

**LifeVantage®**

GUIA DE PLAN DE COMPENSACIÓN PARA LOS  
CONSULTORES INDEPENDIENTES DE LIFEVANTAGE

En vigor a partir del 1 de febrero de 2024

Evolve



# Bienvenido

# a life

# activated

**ES HORA DE VIVIR CON UN PROPÓSITO.  
ES HORA DE INSPIRAR MOMENTOS  
EXTRAORDINARIOS. ES HORA DE VIVIR  
ACTIVADO.**

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

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

sientan lo mismo. LifeVantage impulsa el bienestar financiero y te brinda la oportunidad de construir un negocio que puede cambiar tu vida y la de otros para mejor.

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

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

# Índice de contenidos

<b>BIENVENIDO/A</b>	2
<b>TÉRMINOS CLAVE</b>	4-5
<b>TRAYECTORIA COMO CONSULTOR</b>	6-7
<b>COMPORTE</b>	
3 niveles de precios	8
Beneficio por ventas al Cliente	9
Bono por ventas personales	11
<b>BONOS DE LA VÍA RÁPIDA</b>	
Vía del Cliente	12
Vía del Consultor	12
Vía de avance de rango	13
Seguimiento de patrodinadores	14
	15
<b>CONSTRUYE Y DESARROLLA</b>	
Comisiones de nivel	16-17
<b>LIDER</b>	
Bono de igualación de liderazgo	18-19
Fondo de liderazgo	20
<b>AVISO LEGAL</b>	21

# Términos clave

## ACTIVO

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

## VOLUMEN COMISIONABLE (VC)

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

## COMPRESIÓN

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

## VOLUMEN DE VENTAS DE CLIENTES (VVC)

Es el volumen de ventas originado por los pedidos de tus Clientes.

## LÍNEA DESCENDENTE

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

## PATRODINADOR

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

## ÁRBOL DE INSCRIPCIÓN

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

## PERÍODO DE VÍA RÁPIDA

Tu período de vía rápida incluye el mes en que te inscribes y los 3 meses naturales siguientes completos.

## GENERACIÓN

Tus generaciones son los Consultores que están en tu árbol de inscripción y que reciben un rango de pago como Consultor gerente 1 o superior. La generación 1 es el primer Consultor en cualquier línea descendente que recibe un rango de pago

como Consultor gerente 1 o superior. La generación 2 es el siguiente Consultor en ese pierna con un rango de pago como Consultor gerente 1 o superior, y así sucesivamente.

## ESTAR AL CORRIENTE DE PAGOS

Estar al corriente de pagos significa que cumples el acuerdo de Consultor, incluyendo el pago de todas las cuotas de renovación aplicables.

## VOLUMEN DE VENTAS DE GRUPO (GVV)

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

## PIERNA

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

## NIVEL

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

## REGLA DE VOLUMEN MÁXIMO (RVM)

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

## RANGO DE PAGO

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

## ÍNDICE PEG

Es el factor de conversión de divisas de LifeVantage. Para fijar el índice PEG, LifeVantage revisa periódicamente los tipos de cambio recientes y los proyectados que recibe de sus bancos para establecer un factor de conversión de divisas que normaliza los pagos a los Consultores.

## VOLUMEN DE VENTAS PERSONALES (VVP)

Es el volumen de ventas procedente de tu cuenta personal.

## RANGO DE PIN

Tu rango de pin es tu rango de reconocimiento y es el más alto que hayas alcanzado en tu trayectoria como Consultor. Tu rango de pin puede reclasificarse una vez al año, dependiendo de los requisitos de mantenimiento de ese rango.

## PATROCINADOR DE COLOCACIÓN

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

## ÁRBOL DE COLOCACIÓN

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

## VOLUMEN DE VENTAS CALIFICADO (VVC)

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

## AVANCE EN EL RANGO

Cuando cumplas los requisitos para recibir un pago de rango superior a tu rango de pin actual, «avanzarás» a ese Rango superior y tu rango de pin se actualizará para reflejar ese nuevo hito.

## VOLUMEN DE VENTAS (VV)

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

## VOLUMEN DE VENTAS REQUERIDO (VVR)

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

## LÍNEA ASCENDENTE

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



# Evolve.

## Comparte. Construye y desarrolla. Lider.

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

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

### CÓMO FUNCIONA

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

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

Cuando alcances los requisitos de un rango concreto, se te reconocerá con la «Rango de pin» mientras permanezcas activo. Sin embargo, tu «remuneración» fluctuará con tus calificaciones mes a mes.

