Árbol de Patrocinio.			
	Línea ascendente de Árbol de patrocinio	Rango pagado ⁽⁴⁾	Requisito mínimo de VP ⁽³⁾	Comisión
	Nivel 1	Pro 3 y superior	200 VP (40 mín. compra personal)	5 % de VP
	Nivel 2	Pro 4 y superior	200 VP (40 mín. compra personal)	4% de VP
	Nivel 3	Pro 5 y superior	200 VP (40 mín. compra personal)	3% de VP
	Nivel 4	Pro 6 y superior	200 VP (40 mín. compra personal)	1% de VP
	Nivel 5	Pro 7 y superior	200 VP (40 mín. compra personal)	1% de VP
Nivel 6	Pro 8 y superior	200 VP (40 mín. compra personal)	1% de VP	

BONO UNINIVEL (comprimidas dinámicamente)					PREMIER			ELITE			MASTER				
BONOS MENSUALES	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 MENSUAL MÍNIMO ⁽³⁾	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200	
	Compra mínima mensual de VP personal ⁽³⁾	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	
	VO mensual mínimo	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	
	Número mínimo de Piernas	0	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	5	
	Porcentaje máximo contado por Piernas Mayores		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
	VP mínimo de Piernas combinadas ⁽⁵⁾			500	1,000	2,000	2,000	5,000	10,000	20,000	50,000	200,000	200,000	250,000	
	PORCENTAJE PAGADO POR NIVEL	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%		

BONO DE IGUALACIÓN GENERACIONAL (HASTA EL 30 %) ^{(3) (6)}



BONO DE ALCANCE DE RANGO DE USD \$100,000 USD a USD \$500,000 pagados en moneda local al alcanzar los rangos Master Pro.

4% ELITE POOL 4 % del total de ventas comisionables VP pagado a Pro 7 calificado a través de distribuidores Master.



^(*) VP = Volumen del producto. El Bono se calculan tomando la cantidad de VP multiplicada por la tasa de conversión de moneda local actual de LifeVantage (20 en México a partir del 1 de noviembre de 2021) y luego multiplicada por la comisión aplicable o el porcentaje de bono. Para un ejemplo teórico, 1,000 VP en ventas multiplicado por 20 (tasa de conversión de moneda local) multiplicado por 25 % de bono = \$5,000 pesos mexicanos.

⁽¹⁾ Todos los bonos están completamente detallados en el plan de compensación de ventas de LifeVantage que se encuentra en el siguiente enlace: www.lifevantage.com/legal/mx-es/sales-and-compensation-plan.

⁽²⁾ Recibe hasta un 25 % del producto vendido a nuevos clientes y distribuidores personalmente inscritos en el bono de inicio inteligente dentro del primer mes calendario de los nuevos distribuidores/clientes, hasta 1,000 VP. Se pueden aplicar límites de compra del cliente.

⁽³⁾ Al menos 40 VP deben provenir de compra personal de producto, mientras que el VP restante provendrá de las comparas realizadas por los Clientes inscritos personalmente durante el período de calificación, que es de 49 días naturales (se mide 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⁾ RANGO PAGADO se define como el rango alcanzado en el último período mensual del Bono Uninivel completamente cerrado.

⁽⁵⁾ El requisito de VP para cada rango que debe provenir de la pierna combinada.

⁽⁶⁾ Pro 3 y superiores completamente calificados con al menos 200 VP ganan hasta el 10 % de el Bono Uninivel pagadas a sus primeras 5 generaciones de distribuidores inscritos personalmente. Los rangos Pro 3 a Pro 6 también deben tener al menos 100 VP en nuevo volumen de ventas cada mes. Si el VP es 100-199, los Pro 3 calificados y superiores ganarán solo la mitad del bono de igualación generacional.

Las ganancias por ventas del Distribuidor declaradas son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativas del ingreso real, si lo tuviera, que un Distribuidor puede ganar o 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 éxito de ingresos o rango. Consulte el Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage para conocer información detallada de ganancias por rango.

