

PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS - EE.UU.

Aviso importante relacionado con LifeVantage Corporation y el Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage

1 - LifeVantage Corporation es una empresa de ventas directas/ mercadeo en red que cotiza en NASDAQ (LFVN) con un plan de compensación de marketing multinivel que brinda flexibilidad y oportunidades para que las personas obtengan ingresos adicionales basados en la venta de productos calificados a los Clientes.

2 - El Enfoque del Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage es pagar comisiones a los Distribuidores de LifeVantage teniendo en cuenta sus ventas de los productos y las ventas de productos de los Distribuidores de LifeVantage en su Organización de Marketing personal hasta los consumidores finales.

3 - Cada Requisito de Calificación para Comisión o compensación dentro de este Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage se puede lograr mediante la venta de productos a los Clientes a través de los esfuerzos personales de un Distribuidor y los esfuerzos de los Distribuidores dentro de la línea descendente de sus Distribuidores de la Organización de Marketing.

4 - Los Productos LifeVantage no se venden en tiendas minoristas y solo los Distribuidores autorizados que están al día cuentan con autorización para vender productos LifeVantage directamente de su inventario personal o indirectamente a través del carrito de compras en línea de la compañía en www.lifevantage.com/us-es/.

5 - Los Clientes y Distribuidores de LifeVantage pueden elegir, aunque no están obligados a hacerlo, ordenar sus productos LifeVantage a través de un programa de suscripción que ofrece un descuento en el precio del producto al suscribirse a un pedido de suscripción mensual, que se puede cancelar en cualquier momento.

6 - El Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage junto con la [Declaración de Ganancias Anuales Promedio](#), la [Solicitud y el Acuerdo de Distribuidor de LifeVantage](#) y las [Políticas y Procedimientos de LifeVantage](#) rigen la relación contractual y las obligaciones de cada Distribuidor de LifeVantage con LifeVantage y respaldan el cumplimiento de los requisitos legales en los Estados Unidos de América.

7 - Un Distribuidor de LifeVantage no puede comprar personalmente para sí mismo ni alentar a los Clientes u otros Distribuidores a comprar más inventario del que cada uno puede consumir y/o vender personalmente a sus Clientes minoristas personales cada mes. Además, cada Distribuidor de LifeVantage acepta personalmente que no pueden colocar un nuevo pedido en cualquier mes a menos que el 70 % de todos los pedidos de los meses anteriores se hayan vendido o consumido a través del uso personal/familiar.

8 - Un Distribuidor de LifeVantage debe divulgar la [Declaración de Ganancias Anuales Promedio](#) al realizar cualesquiera declaraciones de Ganancias que pueden incluir: (1) declaraciones de ingresos del Distribuidor promedio, (2) declaraciones de ganancias del Distribuidor no promedio, (3) declaraciones de rangos de ingresos del Distribuidor, (4) testimonios de ingresos del Distribuidor, (5) declaraciones del estilo de vida del Distribuidor y (6) reclamos hipotéticos.

RESUMEN DEL PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

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

1. Ganancia de Ventas Minoristas:

La diferencia entre el precio que pagó el Distribuidor y la cantidad que el Distribuidor recibe de su Cliente minorista personal.

2. Bono de Inicio Inteligente:

Se paga hasta un 40 % sobre el Volumen del Producto (VP) a cualquier Distribuidor Calificado cuyos nuevos Clientes y/o Distribuidores de LifeVantage inscritos personalmente compran productos calificados.

3. Bono de Lanzamiento:

Se paga hasta un 5 % de comisión a cualquier Distribuidor Calificado (Pro 3 o superior) según los paquetes de productos calificados vendidos en su línea descendente de la Organización de Marketing y en la posición de inscrito de la línea ascendente del Distribuidor Calificado.

4. Comisiones Uninivel:

Después del primer mes calendario de inscripción del Cliente y/o Distribuidor, LifeVantage paga, hasta el 43 % del VP de cada producto vendido, a los primeros nueve (9) Distribuidores de la línea ascendente calificados y existentes.

5. Bono de Igualación Generacional:

Se paga hasta un 10 % de igualación en las Comisiones Uninivel pagadas a los cinco (5) niveles de inscripción en la línea descendente sin compresión a cualquier Distribuidor Calificado (Pro 3 o superior).

6. Fondo de Bonos Elite Global:

LifeVantage paga mensualmente el cuatro por ciento (4 %) del VP total de las ventas globales de LifeVantage a los Distribuidores Elite Calificados.

