

**LifeVantage®**

GUÍA DEL PLAN DE COMPENSACIÓN PARA  
CONSULTORES INDEPENDIENTES DE LIFEVANTAGE  
EE. UU.

Vigente desde 13 de marzo de 2023

Evolve



# Bienvenido

# a life

# activated

**ES EL MOMENTO DE VIVIR CON UN PROPÓSITO.**

**ES EL MOMENTO PARA ALGO EXTRAORDINARIO.**

**ES MOMENTO DE VIVIR ACTIVADO.**

La vida es complicada. Desordenada. Bella. Pasa rápido, y uno quiere vivirla al máximo. Pero las responsabilidades, los miedos o las restricciones diarias pueden hacer que se contenga. Usted merece la libertad. Merece ser su mejor versión, y vivir una vida feliz y saludable a su manera.

LifeVantage está aquí para ayudar. Nuestros productos están diseñados específicamente para activar la capacidad de su cuerpo para crear una salud plena, comenzando desde las células. Y cuando se sienta y luzca bien, querrá ayudar a los demás a hacer lo mismo. LifeVantage activa el bienestar financiero con

la oportunidad de hacer crecer un negocio que puede mejorar la vida de las personas.

Allí es donde Evolve crea posibilidades. Evolve es un plan de compensación que le permite trabajar a tiempo parcial o a tiempo completo.\* Tanto si busca simplemente compartir productos que cambian vidas como si desea trabajar y crecer como mentor y líder profesional, ser un Consultor independiente de LifeVantage® será una forma agradable y bien recompensada de crecer.

\*LifeVantage no promete el éxito financiero a ningún Consultor. Su éxito depende de su habilidad, fortaleza, dedicación y capacidad para dirigir a otros para emular estas cualidades. La presente guía no le garantiza un éxito financiero. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de avance de rango. Los resultados financieros logrados por los Consultores LifeVantage son publicados en la Declaración de ingresos de LifeVantage en [www.lifevantage.com/us-es.earn](http://www.lifevantage.com/us-es.earn).



# Índice

<b>BIENVENIDO</b>	2
<b>CONCEPTOS FUNDAMENTALES</b>	4-5
<b>EL CAMINO DEL CONSULTOR</b>	6-7
<b>COMPARTIR</b>	
3 Tipos de Precio	8
Bono de Ventas Personales	9
Personal Sales Bonus	11
<b>BONOS DE VÍA RÁPIDA</b>	
Vía de Cliente	12
Vía de Consultor	12
Avance de Rango	13
Vía de Patrocinio	14
Bono de Mentoría	15
<b>CREA Y CRECE</b>	
Comisiones de Nivel	16-17
<b>LIDERA</b>	
Bono de Igualación para Líderes	18-19
Fondo de Bonos para Líderes	20
<b>AVISO LEGAL</b>	21

# Conceptos Fundamentales

## ACTIVO

Se le considera Consultor activo cuando su cuenta goza de buena reputación de negocio y ha alcanzado el requisito de 150 de volumen de ventas en ese mes, que puede cumplirse únicamente a través de pedidos de Clientes.

## VOLUMEN COMISIONABLE (CV)

El volumen comisionable es la medida sobre la que se paga la mayoría de los bonos y comisiones. Cuando gana un porcentaje del volumen, gana un porcentaje del CV de un producto. En los EE. UU., el SV y el CV suelen coincidir, excepto cuando se ha descontado el CV.

## COMPRESIÓN

Un proceso por el cual el CV para las comisiones de nivel salta a los Consultores inactivos y pasa al siguiente Consultor activo.

## VOLUMEN DE VENTAS DE CLIENTES (CSV)

El volumen de ventas procedente de los pedidos de sus Clientes.

## LÍNEA DESCENDENTE

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

## PATROCINADOR

El Consultor LifeVantage que inscribe a un nuevo Cliente o Consultor. También conocido como Patrocinador de Inscripción.

## ÁRBOL DE INSCRIPCIÓN

La línea de Consultores enlazada consecutivamente a través de la inscripción de Consultores y no por colocación. El Árbol de Inscripción no incluye a ningún Patrocinador de Colocación.

## PERÍODO DE VÍA RÁPIDA

Su período de vía rápida incluye el mes en que se inscribe y los 3 meses naturales siguientes.

## GENERACIÓN

Los Consultores de su árbol de inscripción pagados como Consultor Líder 1 o superior son sus Generaciones. La Generación 1 es el primer Consultor en cualquier línea descendente pagados como Consultor Líder 1 o superior. La Generación 2 es el próximo Consultor en esa pierna pagado como Consultor Líder 1 o superior, y así sucesivamente.

## BUENA REPUTACIÓN

La buena reputación significa que usted cumple con el acuerdo de Consultor, incluido el pago de cualquier cuota de renovación aplicable.

## VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO (GSV)

El volumen de ventas del grupo es su volumen total de ventas de usted y de todos los Consultores de su equipo.