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

## Trayectoria como Consultor

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

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

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

	CONSULTANT	CONSULTANT 1	CONSULTANT 2	CONSULTANT 3	SENIOR CONSULTANT 1	SENIOR CONSULTANT 2	SENIOR CONSULTANT 3	MANAGING CONSULTANT 1	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	EXECUTIVE CONSULTANT 1
	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
<b>REQUISITO DE COMPRA PERSONAL</b>		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
<b>VOLUMEN DE VENTAS REQUERIDO</b>		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
<b>VOLUMEN DE VENTAS DE GRUPO</b>			500	1 000	2 000	3 500	6 000	10 000	20 000	40 000	80 000	150 000	300 000	600 000	1 000 000
<b>REGLA DE VOLUMEN MÁXIMO</b>				750	1 500	2 500	4 000	6 000	10 000	20 000	40 000	67 500	135 000	270 000	450 000



## Precios de los productos

CADA PRODUCTO LIFEVANTAGE TIENE 3 PRECIOS

### 01. PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

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

### 02. SUSCRIPCIÓN

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

### 03. CONSULTOR

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



# Comparte.

Compartir tu entusiasmo por LifeVantage y vender productos a los Clientes es la esencia de cualquier Consultor. Además de los beneficios por ventas al Cliente, puedes obtener un beneficio adicional sobre el total de ventas mensuales de productos de hasta el 20 % con el bono por ventas personales.

## Beneficio por ventas al Cliente

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

### EN LA PRÁCTICA

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

### EL BENEFICIO POR VENTAS AL CLIENTE SE CALCULA CADA DÍA\*.

Es importante destacar que el beneficio por ventas al Cliente se calcula diariamente. Es importante tener en cuenta que, aunque los precios publicados pueden incluir el impuesto sobre el valor añadido (IVA), todos los bonos y comisiones se calculan sobre el valor sin IVA.

\* Podrán abonarse tres días laborables después de la fecha de cálculo del bono a los Consultores cualificados que se encuentren en un mercado que cumpla los requisitos y hayan alcanzado la rango de pin de Consultor sénior 1 o superior. Los Consultores que no reúnan los requisitos para el pago diario recibirán los bonos semanalmente.

VENTA AL POR MENOR

90 EUROS PRECIO DE COMPRA

Resta

72 EUROS PRECIO DE CONSULTOR

18 EUROS BENEFICIO POR VENTAS AL CLIENTE

SUB

81 EUROS PRECIO DE COMPRA

Resta

72 EUROS PRECIO DE CONSULTOR

9 EUROS BENEFICIO POR VENTAS AL CLIENTE

Debe ser activo para calificar



### 3 ventajas de la suscripción del Cliente

1. Facilita la repetición de pedidos para obtener un volumen de ventas recurrente. Ayuda a que sea más fácil para los Clientes recibir sus productos de bienestar directamente en su casa cada mes.
2. Te ofrece interesantes ventajas para discutir con tus Clientes potenciales, como precios más bajos en sus productos favoritos y acceso automático al programa de fidelidad LifeVantage® Rewards Circle.
3. Simplifica la gestión de la relación con el Cliente, ya que se añaden a las comunicaciones de LifeVantage y podremos colaborar contigo para informarles sobre nuevos productos y promociones.

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

# Comparte.

## Bono por ventas personales

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

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

### EN LA PRÁCTICA

Por ejemplo, si tus Clientes piden productos por valor de 2200 VV en el mes, podrás optar al nivel de bono del 15 %. Este bono se paga sobre el VC, que tiene en cuenta las promociones o descuentos que los Clientes puedan haber canjeado.

VV DE CLIENTES	NIVEL DE BONO	TÍTULO DE RECONOCIMIENTO
500 – 999,99	5%	ÓNIX
1,000 – 1999,99	10%	ESMERALDA
2,000 – 3999,99	15%	ZAFIRO
4000+	20%	DIAMANTE

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

- VV se multiplica por el índice teórico EUPEG para obtener el VC. El VC luego se multiplica por el porcentaje de bono aplicable.
- 2200 VV X 0,90 (índice PEG teórico de la UE) X 15 % = 297 euros.