7. Bono Único por Alcance de Rango:

\$100,000 a \$500,000 dólares estadounidenses (USD) se pagan en cantidades mensuales parciales a los Distribuidores elegibles y calificados que alcanzan el(los) rango(s) Pro 10.

8. Centros de Negocios Múltiples:

Los Distribuidores elegibles en los rangos Pro 5 y superiores pueden insertar posiciones adicionales de Distribuidores personales dentro de su Organización de Marketing de línea descendente, cuyos Centros de Negocios pueden hacer ganar al Distribuidor Calificado algunas comisiones de ventas adicionales, cuando cada Centro de Negocios está calificado individualmente.

Página 2 de 12

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 la [Declaración de Ganancias Anuales Promedio](#) para conocer información detallada de ganancias por rango.

DETALLES DEL PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

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 Ejecutivo Pro 10; y al menos el 5 % del VO mínimo mensual requerido para Presidencial Pro 10.

Comisiones. Las Comisiones de Ventas se calculan multiplicando el monto de las ventas del Volumen de Producto (VP) por el porcentaje de Comisión del bono aplicable. Por ejemplo, 1000 VP en ventas pagadas con una comisión del 30 % ($1000 \times 0.30 = 300$) genera \$300 dólares estadounidenses (USD) en comisiones de ventas.

VC: Volumen Comisionable. El valor numérico obtenido cuando el Volumen del Producto (VP) se multiplica por cualquier multiplicador de tasa de cambio aplicable y lo utiliza LifeVantage para calcular las comisiones. En los EE. UU., VP y VC son generalmente el mismo valor numérico ya que no se aplica ningún multiplicador de tasa de cambio.

Bono Diario. Las comisiones/bonos de ventas de LifeVantage, 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 los 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 se encuentren en un mercado elegible y hayan alcanzado el rango de Pro 3 o superior. Los Distribuidores que no estén calificados para el desembolso diario recibirán sus ganancias de Bonificación Diaria semanalmente.

Compresión Dinámica. El concepto de comisiones de ventas que garantiza todas las ventas de Volumen de Producto (VP), sin importar dónde se ubique, buscará automáticamente el siguiente Distribuidor Calificado de la línea ascendente hasta que se paguen los nueve niveles existentes de Comisiones Uninivel.

Patrocinador: El Distribuidor de LifeVantage que inscribe a un nuevo Cliente o Distribuidor. El Patrocinador puede patrocinar o colocar al nuevo Cliente o Distribuidor bajo su posición de Distribuidor personal o bajo cualquier otra posición de Distribuidor de la línea descendente. El puesto de Distribuidor bajo el cual se coloca el nuevo Cliente o Distribuidor 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 vinculados consecutivamente a través de la inscripción de Distribuidores y no por colocación.

Pierna(s) Mayor(es): La Pierna con el mayor Volumen de Producto (VP) al final de cualquier mes calendario es la Pierna Mayor 1 y la Pierna con el siguiente Volumen de Producto (VP) más alto es la Pierna Mayor 2, etc. Los rangos Pro 2 a Pro 4 requieren una sola Pierna Mayor (Pierna Mayor 1). Los rangos Pro 5 a Pro 10 requieren una Pierna Mayor 1 y una Pierna Mayor 2. Ejecutivo Master Pro 10 requiere una Pierna Mayor 1, 2 y 3. Presidencial Master Pro 10 requiere una Pierna Mayor 1, 2, 3 y 4.

Requisito de Volumen para la Pierna Mayor: Cada Pierna Mayor tiene un porcentaje contable máximo de Volumen de Producto (VP) que se puede usar para calificar para las Comisiones Uninivel. El VP contable de cualquier Pierna Mayor no puede exceder el 80 % del Volumen Organizacional (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 hasta Presidencial Master Pro 10.

Pierna: Un Distribuidor o Cliente activo que está patrocinado y ubicado en primera línea o directamente debajo de la posición del Distribuidor o una organización que se origina de dicho Distribuidor. Un puesto de primera línea puede ser inscrito personalmente por el Distribuidor o colocado allí por un Distribuidor de la línea ascendente. El requisito mínimo de las piernas para las Comisiones Uninivel incluye la Pierna Combinada y cualquiera de las Piernas Mayores requeridas. Por ejemplo, el requisito mínimo de piernas para el rango Pro 5 es tres (3), por lo que un Pro 5 tendrá dos Piernas Mayores y la Pierna Combinada para igualar las tres Piernas mínimas requeridas.