## PIERNA

La pierna comienza con un Consultor de nivel 1 e incluye a todos los Consultores por debajo de él. Tiene tantas piernas como Consultores de nivel 1.

## NIVEL

El lugar que ocupa un Consultor en su línea descendente en relación con usted. Todos los Consultores situados directamente debajo de usted en su árbol de colocación son su nivel 1. Los Consultores situados directamente debajo de sus Consultores de nivel 1 son su nivel 2, y así sucesivamente.

## REGLA DE VOLUMEN MÁXIMO (MVR)

La cantidad máxima del GSV de cualquier pierna o de su propio volumen de ventas personal y volumen de ventas de clientes que puede contar para su calificación de rango mensual.

## PAGADO COMO RANGO

Usted es pagado de acuerdo el rango al que califica cada mes. Ser pagado como cierto rango determina muchos de sus bonos. Puede ser pagado igual o inferior a su Pin dependiendo de sus calificaciones mensuales.

## VOLUMEN DE VENTA PERSONAL (PSV)

El volumen de venta procedente de sus pedidos personales.

## LÍMITE DE COMPRA PERSONAL (PPC)

Únicamente a efectos de calificación, puede contabilizar hasta 150 puntos de volumen de venta personal de sus compras para sus calificaciones de rango mensuales. La totalidad de su requisito de volumen de venta puede cubrirse con las compras de sus Clientes.

## RANGO DE PIN

El rango de pin es su rango de reconocimiento y representa el rango más alto que ha alcanzado a lo largo del Camino del Consultor.

El rango de pin está sujeto a recalificación anual en función de los requisitos de mantenimiento de dicho rango.

## PATROCINADOR DE COLOCACIÓN

Si coloca a un nuevo Consultor directamente debajo de usted en su línea descendente, usted es el patrocinador de inscripción y el patrocinador de colocación. Sin embargo, si coloca a un nuevo Consultor debajo de un Consultor de línea descendente en el árbol de colocación, ese Consultor de línea descendente se convierte en el patrocinador de colocación de su nuevo inscrito.

## ÁRBOL DE COLOCACIÓN

Si usted es el patrocinador de un nuevo Consultor puede colocarlo directamente debajo de usted en su línea descendente o debajo de cualquier otra posición de Consultor de línea descendente. Esto se considera su árbol de colocación, también conocido como su línea descendente o equipo.

## VOLUMEN DE VENTAS CALIFICADO (QSV)

El volumen de venta que cuenta para su calificación mensual de rango. Puede contabilizar hasta 150 SV de sus propias compras personales para cumplir con su requisito mensual de volumen de ventas.

## AVANCE DE RANGO

Cuando reúna los requisitos para cobrar un rango superior al de su actual rango de pin, “avanzará” a ese rango superior y su rango de pin se actualizará para reflejar ese nuevo logro.

## VOLUMEN DE VENTAS (SV)

El valor numérico atribuido por LifeVantage a cada producto comisionable vendido y/o comprado.

## REQUISITO DE VOLUMEN DE VENTAS (SVR)

La acumulación de su volumen de venta de Clientes y su volumen de venta personal para cumplir con su requisito mensual y ser pagado como su rango.

## LÍNEA ASCENDENTE

Todos los Consultores por encima de usted en su árbol de inscripción o colocación.



# Evolve.

## Comparte. Crea y Crece. Lidera.

Su camino como Consultor Independiente de LifeVantage puede llevarle a un mundo de posibilidades. Comience por compartir con sus Clientes los productos de LifeVantage que más le gustan para ayudarles a activar el bienestar y mejorar su salud. Cuanto más comparta, más crecerá a medida que encuentre a otros que quieran unirse a usted para empezar un negocio propio.

A medida que avance en el Camino del Consultor, su atención se centrará en formar y liderar Consultores en su equipo que estén preparados para pasar a la siguiente etapa de éxito. Cada etapa hará evolucionar sus ganancias, su vida y aportará a su crecimiento personal.

### CÓMO FUNCIONA

Debe cumplir ciertos requisitos de volumen para permanecer activo y ganar bonos y comisiones. Estos requisitos cambiarán, junto con los bonos y comisiones a los que pueda acceder, a medida que avance en el camino y consiga avances de rango.

A medida que alcance las calificaciones para un rango específico, se lo reconocerá con su “rango de pin” en ese nivel mientras permanezca activo. Sin embargo, será pagado según el rango que haya alcanzado en cada respectivo mes lo cual puede fluctuar.

Evolve está diseñado de manera única para ayudar a los Consultores de LifeVantage a desarrollar su confianza, una comunidad y liderazgo. Cada avance de rango ofrece la oportunidad de reconocimiento y mayores posibilidades de ingresos.