**TÚ**

**VENTA AL POR MENOR** **SUB**

**2200 VV**

Has conseguido

**15% OF VC**

**297 EUROS BONO POR VENTAS PERSONALES**

Y el título de

**ZAFIRO**

Debe ser activo para calificar

EL BONO POR VENTAS PERSONALES SE CALCULA MENSUALMENTE



# Bonos de la vía rápida

## Consultor



### 01 Vía del Cliente

Ganas 45 euros por cada grupo de 3 Clientes que reúnan los requisitos y que inscribas durante tu período de vía rápida. El Cliente puede optar a este bono cuando compre productos por un valor mínimo de 100 VV en el mismo mes natural en el que se convierte en Cliente. Para poder optar a este bono, debes estar activo en cada uno de los meses en los que tus Clientes compren por primera vez. Cálculo basado en  $50 \text{ USD} \times 0,90$  (Índice PEG teórico de la UE) = 45 euros.

TÚ

**GANAS 45 EUROS**



Por cada grupo de 3 Clientes que pidan 100 VV en su primer mes de compra

LA VÍA DEL CLIENTE SE CALCULA MENSUALMENTE

### 02 Vía del Consultor

Ganas 45 euros por cada grupo de 3 Consultores que reúnan los requisitos que inscribas durante tu período de vía rápida. Para poder optar a este bono, debes estar activo en cada uno de los meses en los que tus Consultores se inscriban y cada Consultor debe estar activo en el mes en que se inscriban. Cálculo basado en  $50 \text{ USD} \times 0,90$  (Índice PEG teórico de la UE) = 45 euros.

TÚ

**GANAS 45 EUROS**



Por cada grupo de 3 Consultores que estén activos en su mes de inscripción

LA VÍA DEL CONSULTOR SE CALCULA MENSUALMENTE

### ¡ELIGE LA VÍA RÁPIDA!

Estos bonos pueden darte un gran impulso desde el principio. Tu período de vía rápida comienza el día en que te inscribes como Consultor y continúa durante los 3 meses naturales siguientes.

### 03 Vía de avance de rango

Cuando alcances el rango de Consultor sénior 1 por primera vez durante el período de vía rápida, ganarás un bono de avance de rango de 90 euros. Cálculo basado en  $100 \text{ USD} \times 0,90$  (Índice PEG teórico de la UE) = 90 euros.

TÚ

**GANAS 90 EUROS**

Cuando alcances el rango de

**SENIOR CONSULTANT 1**

durante el período de vía rápida

LA VÍA DE AVANCE DE RANGO SE CALCULA MENSUALMENTE

### 04 Vía de aceleración

Cuando alcances el rango de Consultor sénior 1 por primera vez durante el período de vía rápida, ganarás un bono de avance de rango de 90 euros. Cálculo basado en  $100 \text{ USD} \times 0,90$  (Índice PEG teórico de la UE) = 90 euros.

TÚ

**GANAS 45 EUROS**

Cuando obtengas cualquier bono de vía rápida antes de que finalice tu primer mes natural completo

LA VÍA DE ACCELERACIÓN SE CALCULA MENSUALMENTE

# Bonos de la vía rápida

## Patrocinador

### 01 Vía de avance de rango

Si tienes una remuneración como Consultor sénior 1 o superior, puedes obtener un bono de inscripción único de 45 euros cada vez que tu Consultor recién inscrito gane un bono de avance de rango. El cálculo se basa en 50 USD multiplicados por 0,90 (Índice PEG teórico de la UE), lo que equivale a 45 euros.



#### EL PATRODINADOR GANA 45 EUROS

El patrocinador de línea ascendente gana el bono de avance de rango

LA VÍA DE AVANCE DE RANGO SE CALCULA MENSUALMENTE

### 02 Vía de aceleración

Si estás activo en el mes en que un Consultor que inscribes gana un bono de vía de aceleración, puedes ganar un bono de 22,50 euros como patrocinador. El cálculo se basa en 25 USD multiplicados por 0,90 (Índice PEG teórico de la UE), lo que equivale a 22,50 euros.