VO: Volumen Organizacional. La suma del Volumen de Producto (VP) de todos los productos vendidos y comprados por toda la Organización de Marketing de línea descendente de un Distribuidor, que incluye el VP acumulativo de cada Pierna y el propio VP del Distribuidor derivado de las ventas de LifeVantage a sus Clientes inscritos personalmente y cualquiera de sus Propias compras de Volumen de Producto personales y voluntarias. Cada rango pagado calificado en las Comisiones Uninivel requiere que se distribuya un monto mínimo mensual de VO en la(s) Pierna(s) y en los porcentajes requeridos para dicho Rango Pagado.

Rango Pagado: El rango de Distribuidor de LifeVantage (Distribuidor para Presidencial Master Pro 10) alcanzado en el mes calendario anterior y utilizado para determinar ciertas bonificaciones y comisiones para los periodos de comisión/bonificación posteriores.

Patrocinador de Colocación: El Distribuidor de LifeVantage bajo el cual el Patronador 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 comisionable vendido y/o comprado personalmente por un Distribuidor y/o sus Clientes y Distribuidores inscritos o patrocinados para ventas a Clientes minoristas personales y/o para consumo personal. El Volumen de Producto Personal se refiere al VP voluntario de los productos comprados directamente por el Distribuidor de LifeVantage. Los montos de VP se acumulan de compras personales y/o compras realizadas por el Cliente inscrito personalmente por el Distribuidor que compra directamente de LifeVantage, independientemente de la ubicación. Los requisitos mensuales de VP para convertirse en un Distribuidor Calificado son de 100 o 200 VP, dependiendo de los bonos de compensación de ventas específicas, y dicho VP se genera automáticamente a un Distribuidor por las ventas a los Clientes inscritos personalmente a través del sitio web y el sistema de LifeVantage o a través de las compras de productos personales mensuales de un Distribuidor de al menos 40 VP de LifeVantage para ventas a sus Clientes minoristas individuales o para el consumo personal razonable del Distribuidor.

Distribuidor Calificado. Cualquier posición de Distribuidor, para incluir cualquier Centro de Negocios, que haya logrado durante el mes calendario la venta de productos de al menos 100 o 200 puntos de Volumen de Producto (VP), dependiendo de la bonificación de compensación de ventas específica o los requisitos de rango incluidos en las ventas del Distribuidor a sus Clientes inscritos personalmente y las compras personales de los Distribuidores, con un requisito mínimo de 40 VP para su consumo personal razonable o venta minorista a sus Clientes minoristas personales.

Página 3 de 12

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 la [Declaración de Ganancias Anuales Promedio](#) para conocer información detallada de ganancias por rango.

Definiciones de Logro de Rango:

El rango de Distribuidor se alcanza durante un mes calendario cuando la posición de distribución califica como Distribuidor, convirtiéndose en un Distribuidor Calificado, al acumular al menos 100 VP en ventas de productos.

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 en ventas de productos.

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 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 piernas 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 piernas 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.

Página 4 de 12

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 ganar 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 la [Declaración de Ganancias Anuales Promedio](#) para conocer información detallada de ganancias por rango.

1. GANANCIAS DE LAS VENTAS AL POR MENOR

Los Distribuidores de LifeVantage pueden comprar productos LifeVantage y venderlos directamente a sus Clientes minoristas personales para obtener una ganancia minorista seleccionada. La diferencia entre el precio que pagó el Distribuidor y la cantidad que el Distribuidor recibe de su Cliente minorista personal es su ganancia de la venta minorista. Por ejemplo: Un Distribuidor que compra el producto X de LifeVantage por \$50 USD y vende este producto a su Cliente minorista personal por \$60 USD obtiene una ganancia bruta de \$10 USD en ventas minoristas.

No se pagan más comisiones al Distribuidor por las ventas que el Distribuidor realiza directamente a sus Clientes minoristas personales del inventario de productos adquiridos personalmente por el Distribuidor.

2. BONO DE INICIO INTELIGENTE (Bono 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 el mes calendario de su inscripción. Un Distribuidor Calificado con 100-199 VP durante el período de calificación recibirá un Bono de Inicio Inteligente del 30 % por cualquier VP comprado por un Cliente o Distribuidor personalmente inscrito dentro de su primer mes calendario y un Distribuidor Calificado con al menos 200 VP durante el período de calificación recibirá un Bono de Inicio Inteligente del 40 % por cualquier VP comprado por un Cliente o Distribuidor inscrito personalmente dentro de su primer mes calendario.