## El Camino del Consultor

**COMPARTIR** Se dice que nuestros productos son demasiado buenos para no compartirlos. En las primeras etapas de su negocio, comience compartiendo nuestros productos de bienestar vendiéndolos a sus Clientes. Estas ventas son la forma más rápida de construir su negocio y obtener un beneficio rápido.

**CREA Y CRECE** Cuando alcance el rango Consultor Sénior 1, sería conveniente dedicar más tiempo a buscar nuevas personas para formar parte de su equipo. Divida sus esfuerzos entre la venta y el patrocinio, que es vital para su crecimiento continuo. Cuanto más crezca su equipo, más tiempo dedicará a construir su negocio y a ayudar a sus Consultores a alcanzar sus propios objetivos.

**LIDERA** El liderazgo es algo más que el rango que aparece junto a su nombre. Enseñe con el ejemplo cómo construir un negocio LifeVantage exitoso. Reconozca, anime y empodere a los miembros de su equipo, y juntos podrán disfrutar de las recompensas de su éxito compartido.

	CONSULTOR	CONSULTOR 1	CONSULTOR 2	CONSULTOR 3	CONSULTOR SÉNIOR 1	CONSULTOR SÉNIOR 2	CONSULTOR SÉNIOR 3	CONSULTOR LÍDER 1	CONSULTOR LÍDER 2	CONSULTOR LÍDER 3	CONSULTOR EJECUTIVO 1	CONSULTOR EJECUTIVO 2	CONSULTOR EJECUTIVO 3	CONSULTOR EJECUTIVO 4	CONSULTOR PRESIDENCIAL
	C	C1	C2	C3	CS1	CS2	CS3	CL1	CL2	CL3	CE1	CE2	CE3	CE4	CP1
<b>LÍMITE DE COMPRA PERSONAL</b>	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
<b>REQUISITO DE VOLUMEN DE VENTA</b>		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
<b>VOLUMEN DE VENTA DEL 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 Productos

CADA PRODUCTO DE LIFEVANTAGE TIENE 3 PRECIOS.

### 01. VENTA MINORISTA

El precio público para los clientes de todos los productos, tanto si se compran en línea como si se le compran directamente a usted.

### 02. SUSCRIPCIÓN

El precio de suscripción supone un descuento aproximado del 10 % sobre el precio de venta minorista. Los productos adquiridos por los Clientes en suscripción están sujetos al descuento.

### 03. CONSULTOR

Como Consultor de LifeVantage, siempre pagará el precio más bajo con aproximadamente un 20 % de descuento sobre el precio de venta minorista, independientemente del tipo de pedido.



# Comparte.

Compartir su entusiasmo por LifeVantage y vender productos a los Clientes es la esencia de ser un Consultor. Aparte del beneficio de venta a Clientes, puede ganar hasta un 20 % sobre el total de las ventas mensuales de productos con el bono de venta personal.

## Beneficio de venta a Clientes

El beneficio de venta a Clientes le permite ganar comisiones por cada pedido. Así es cómo funciona: cuando sus Clientes piden productos de LifeVantage, usted gana el diferencial entre el precio que pagó su Cliente y el precio de Consultor. Su precio como Consultor tiene aproximadamente un 20 % de descuento sobre el precio de venta minorista. Los consultores tienen derecho al precio más bajo público.

### EN PRÁCTICA

En estos ejemplos, 2 clientes piden el mismo conjunto de productos. El Cliente de la izquierda compra los productos al precio de venta minorista de \$100. El precio de Consultor para ese pedido es de \$80. Por lo tanto, su beneficio de ventas a Clientes es de \$20. El Cliente de la derecha pide los mismos productos en un pedido de suscripción por el precio de suscripción de \$90. El precio de Consultor para ese pedido es de \$80. Por lo tanto, su beneficio de ventas a Clientes es de \$10.

EL BENEFICIO DE VENTAS A CLIENTES SE CALCULA **DIARIAMENTE**.\*

\* Puede tardar en reflejarse hasta tres días hábiles desde la fecha de cálculo del bono a los Consultores calificados que se encuentren en un mercado elegible y que hayan alcanzado el rango de pin de Consultor Sénior 1 o superior. Los Consultores que no reúnan los requisitos para el pago diario cobrarán sus bonos semanalmente.

<b>VENTA MINORISTA</b>	<b>RESTA</b>
<b>PRECIO DE COMPRA DE \$100</b>	<b>PRECIO DE COMPRA DE \$90</b>
resta	resta
<b>PRECIO DE CONSULTOR DE \$80</b>	<b>PRECIO DE CONSULTOR DE \$80</b>
<b>BENEFICIO DE LAS VENTAS A CLIENTES DE \$20</b>	<b>BENEFICIO DE LAS VENTAS A CLIENTES DE \$10</b>

Debe estar Activo para calificar





### 3 Ventajas de la Suscripción de Clientes

1. Le facilita la obtención de pedidos repetidos por Volumen de Ventas de Clientes recurrentes. Le facilita a los clientes la entrega mensual de sus productos de bienestar directamente en la puerta de su casa.
2. Le ofrece interesantes ventajas de las que hablar con su Cliente potencial, como mejores precios en sus productos favoritos y acceso automático al programa de fidelidad LifeVantage® Rewards Circle.
3. Simplifica la gestión de las relaciones con los Clientes, ya que se añadirán a las comunicaciones de LifeVantage y podremos colaborar con usted para informarles sobre nuevos productos y promociones.