#### EL PATRODINADOR GANA 22,50 EUROS

El patrocinador de línea ascendente gana el Bono de vía de aceleración

LA VÍA DE ACELERACIÓN SE CALCULA MENSUALMENTE

## Gana cada vez que ayudes a alguien a ganar en la vía rápida

Los primeros meses de un Consultor nuevo son esenciales en su preparación para triunfar en el futuro. Como su patrocinador, trabajas junto a ellos durante su período de vía rápida para ayudarles a empezar con buen pie y también podrías ganar bonos.

### Bono de mentor

Para recibir un bono de mentor, debes estar activo el mes en que tu nuevo Consultor califica. Ganas el 15 % de todos los VC de tu nuevo Consultor de sus ventas a Clientes durante su período de vía rápida.

TÚ

Tu nuevo Consultor inscrito

C

**VENDE 500 VV**

Has conseguido

**15 % DEL VC**

**67,50 EUROS**  
**BONO DE MENTOR**

WEL BONO DE MENTOR SE CALCULA MENSUALMENTE

### EN LA PRÁCTICA

En este ejemplo, si tu Consultor recién inscrito vende 500 VV durante su período de vía rápida, ganas un bono del 15 %. A título meramente ilustrativo, si el índice PEG teórico para la UE en el momento en que se calculó este bono fuera de 0,90, el importe del bono en moneda local se calcularía así:

- VV se multiplica por el índice PEG teórico de la UE para obtener el VC. El VC luego se multiplica por el porcentaje de bono aplicable.
- $500 \text{ VV} \times 0,90$  (índice PEG teórico de la UE)  $\times 15 \% = 67,50$  euros.

Debe ser activo para calificar



# Construye y desarrolla

## Comisiones de nivel

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

### CÓMO FUNCIONAN LOS NIVELES

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

LAS COMISIONES DE NIVEL SE CALCULAN MENSUALMENTE.

	C	CONSULTANT C1	CONSULTANT C2	CONSULTANT C3	SENIOR CONSULTANT SC1	SENIOR CONSULTANT SC2	SENIOR CONSULTANT SC3	MANAGING CONSULTANT MC1	MANAGING CONSULTANT MC2	MANAGING CONSULTANT MC3	EXECUTIVE CONSULTANT EC1	EXECUTIVE CONSULTANT EC2	EXECUTIVE CONSULTANT EC3	EXECUTIVE CONSULTANT EC4	PRESIDENTIAL CONSULTANT PC1
PPR	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
VVR		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
GVV			500	1000	2000	3500	6000	10 000	20 000	40 000	80 000	150 000	300 000	600 000	1 000 000
RVM				750	1500	2500	4000	6000	10 000	20 000	40 000	67 500	135 000	270 000	450 000
NIVEL 1		5%	7%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
NIVEL 2				3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
NIVEL 3					3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
NIVEL 4						3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEL 5							3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEL 6								3%	4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
NIVEL 7									3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
NIVEL 8										3%	3%	3%	3%	3%	3%
NIVEL 9											3%	3%	3%	3%	3%