• Opciones de pago de Bono de Inicio Inteligente:

Distribuidor Calificado	Requisito Mínimo de Ventas Mensuales de VP	Porcentaje de Comisión
Patrocinador	100 a 199 VP	30% de VP de ventas a Clientes y Distribuidores inscritos personalmente
Patrocinador	200 o más VP	40% de VP de ventas a Clientes y Distribuidores inscritos personalmente

- El período de calificación para los montos de venta de VP requeridos para los Bonos Diarios (Bono de Inicio Inteligente y el Bono de Lanzamiento) es de 49 días hábiles (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 las primeras 1,000 ventas de VP compradas por cada nuevo Cliente o Distribuidor en su primer mes calendario. Cualquier volumen de más de 1,000 ventas VP compradas dentro del primer mes calendario de un Cliente o Distribuidor generará Comisiones Uninivel.
- Si un nuevo Cliente o 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, si el mismo Cliente o Distribuidor compra 1,000 VP adicionales a través de una compra al contado o mediante una compra de paquete calificado, esta segunda venta descendente (compra realizada por el nuevo Cliente o Distribuidor) genera los siguientes pagos a Distribuidores calificados de la 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 Cliente o Distribuidor); y los restantes 300 VP del paquete de 1,000 VP se pagarán como Comisiones Uninivel.
- El Bono de Inicio Inteligente se paga en función del Árbol del Patrocinador. El Bono de Inicio Inteligente no se ajusta; por lo tanto, solo el Patrocinador, si califica para el bono, recibirá el Bono de Inicio inteligente.
- Si un nuevo Cliente o Distribuidor compra un producto sin un Distribuidor inscrito, LifeVantage asignará el nuevo Cliente/Distribuidor a un Distribuidor Calificado y le pagará al Distribuidor Calificado la mitad de cualquier comisión de Bono de Inicio Inteligente en la primera compra del producto, cuando se asigne en el primer mes calendario y todas las Comisiones Uninivel completas, si se asignan en el(los) siguiente(s) mes(es).
- Las Comisiones de Ventas de Inicio Inteligente se calculan multiplicando la cantidad de VP por el porcentaje de la comisión de ventas. Por ejemplo: 1,000 VP X 30 % = \$300 USD.

Página 5 de 12

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 ganar 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 la [Declaración de Ganancias Anuales Promedio](#) para conocer información detallada de ganancias por rango

3. BONO DE LANZAMIENTO (Bono Diario)

El Bono de Lanzamiento está diseñado para recompensar a los Distribuidores Calificados (rango Pro 3 o superior) a través del Árbol del Patrocinador por las ventas de paquetes de productos del Patrocinador de la línea descendente. El Rango Pagado es el rango alcanzado en el mes calendario anterior después de los cálculos de comisiones. El Bono de Lanzamiento se paga en ventas de paquetes elegibles de 250 VP, 500 VP y 1000 VP.

- El Bono de Lanzamiento se paga a seis (6) niveles de la siguiente manera:

Nivel de Patrocinador	Patrocinador Distribuidor Calificado Rango pagado*	VP Mínimo Mensual del Patrocinador Requisito de Ventas	Comisión
Nivel 1	Pro 3 / Pro 4	200 VP	5% de VC
Nivel 2	Pro 5 / Pro 6	200 VP	5% de VC
Nivel 3	Pro 7 / Pro 8 / Pro 9	200 VP	5% de VC
Nivel 4	Pro 10	200 VP	2.5% de VC
Nivel 5	Ejecutivo Pro 10	200 VP	1.5% de VC
Nivel 6	Presidencial Pro 10	200 VP	1% de VC

***El Rango Pagado se basa en el rango pagado de las comisiones de Uninivel del mes anterior.**

- Los nuevos Distribuidores no son elegibles para el Bono de Lanzamiento por ninguna de las ventas generadas en el mes calendario en que se unieron, ya que aún no han ganado ningún Rango Pagado.
- El paquete comprado también puede generar comisiones de ventas en virtud del Bono de Inicio Inteligente, dependiendo de la cantidad de comisiones por Volumen de Producto que se pagaron previamente a través del Bono de Inicio Inteligente en el mes calendario de inscripción.
- 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.
- Las Comisiones de Ventas de Bonificación de Lanzamiento se calculan multiplicando la cantidad de VP por el porcentaje de la comisión de ventas. Por ejemplo: 1,000 VP X 5 % = \$50 USD