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

# Comparte.

## Bono de Ventas Personales

El Bono de Ventas Personales le recompensa por sus Ventas Personales a Clientes. Cuando sus Ventas Personales a Clientes alcancen un total de 500 SV o más en un solo mes, podrá optar a un bono adicional por Ventas Personales.

Cuando alcance un Volumen de Ventas a Clientes de 500 en un solo mes, se lo reconocerá con un título especial antes de su Rango: comienza con Onyx a 500 SV, Emerald a 1000 SV, Sapphire a 2000 SV y Diamond a 4000 o más SV.

### EN PRÁCTICA

Por ejemplo, si sus Clientes piden productos por un valor de 2200 SV en el mes, podrá optar al nivel de bono del 15 %. Este bono se paga sobre el CV, que tiene en cuenta las promociones o descuentos que los clientes hayan canjeado.

SV DE CLIENTES	NIVEL DEL BONO	TÍTULO DE RECONOCIMIENTO
500 – 999.99	5%	ONYX
1,000 – 1,999.99	10%	EMERALD
2,000 – 3,999.99	15%	SAPPHIRE
4,000+	20%	DIAMOND



**2200 SV**

gana

el **15 %**  
del CV

**BONO DE VENTAS PERSONALES DE \$330**

y el título de

**SAPPHIRE**

Debe estar Activo para calificar

EL BONO DE VENTAS PERSONALES SE CALCULA MENSUALMENTE

# bonos por vía rápida

## Consultor



### 01 Vía del Cliente

Gana \$50 por cada grupo de 3 Clientes elegibles que inscriba durante su Período de vía rápida. Un Cliente adquiere la condición de elegible cuando compra productos por un valor mínimo de 100 SV en el mismo mes natural en el que se convierte en Cliente. Para poder optar por este Bono, debe estar Activo en cada uno de los meses en que sus Clientes realicen su primera compra.

USTED

**USTED GANA \$50**



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

LA VÍA DEL CLIENTE SE CALCULA SEMANALMENTE

### 02 Vía del Consultor

Gana \$50 por cada grupo de 3 Consultores que inscriba durante su Período de vía rápida. Para poder optar por este Bono, debe estar Activo cada mes que sus Consultores se inscriban, y cada Consultor debe estar Activo en el mes que se inscriba.

USTED

**USTED GANA \$50**



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

LA VÍA DEL CONSULTOR SE CALCULA SEMANALMENTE

¡ELIJA LA VÍA RÁPIDA!

Estos bonos pueden impulsarlo desde el inicio. Su Período de vía rápida comienza el día en que se inscribe como Consultor y continúa durante los 3 meses naturales siguientes.

### 03 Vía de Avance de Rango

Cuando alcance el Rango de Consultor Sénior 1 por primera vez durante su Período de vía rápida, ganará un Bono de Avance de Rango de \$100.

USTED

**USTED GANA \$100**

Cuando avance al Rango de **CONSULTOR SÉNIOR 1** Durante su Período de vía rápida

EL AVANCE DE RANGO SE CALCULA MENSUALMENTE

### 04 Vía del Acelerador

Cuando consiga cualquiera de los Bonos por vía rápida antes de que finalice su primer mes natural completo como Consultor, ganará un Bono de \$50.

USTED

**USTED GANA \$50**

Cuando consiga cualquier Bono por vía rápida antes de que finalice su primer mes natural

LA VÍA DEL ACELERADOR SE CALCULA MENSUALMENTE

# bonos por vía rápida

## Patrocinador

### 01 Vía de Avance de Rango

Si es un Consultor Sénior 1 o superior, puede ganar un Bono de Inscripción de \$50 por única vez cada vez que su Consultor recientemente inscrito gane un Bono de Avance de Rango.

#### EL PATROCINADOR GANA \$50

El Patrocinador de línea ascendente gana el Bono de Avance de Rango

LA VÍA DEL AVANCE DE RANGO SE CALCULA MENSUALMENTE

### 02 Vía del Acelerador

Si es Activo, en el mes en que un Consultor que usted inscriba gane un Bono Acelerador, usted puede ganar un bono de \$25 como su Patrocinador.

#### EL PATROCINADOR GANA \$25

El Patrocinador de línea ascendente gana el Bono de Vía del Acelerador

LA VÍA DEL ACELERADOR SE CALCULA MENSUALMENTE

## Gane Cuando Ayude a Otros a Ganar por la Vía Rápida

Los primeros meses de actividad de un nuevo Consultor son cruciales para prepararlos para un futuro exitoso. Como su Patrocinador, colabore estrechamente con ellos durante su Período de vía rápida para ayudarles a tener un buen comienzo, y usted podría ganar bonos.