## Compresión activa

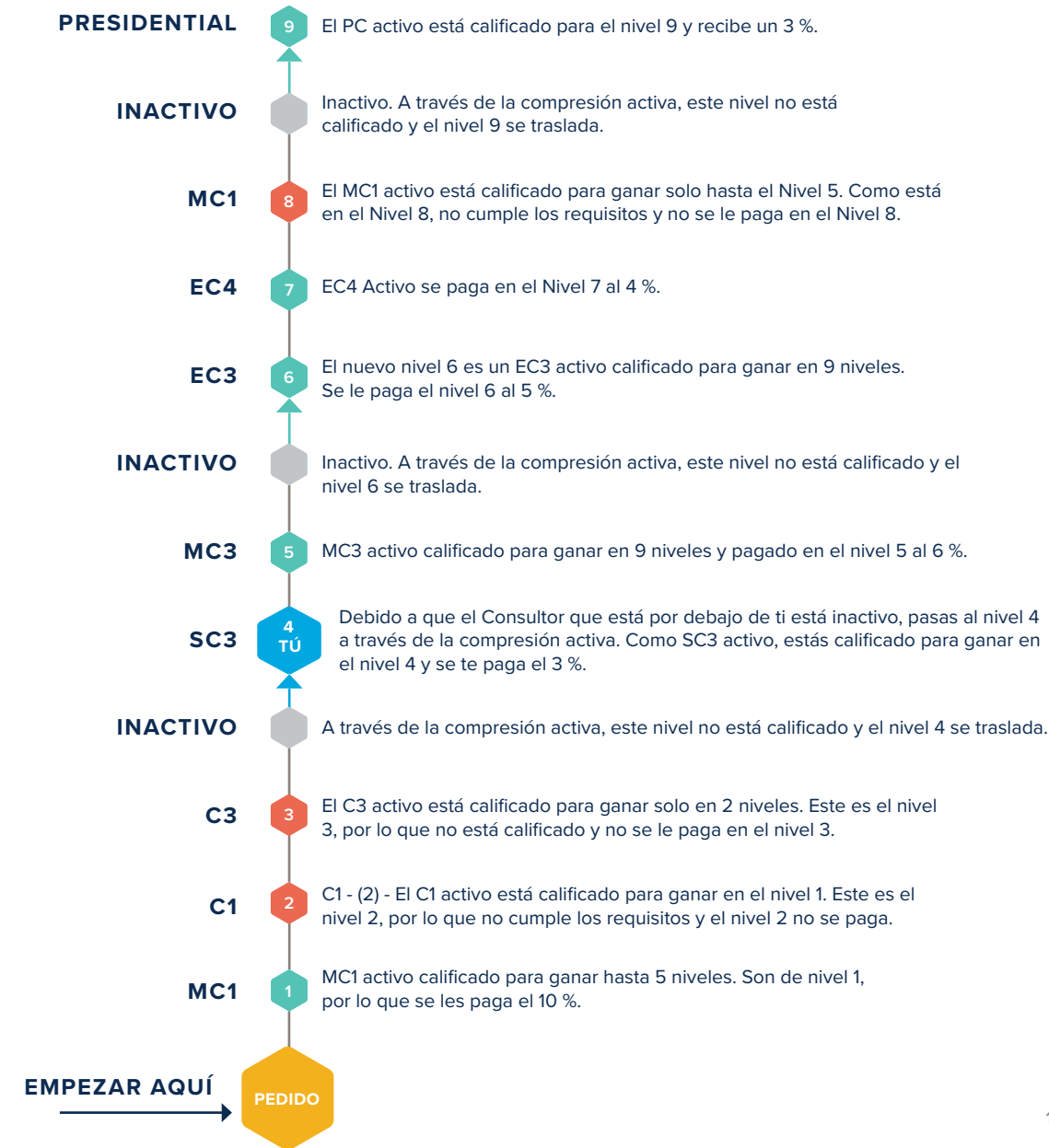
Es el proceso mediante el cual el VC de las comisiones de nivel se salta a los Consultores inactivos y se transfiere al siguiente Consultor activo.

### EN LA PRÁCTICA:

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

### CLAVE

-  Cualificado (Pagado)
-  No cualificado (no pagado)
-  Inactivo (se da de baja)



# Lider.

## Bono de igualación de liderazgo

Cuando se te paga como Consultor gerente 2 o superior en el mes, puedes recibir una bono de igualación de liderazgo en generaciones calificadas.

La bono de igualación de liderazgo se paga sobre las comisiones de nivel de tus generaciones cualificadas.

### CÓMO FUNCIONAN LAS GENERACIONES

Tu generación 1 es el primer Consultor en cualquier pierna de tu equipo. La generación 2 es el siguiente Consultor en esa pierna con un rango de pago como Consultor gerente 1 o superior, y así sucesivamente. La bono de igualación de liderazgo se calcula mensualmente.

LA BONO DE IGUALACIÓN DE LIDERAZGO SE CALCULA MENSUALMENTE.

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

- El importe del límite máximo por igualdad en USD se multiplica por el índice PEG teórico de la UE.
- Por ejemplo, el límite máximo por igualdad para un Consultor gerente 2 sería 1000 USD\$ X 0,90 (índice PEG teórico para la UE) = 900 euros.

LA BONO DE IGUALACIÓN DE LIDERAZGO MENSUAL PUEDE PAGAR HASTA UN MÁXIMO DEL 9 % DEL VC GLOBAL MENSUAL.