4. COMISIONES UNINIVEL (bono mensual)

Las Comisiones Uninivel ofrecen a los Distribuidores una oportunidad de ingresos apalancados para ganar en la línea descendente de ventas de productos de Clientes o Distribuidores de la Organización de Marketing después de su primer mes calendario o después de las primeras 1,000 ventas de VP de dichos Clientes o Distribuidores durante su primer mes calendario. LifeVantage paga comisiones Uninivel de hasta un 43 % del VP de cada producto vendido, a los primeros nueve (9) Distribuidores calificados de la línea ascendente, existentes, comprimidos dinámicamente. (Después de la compresión del volumen de Clientes y Distribuidores no calificados, los primeros nueve (9) Distribuidores Calificados existentes reciben las Comisiones Uninivel aplicables).

Un Distribuidor puede ganar comisiones sobre las ventas/compras de productos de la Organización de Marketing en línea descendente por hasta los primeros nueve (9) niveles existentes, comprimidos dinámicamente, dependiendo del "Rango Pagado" mensual del Distribuidor Calificado.

- A medida que aumentan las ventas de productos dentro de la Organización de Marketing del Distribuidor, un Distribuidor Calificado puede avanzar en rango y, por lo tanto, calificar para ganar en niveles adicionales existentes, dinámicamente comprimidos, de línea descendente.
- El VP requerido se deriva de cualquier (1) pedido de venta de productos del Cliente inscrito personalmente realizado directamente a LifeVantage o (2) los pedidos de Volumen de Producto personal del Distribuidor que en conjunto deben ser al menos de 100 o 200 VP durante el mes calendario de acuerdo con la siguiente tabla:

BONIFICACIONES MENSUALES	Comisiones Uninivel (comprimidas dinámicamente)					Premier			Elite			Master*		
	RANGO PAGADO	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 mensual	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200
	Mínimo mensual Volumen Organizacional	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
	% máximo contado por Pierna(s) Mayor(es)		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%
	VP mínimo de Pierna 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 ser reconocidos en ese rango Master
+Ver Requisitos de Volumen de Pierna en las Definiciones anteriores de Alcance de Rango

- Las Comisiones Uninivel se calculan tomando cada nivel de VP acumulado multiplicado por el porcentaje de la comisión de ventas. Por ejemplo: Si el 1.º nivel tiene 2,500 VP X 2 % = \$50 USD; y el 2.º Nivel tiene 3,000 VP X 5 % = \$150 USD y el 3.º Nivel tiene 2,000 VP X 9 % = \$180 USD para un total de Comisiones Uninivel de \$380 USD para todos los Distribuidores Calificados en Pro 2 y rangos superiores.

Página 7 de 12

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 la [Declaración de Ganancias Anuales Promedio](#) para conocer información detallada de ganancias por rango

5. BONO GENERACIONAL DE IGUALACIÓN (bono mensual)

En un mes en que un Distribuidor ha alcanzado el Rango Pagado de un **rango Pro 3 o superior**, el Distribuidor calificado **puede ganar un 10 % de la combinación de todas las Comisiones Uninivel de los Distribuidores inscritos personalmente.**

Cada Distribuidor Calificado para el Bono Generacional de Igualación Pro 3 y superior también **puede ganar un 5 % adicional** en la segunda, tercera, cuarta y quinta generación sin comprimir de las Comisiones Uninivel .

Para ganar el Bono Generacional de Igualación completo cada Distribuidor debe:

- Calificar para un rango Pro 3 o superior.
- Generar el VP requerido de 200 VP durante el mes calendario que se deriva de cualesquiera pedidos de productos del Cliente inscritos personalmente o las compras del Volumen de Producto personales del Distribuidor realizadas directamente a LifeVantage*.
- Además, los Rangos Pagados Pro 3 a Pro 6, también deben generar 100 VP en **Ventas Nuevas de Volumen de Producto**** de nuevos Clientes o Distribuidores inscritos personalmente durante cada mes calendario de calificación para el Bono Generacional de Igualación.