### Bono de Mentoría

Gane un 15 % de todos los CV de sus nuevos Consultores procedentes de sus Ventas a Clientes durante su Período de vía rápida.



Su Consultor recientemente inscrito



**VENDE 500 CV**

Usted gana

**15 %**

**BONO DE MENTORÍA DE \$75**

EL BONO DE MENTORÍA SE CALCULA MENSUALMENTE

#### EN PRÁCTICA

Por ejemplo, si su Consultor recientemente inscrito vende 500 CV durante su Período de vía rápida, usted gana un bono del 15 % que equivale a \$75.

Debe estar Activo para calificar



## Comisiones de Nivel

Usted gana Comisiones de nivel por construir su equipo y enseñarles a los que patrocina a crear sus propios equipos fuertes. Como un Consultor Activo, se le paga un porcentaje de comisiones del CV de las ventas de su equipo. Su pago según Rango determina los porcentajes que gana y la cantidad de niveles en los que puede recibir una comisión.

### CÓMO FUNCIONAN LOS NIVELES

Todos los Consultores directamente debajo de usted en su Árbol de Colocación son su nivel 1. A los Consultores se les paga el Beneficio de las Ventas a Clientes y el Bono de Ventas Personal por las compras de sus Clientes inscritos personalmente. Los Patrocinadores no tienen derecho a una Comisión de nivel sobre sus Clientes personales. **LAS COMISIONES DE NIVEL SE CALCULAN MENSUALMENTE**




	CONSULTOR	CONSULTOR 1	CONSULTOR 2	CONSULTOR 3	CONSULTOR SÉNIOR 1	CONSULTOR SÉNIOR 2	CONSULTOR SÉNIOR 3	CONSULTOR LÍDER 1	CONSULTOR LÍDER 2	CONSULTOR LÍDER 3	CONSULTOR EJECUTIVO 1	CONSULTOR EJECUTIVO 2	CONSULTOR EJECUTIVO 3	CONSULTOR EJECUTIVO 4	CONSULTOR PRESIDENCIAL
	C	C1	C2	C3	CS1	CS2	CS3	CL1	CL2	CL3	CE1	CE2	CE3	CE4	CP1
PPC	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
SVR		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
GSV			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
MVR				750	1,500	2,500	4,000	6,000	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%
NIVEL 4								3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEL 5									3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEL 6										3%	4%	5%	5%	5%	5%
NIVEL 7											3%	4%	4%	4%	4%
NIVEL 8												3%	3%	3%	3%
NIVEL 9													3%	3%	3%