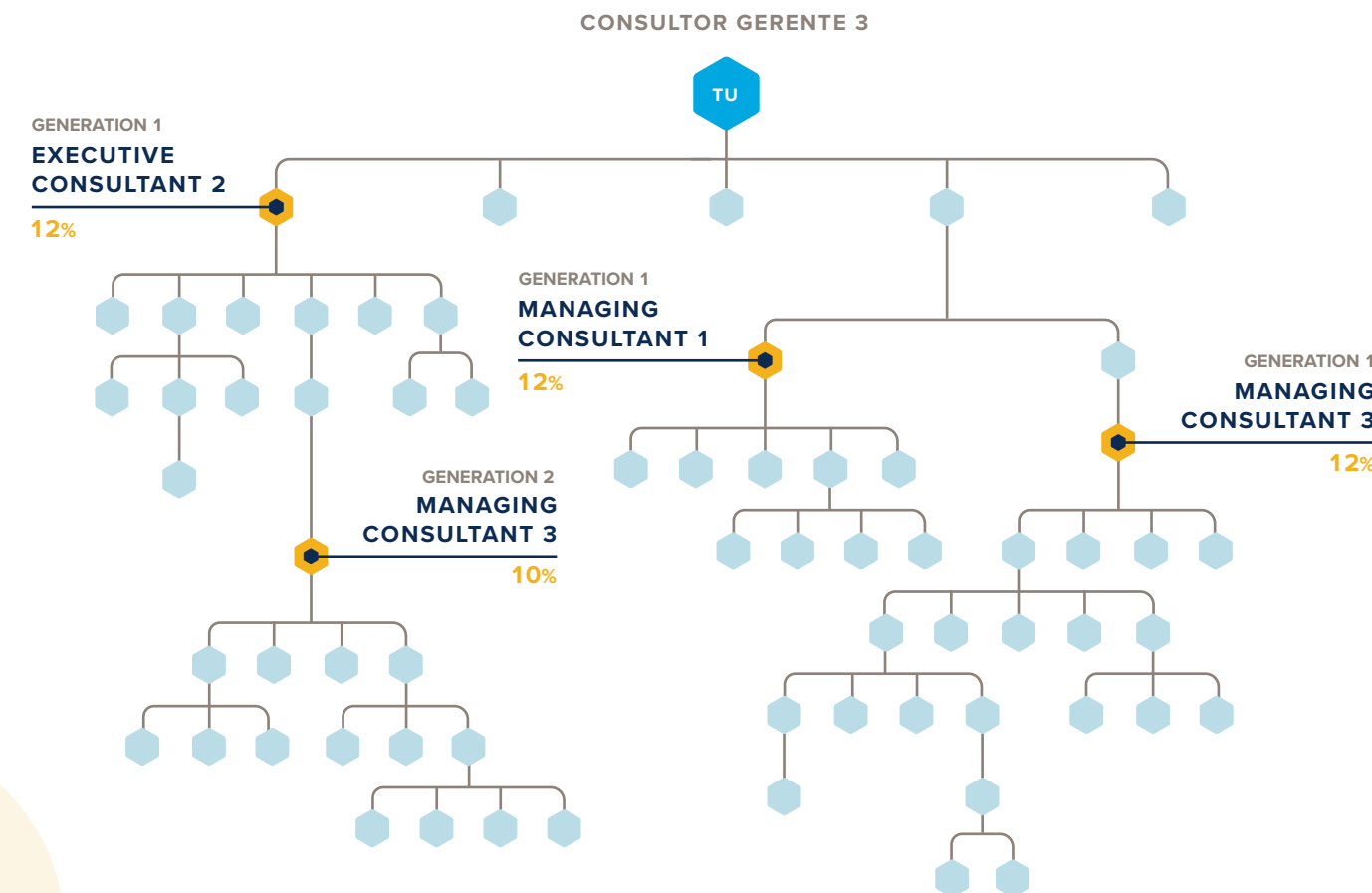
Cuando alcanzas el nivel de líder, has demostrado que realmente sabes lo que se necesita para triunfar y tienes las habilidades necesarias para ser mentor y motivar a otros. Sigue formando a tus futuros líderes ayudándoles a crecer, y podrás ganar importantes bonos por crear un equipo fuerte.