* **Los Distribuidores calificados con VP entre 100 VP y 199 VP ganarán la mitad del Bono Generacional de Igualación.**

****Ventas Nuevas de Volumen de Producto significa el VP generado cada mes por nuevos Clientes o Distribuidores inscritos personalmente en su primer mes calendario.**

El Bono Generacional de Igualación se paga mensualmente y no se comprime dinámicamente. Se paga en las siguientes Generaciones:

- 1.º generación:** cualquier Distribuidor inscrito personalmente
- 2.º generación:** generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente que esté inscrito por sus Distribuidores de primera generación
- 3.º generación:** generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente que esté inscrito por sus Distribuidores de segunda generación
- 4.º generación:** **generation:** generación: cualquier Distribuidor inscrito personalmente que esté inscrito por sus Distribuidores de tercera generación
- 5.º generación:** **generation:** cualquier Distribuidor inscrito personalmente que esté inscrito por sus Distribuidores de cuarta generación

- Los Bonos Generacionales de Igualación se calculan determinando el total de Comisiones Uninivel pagadas al(los) Distribuidor(es) en la línea descendente de Inscripción multiplicado por el porcentaje de comisión de Bonos Generacionales de Igualación. Por ejemplo: Si un Distribuidor de primera Generación ganó \$2,000 USD en Comisiones Uninivel, el Distribuidor calificado de línea ascendente con al menos 200 VP y Rango Pagado Pro 3 y superior (con 100 VP en el nuevo volumen de Cliente o Distribuidor para Distribuidores con Rango pagado Pro 3 a Pro 6) gana un 10 % (\$2,000 X 10 %) por \$200 USD de Bono Generacional de Igualación y un distribuidor de segunda generación con \$1,500 ganados en comisiones Uninivel genera un 5 % (\$1,500 X 5 %) por \$75 USD de Bono Generacional de Igualación para este mismo Distribuidor inscrito personalmente Calificado para un total de \$275 USD en Bonos Generacionales de Igualación.

Página 8 de 12

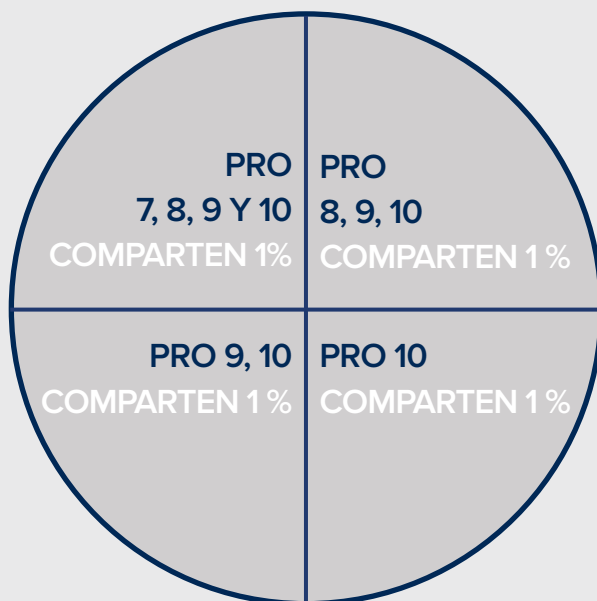
Las ganancias por ventas del Distribuidor declaradas son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativas del ingreso real, si lo tuviera, que un Distribuidor puede ganar o ganará a través del Plan de Compensación de Ventas de LifeVantage. Las ganancias 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 la [Declaración de Ganancias Anuales Promedio](#) 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%

6. FONDO DE BONOS ELITE GLOBAL (bono mensual)

Todos los Distribuidores Calificados que alcanzan o mantienen sus Rangos Pagados mensuales de nivel Elite son elegibles para participar en el **Fondo de Bonos Elite Global**. LifeVantage toma el 4 % del Volumen del Producto global total generado por todas las ventas de los Clientes y los Distribuidores cada mes y lo divide en cuatro porciones para el pago mensual a los Distribuidores Calificados de nivel Elite de la siguiente manera:

- La primera porción del uno por ciento (1 %) será compartida equitativamente por los Distribuidores Calificados que califican en los rangos Elite Pro 7, Elite Pro 8, Elite Pro 9 y Master Pro 10;
 - El segundo uno por ciento (1 %) será compartido equitativamente por los Distribuidores Calificados que califican como Elite Pro 8, Elite Pro 9 y los rangos Master Pro 10;
 - El tercer uno por ciento (1 %) será compartido equitativamente por los Distribuidores Calificados que califican como Elite Pro 9 y los rangos Master Pro 10; y
 - El cuarto y último uno por ciento (1 %) será compartido equitativamente por los Distribuidores Calificados que califican en los 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 Elite Global; que luego se divide por igual en cuatro porciones de 1 % de \$60,000 USD cada una. Los \$60,000 USD se dividen entre todos los Distribuidores Elite Calificados que ganan una parte de cada uno de los cuatro (4) fondos que se muestran a continuación:



Página 9 de 12

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 la [Declaración de Ganancias Anuales Promedio](#) para conocer información detallada de ganancias por rango.