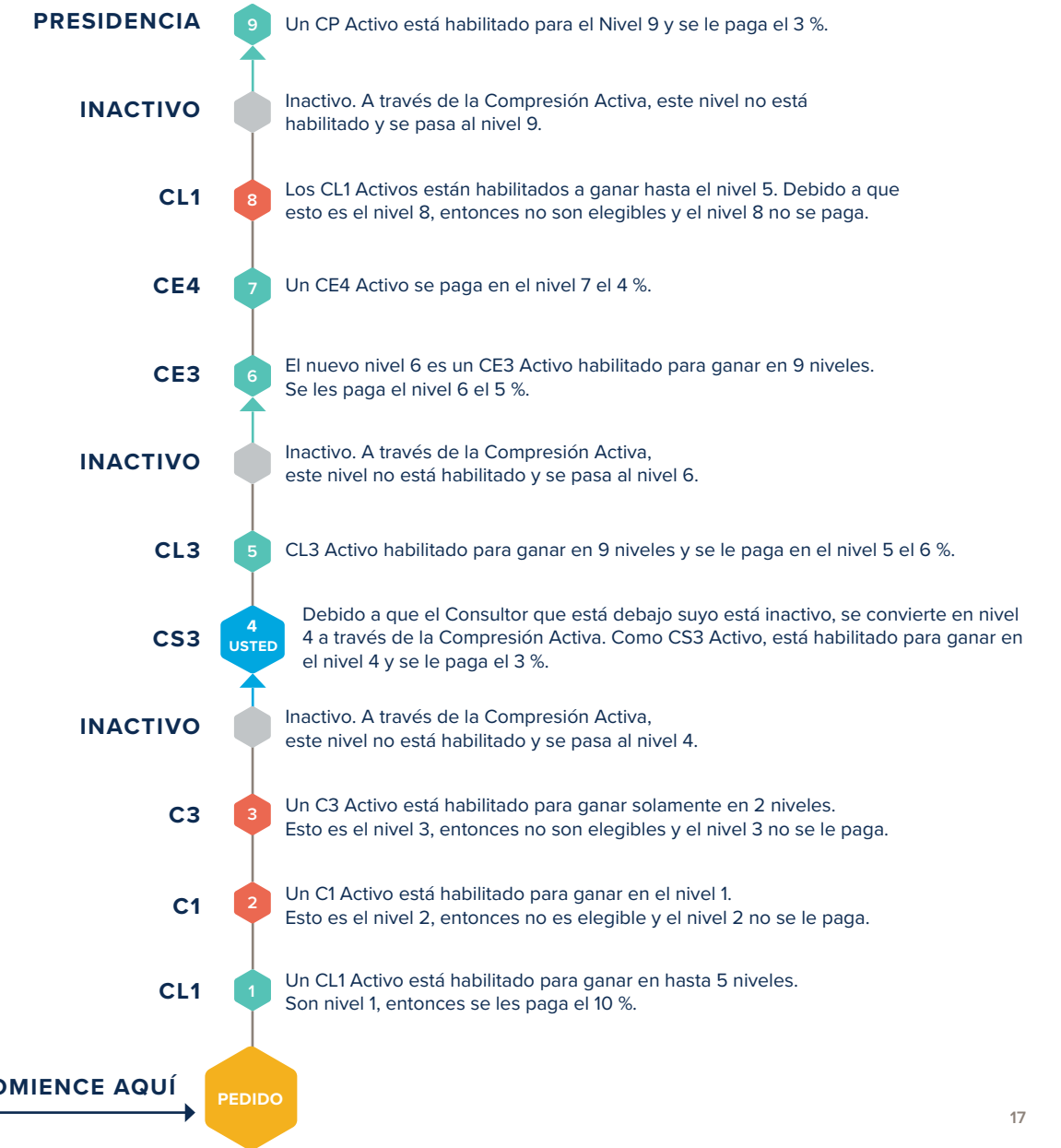
## Compresión Activa

### EN PRÁCTICA

Este ejemplo muestra cómo el volumen podría Roll-Up en una Pierna de un equipo. Usted es un Consultor Sénior 3 en el nivel 5, por encima del Consultor que ganó el volumen. Empezando por la parte inferior del gráfico, puede ver cómo el CV fluye hacia arriba y puede ver lo que ocurre por debajo y por encima de usted.

### CLAVE

-  Calificado (Pagado)
-  No Calificado (No pagado)
-  Inactivo (Rolls-Up)



# Lidera.

## Bono de Igualación de Liderazgo

Cuando se le paga como Consultor Líder 2 o superior en el mes, puede recibir un Bono de Igualación de liderazgo en Generaciones calificadas.

El Bono de Igualación de liderazgo se paga sobre las Comisiones de nivel de las Generaciones.

### CÓMO FUNCIONAN LAS GENERACIONES

Su Generación 1 es el primer Consultor en cualquier Pierna en su equipo con el pago según rango de Consultor Líder 1 o superior. La Generación 2 es el próximo Consultor en esa pierna con el rango pagado de Consultor Líder 1 o superior, y así sucesivamente. La igualación de liderazgo mensual puede pagar hasta un máximo del 9% del CV global mensual