	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
<b>GENERACIÓN 1</b>	7%	12%	15%	20%	20%	20%	20%
<b>GENERACIÓN 2</b>		10%	12%	15%	20%	20%	20%
<b>GENERACIÓN 3</b>			10%	12%	15%	20%	20%
<b>GENERACIÓN 4</b>				10%	12%	15%	20%
<b>GENERACIÓN 5</b>					10%	12%	15%
<b>GENERACIÓN 6</b>						10%	12%
<b>GENERACIÓN 7</b>							12%
<b>LÍMITE MÁXIMO POR IGUALDAD</b>	\$1000	\$2500	\$5000	\$7500	\$10 000	\$15 000	\$15 000

### EN LA PRÁCTICA

En este ejemplo, como Consultor gerente 3, ganas una bono de igualación de liderazgo del 12 % para tus Consultores de la generación 1 y una del 10 % para los de la 2.

Las generaciones calificadas se basan en los rangos de pago. Puedes tener múltiples Consultores de generación 1 dentro de una pierna. La bono de igualación de liderazgo se remunera, además de otros bonos y comisiones que ya puedas estar ganando.





# Lider.

## Fondo de liderazgo

Cuando se te paga como Consultor ejecutivo 1 o superior, obtienes participaciones en el fondo de liderazgo mensual, que representa el 4 % del VC mensual global. Recibirás participaciones en función de tu rango de pago.

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

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

LA FONDO DE LIDERAZGO SE CALCULA MENSUALMENTE.



## Noticias

1. LifeVantage Netherlands B.V. es una empresa de venta directa/marketing de red con un plan de retribución de marketing multinivel que ofrece flexibilidad y oportunidades para ganar ingresos adicionales por la venta de productos a Clientes.
2. El objetivo del plan de retribución de LifeVantage es pagar bonos y comisiones a los Consultores de LifeVantage por las ventas de los productos de la empresa y de las ventas de productos de los Consultores de LifeVantage en su equipo de marketing personal a Clientes finales.
3. Los productos de LifeVantage no se venden en tiendas minoristas y solo los Consultores con una licencia en regla están autorizados a vender productos de LifeVantage, ya sea directamente de su propio stock o indirectamente a través del carrito de compras de la página web de la compañía en [www.lifevantage.com](http://www.lifevantage.com).
4. El contrato de Consultor consiste en el plan de retribución de LifeVantage, la solicitud y contrato de Consultor de LifeVantage, las políticas y procedimientos de LifeVantage, el contrato de oficina virtual de LifeVantage (contrato de Back Office) y la política de privacidad de LifeVantage, y el contrato de uso del sitio web. El contrato de Consultor rige la relación contractual y las obligaciones de cada Consultor de LifeVantage con LifeVantage.
5. Los Consultores de LifeVantage no pueden comprar personalmente para sí mismos ni animar a los Clientes u otros Consultores a comprar más inventario del que cada uno pueda consumir personalmente o vender a sus Clientes personales cada mes. Además, cada Consultor de LifeVantage acepta personalmente que no podrá realizar un nuevo pedido en un mes determinado a menos que el 70 % de los pedidos de los meses anteriores se hayan vendido o consumido para uso personal/familiar.
6. Los ingresos por ventas de los Consultores que se divulgan son ingresos brutos potenciales y no netos de otros gastos comerciales y no representan necesariamente unos ingresos reales, si los hubiera, que el Consultor pueda o vaya a ganar a través del plan de retribución LifeVantage. Los ingresos del Consultor dependerán de su propia diligencia y esfuerzo y de las condiciones del mercado. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o subida de rango.
7. A partir del 1 de febrero de 2024, no se permitirán nuevos centros de negocio y todos los centros de negocio existentes, activos o no, serán dados de baja y no podrán ser restablecidos. Cualquier cuenta incluida o inscrita directamente en el Centro de Negocios se incluirá y/o inscribirá en la cuenta principal.
8. A partir del 1 de febrero de 2024, una unidad familiar no podrá entrar o tener participación en más de un negocio de Consultor de LifeVantage.
9. Para la bono de igualación de liderazgo, si después de aplicar los límites individuales por igualdad el pago mensual de bono de igualación de liderazgo supera el 9 % del VC global mensual, todos los ingresos mensuales de bono de igualación de liderazgo se ajustarán a la baja en un porcentaje igual para garantizar que la bono de igualación de liderazgo mensual no supere el 9 % del VC global mensual.





© 2023 LifeVantage Corporation. All rights reserved. 101223.02



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