7. BONO ÚNICO POR ALCANCE DE RANGO (pagado a partir del Mes del Alcance, que se logra en el tercer mes consecutivo de obtener y mantener las calificaciones requeridas de rango Pro 10, con el bono total pagado en cantidades mensuales durante un período de 12 o 24 meses)

Cuando un Distribuidor ha alcanzado los requisitos de ventas y el volumen de ventas organizacional necesario 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⁾ **Pagado durante 12 meses:** – el Distribuidor debe permanecer involucrado activamente como un Distribuidor de LifeVantage y permanecer en regla con la Compañía y ser reconocido en el escenario en un evento importante.
- ⁽²⁾ **Pagado durante 24 meses:** – el Distribuidor debe permanecer comprometido activamente como un Distribuidor de LifeVantage y permanecer en regla con la Compañía y ser reconocido en el escenario en un evento importante.
- ⁽³⁾ **Los pagos iguales se pagan mensualmente cuando el Distribuidor tiene un Rango Pagado Master Pro 10, Ejecutivo Master Pro 10 o Presidencial Master Pro 10 calificado. Si el Distribuidor no ha seguido calificando dentro del 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 si califica durante el período de pago mensual de 12 o 24 para rangos Master Pro aún más altos.**

8. CENTROS DE NEGOCIOS MÚLTIPLES (bono mensual)

Una vez que un Distribuidor ha alcanzado los requisitos y el volumen de ventas organizacionales necesarios para alcanzar el rango Premier Pro 5, el Distribuidor es elegible para solicitar un puesto de Distribuidor adicional llamado al Centro de Negocios o Centro de Negocios 1 (CN1). Los Centros de Negocios permiten a los Distribuidores calificados crear Piernas adicionales o volumen de ventas para su Organización de Marketing de línea descendente y ganar bonos y comisiones de ventas adicionales por encima de lo que ganan los Distribuidores solo con su propia posición de Distribuidor principal.

Cada Distribuidor también puede solicitar un segundo Centro de Negocios (CN2) una vez que el Distribuidor Calificado haya alcanzado los requisitos y el volumen de ventas organizacional para alcanzar el rango Elite Pro 7, y un tercer Centro de Negocios (CN3) una vez que el Distribuidor haya cumplido los requisitos y el volumen de ventas organizacional para alcanzar el rango Master Pro 10.

8. CENTROS DE NEGOCIOS MÚLTIPLES (Continuación)

Las comisiones y bonificaciones de ventas del Centro de Negocios se pagan al propietario o a los propietarios de la distribución principal (original) y dichas comisiones se informan según lo requerido bajo el número de identificación fiscal de la distribución principal (original).

Cada Centro de Negocios (CN1) del Distribuidor Pro 5 calificado debe colocarse directamente bajo la Distribución principal (original) del Distribuidor. La ubicación del segundo Centro de Negocios (CN2) se puede colocar directamente debajo de la posición principal (original) del Distribuidor Pro 7 o directamente debajo de su 1.º Centro de Negocios (CN1). La ubicación del 3.º Centro de Negocios (CN3) puede estar directamente bajo la Distribución principal (original) del Master Pro 10 o directamente debajo de su 1.º (CN1) o 2.º (CN2) Centro de Negocios según los siguientes cuadros:



Beneficios de Centros de Negocios Múltiples:

- Elegible para Comisiones Uninivel y Comisiones del Fondo Elite Global cuando la posición del Centro de Negocios cumple con todos los requisitos de Volumen de producto y VO por sus propios méritos.
- 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 por sus propios méritos.
- Los Distribuidores calificados Master Pro 10 con el VO requerido para Ejecutivo Master Pro 10 (2,000,000 VO) y/o Presidencial Master Pro 10 (5,000,000 VO) pueden usar su(s) puesto(s) de Centros de Negocios para calificar como Pierna(s) Mayor(es) para cumplir con el número mínimo de Requisitos de Pierna solo para avanzar a los rangos de Ejecutivo Master Pro 10 (se requieren 4 Piernas) y/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 ni para ninguna Pierna Mayor o Pierna combinada.
- **Los centros de negocios primero, segundo y tercero no son elegibles y están específicamente excluidos de cualquier pago o beneficio del Bono de Inicio Inteligente, el Bono de Lanzamiento o el Bono Generacional de Igualación para el que solo puede recibir la posición principal (original) del Distribuidor.**
- **El Bono Único por Alcance de Rango se paga solo una vez al Distribuidor, ya sea que lo gane primero la Distribución principal (original) o uno de los Centros de Negocios elegibles del Distribuidor.**