LA IGUALACIÓN DE LIDERAZGO MENSUAL PUEDE PAGAR HASTA UN MÁXIMO DEL 9% DEL CV GLOBAL MENSUAL

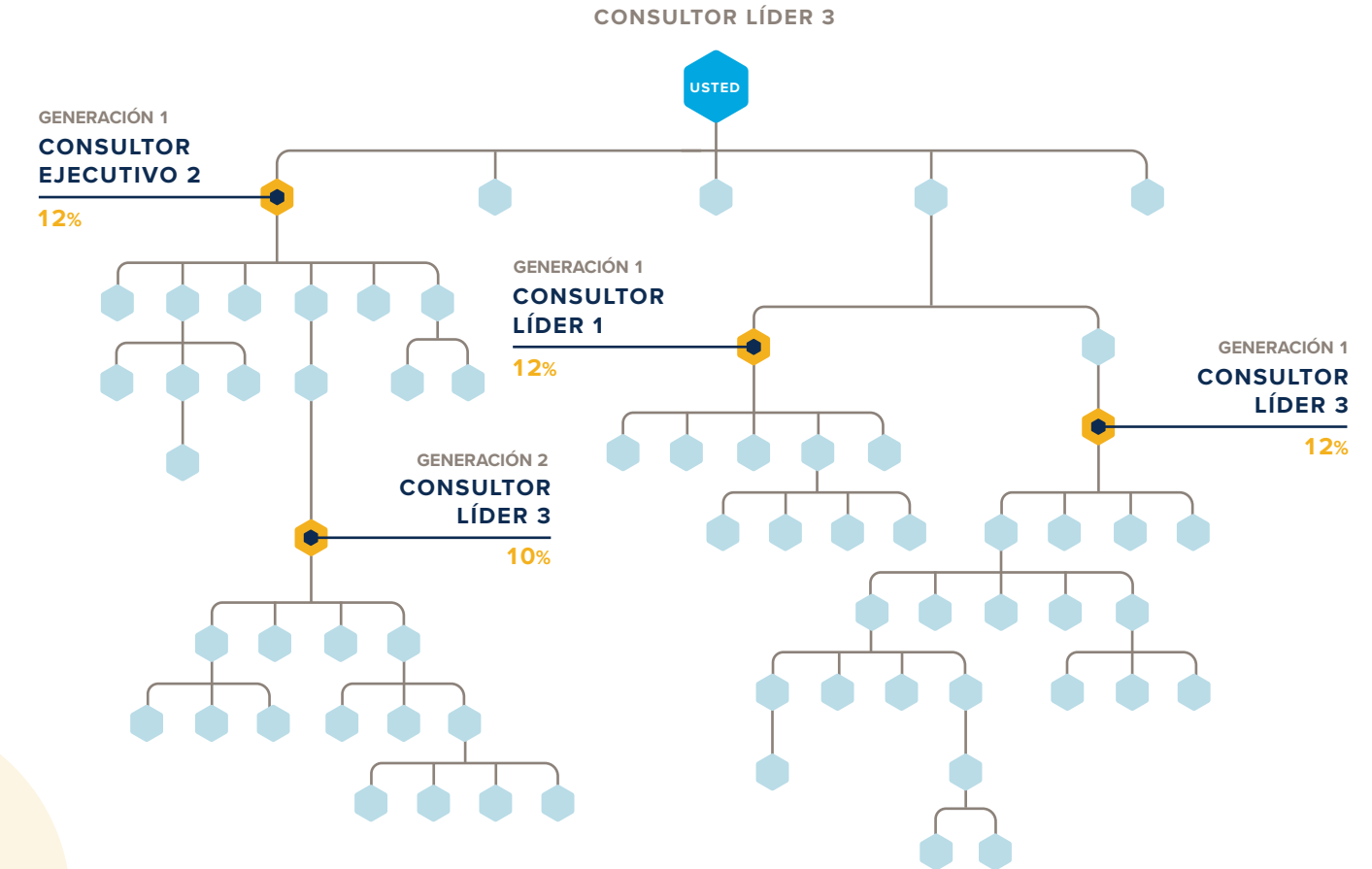
Cuando alcance el nivel de Líder, habrá demostrado que realmente sabe lo que se necesita para tener éxito y que posee las habilidades necesarias para ayudar a orientar y motivar a los demás. Siga cultivando a sus futuros líderes y ayudándolos a crecer, y podrá ganar importantes bonos por formar un equipo tan fuerte.

	CONSULTOR LÍDER 2	CONSULTOR LÍDER 3	CONSULTOR EJECUTIVO 1	CONSULTOR EJECUTIVO 2	CONSULTOR EJECUTIVO 3	CONSULTOR EJECUTIVO 4	CONSULTOR PRESIDENCIAL
GENERACIÓN 1	7%	12%	15%	20%	20%	20%	20%
GENERACIÓN 2		10%	12%	15%	20%	20%	20%
GENERACIÓN 3			10%	12%	15%	20%	20%
GENERACIÓN 4				10%	12%	15%	20%
GENERACIÓN 5					10%	12%	15%
GENERACIÓN 6						10%	12%
GENERACIÓN 7							12%
LÍMITE POR IGUALACIÓN	\$1,000	\$2,500	\$5,000	\$7,500	\$10,000	\$15,000	\$15,000

### EN PRÁCTICA

Por ejemplo, como Consultor Líder 3, usted gana un Bono de Igualación de Liderazgo del 12 % en sus Consultores de Generación 1 y una Igualación del 10 % en sus Consultores de Generación 2.

Las Generaciones calificadas se basan en el pago según rango. Puede tener varios Consultores de Generación 1 en una misma Pierna. El Bono de Igualación de Liderazgo se paga además de otros bonos y comisiones que pueda estar ganando.





# Lidera.

## Fondo de Bonos de Liderazgo

Cuando se le paga como Consultor Ejecutivo 1 o superior, gana acciones de nuestro Fondo de bonos de liderazgo mensual. Este fondo de bonos se compone del 4 % del CV mensual global. Usted recibe acciones en base a su pago según rango.

El importe total del fondo de bonos se divide a partes iguales entre el número total de acciones mensuales que ganan los Consultores.