Página 11 de 12

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 la [Declaración de Ganancias Anuales Promedio](#) para conocer información detallada de ganancias por rango.

BONO DE INICIO INTELIGENTE (2)

Bono Diario (1)	Distribuidor Calificado	Volumen del producto (VP *) Requisitos mínimos de ventas mensuales (3)	Porcentaje de Comisión
Bono Diario (1)	Patrocinador	100 a 199 VP	30 % de VP de ventas a nuevos inscritos personalmente Clientes y Distribuidores
	Patrocinador	200 o más VP	40 % de VP de ventas a nuevos Clientes y Distribuidores inscritos personalmente

BONO DE LANZAMIENTO

Bono 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 Inscripción.			
Línea ascendente de inscripción	Rango Pagado al Patrocinador (4)	Requisito mínimo de ventas mensuales de VP (3) del Patrocinador	Porcentaje de Comisión
Nivel 1	Pro 3/Pro 4	200 VP	5% VP
Nivel 2	Pro 5/Pro 6	200 VP	5% VP
Nivel 3	Pro 7/Pro 8/Pro 9	200 VP	5% VP
Nivel 4	Pro 10	200 VP	2.5% VP
Nivel 5	Ejecutivo Pro 10	200 VP	1.5% VP
Nivel 6	Presidencial Pro 10	200 VP	1% VP

COMISIONES UNINIVEL (comprimidas dinámicamente)		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 mensual (3)	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200	200	200	
Mínimo mensual Volumen Organizacional	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	
% Máximo contado por Pierna(s) Mayor(es)		100%	80%	80%	80%	60%	60%	60%	60%	60%	40%	40%	40%	
VP mínimo de Pierna Combinada (5)			500	1,000	2,000	2,000	5,000	10,000	20,000	50,000	200,000	200,000	250,000	
BONIFICACIONES MENSUALES 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%	

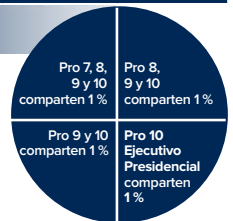
BONO GENERACIONAL DE IGUALACIÓN (HASTA EL 30 %) (3) (6)



BONO DE ALCANCE DE RANGO

\$100,000 USD through \$500,000 USD pagados al alcanzar los rangos Master Pro.

4% FONDO ELITE 4% del total de las ventas comisionables pagadas a Pro 7 calificado a través de Distribuidores Master.



*VP = Volumen del Producto. Las comisiones se calculan tomando cualquier cantidad de VP multiplicada por la tasa de conversión de moneda local de LifeVantage y luego multiplicada por cualquier comisión aplicable o porcentaje de bonificación. Como ejemplo teórico: 1,000 VP en ventas multiplicado por 30 % de bono = \$300.

(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/us-es/sales-and-compensation-plan.

(2) Reciba hasta un 40 % en productos vendidos a nuevos Clientes y Distribuidores inscritos personalmente en el Bono de Inicio Inteligente dentro del primer mes calendario del nuevo Distribuidor(es)/Cliente(s) hasta 1,000 VP. Se pueden aplicar límites de compra al Cliente.

(3) Al menos 40 VP deben provenir de compras personales de producto, mientras que el VP restante provendrá de las compras realizadas por los Clientes inscritos personalmente durante el periodo de 49 días hábiles (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) RANGO PAGADO se define como el rango alcanzado en el último periodo mensual de Comisiones Uninivel completamente cerrado.

(5) El requisito de VP para cada rango que debe provenir de la Pierna Combinada.

(6) Los Pro 3 y superiores completamente calificados con al menos 200 VP ganan hasta el 10 % de las Comisiones 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 VP es 100 a 199, los Pro 3 calificados y superiores ganarán solo la mitad del Bono Generacional de Igualación.

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 la [Declaración de Ganancias Anuales Promedio](#) para conocer información detallada de las ganancias por rango.