	ACCIONES
CONSULTOR EJECUTIVO 1	1
CONSULTOR EJECUTIVO 2	3
CONSULTOR EJECUTIVO 3	5
CONSULTOR EJECUTIVO 4	10
CONSULTOR PRESIDENCIAL	20

EL FONDO DE BONOS DE LIDERAZGO SE CALCULA MENSUALMENTE



## Avisos

1. LifeVantage Corporation cotiza en NASDAQ (LFVN) y es una compañía de ventas directas/marketing de red con un plan de compensación de marketing multinivel que proporciona flexibilidad y oportunidades para que las personas ganen un ingreso extra basado en la venta de productos a los Clientes.
2. El objetivo del plan de compensación de LifeVantage es pagar bonos y comisiones a los Consultores de LifeVantage en función de sus ventas de productos y de las ventas de productos de los Consultores de LifeVantage en su equipo personal de marketing a los Clientes como consumidores finales.
3. Cada comisión o requisito de calificación de compensación dentro de este plan de compensación de LifeVantage puede lograrse mediante la venta de productos a Clientes a través de los esfuerzos personales de un Consultor y los esfuerzos de los Consultores dentro de su línea descendente.
4. Los productos de LifeVantage no se venden en tiendas minoristas y solo los Consultores con licencia con buena reputación están autorizados a vender productos de LifeVantage, ya sea directamente de sus propias existencias o indirectamente en línea en [www.lifevantage.com](http://www.lifevantage.com).
5. El Acuerdo de Consultor consiste del plan de compensación de LifeVantage, de la Declaración de Divulgación de Ingresos, la Solicitud y Acuerdo de Consultor LifeVantage, las Políticas y Procedimientos LifeVantage, el Acuerdo de Oficina Virtual LifeVantage (Acuerdo de Back Office), y la Política de Privacidad LifeVantage y el Acuerdo de Uso del Sitio Web. El Acuerdo de Consultor regula la relación contractual y las obligaciones de cada Consultor de LifeVantage con LifeVantage.
6. Un Consultor de LifeVantage no puede comprar personalmente para sí mismo ni animar a los Clientes u otros Consultores a comprar más inventario del que cada uno puede 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 todos los pedidos de los meses anteriores hayan sido vendidos o consumidos mediante uso personal o familiar.
7. Un Consultor de LifeVantage debe divulgar la Declaración de Divulgación de Ingresos al hacer cualquier declaración de ingresos que se puede encontrar en el siguiente enlace: [www.lifevantage.com/us-en.earn](http://www.lifevantage.com/us-en.earn).
8. Las ganancias por ventas del Consultor declaradas son ganancias brutas potenciales y no netas de otros gastos de negocios, y no necesariamente representan los ingresos reales, si los hubiera, que un Consultor puede ganar o que ganará a través del plan de compensación de LifeVantage. Las ganancias de un Consultor dependerán de la diligencia individual, el esfuerzo de trabajo y las condiciones del mercado. LifeVantage no garantiza ningún ingreso o éxito de Avance de Rango. Consulte la Declaración de Divulgación de Ingresos para obtener información detallada sobre los ingresos.
9. Los Centros de Negocios activados antes del 1 de marzo de 2023, y los Activos a partir del 1 de marzo de 2023 son elegibles para la Ganancia de Ventas de Clientes, la Bonificación de Ventas Personales, las Comisiones de Nivel y el Fondo de Liderazgo, según el Rango para el cual ese Centro de Negocios cumpla con los las calificaciones mensuales. El Requisito de Volumen de Ventas para que el Centro de Negocios califique para la Bonificación de Ventas Personales de Rango, las Comisiones de Nivel y el grupo de liderazgo, serán 150. Los Centros de Negocios no son una generación para su línea ascendente, independientemente del rango pagado de ese Centros de Negocio. No se paga ningún Bono de Igualación de Liderazgo sobre las ganancias de un Centro de Negocios, y un Centro de Negocios no puede ganar una Igualación de Liderazgo. Si un Centro de Negocios tiene el Rango Pagado de CL1 o superior, no se considerará en los recuentos de Generación. A partir del 1 de marzo de 2023, no se permitirán nuevos Centros de Negocios, y todos los Centros de negocios inactivos se terminarán y no se restablecerán. Para permanecer Activo, un Centro de Negocios debe cumplir con el Requisito de Volumen de Ventas de 150 al menos una vez cada seis meses.
10. A partir del 1 de marzo de 2023, una unidad familiar no podrá ingresar ni tener participación en más de un Negocio de Consultor LifeVantage.
11. Para la Igualación de Liderazgo, si después de aplicar los límites individuales por igualación, el pago de la Igualación de Liderazgo mensual supera el 9% del CV global mensual, todas las ganancias mensuales de la Igualación de Liderazgo se ajustarán bajo, en un porcentaje igual, para garantizar que la Igualación de Liderazgo mensual no supere el 9% del CV global mensual.

# Notas

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



© 2023 LifeVantage Corporation. Todos los derechos están reservados.



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

## Plan de Transición Evolve

PARA CONSULTORES DE LIFEVANTAGE

# Adaptarse. Agilizar. Alcanzar.

Este plan de transición está diseñado para ayudarlo a adaptarse al plan de compensación Evolve con un cambio gradual hacia los nuevos Rangos, requisitos y comportamientos. Esto le dará tiempo para fijar nuevos objetivos, adaptarse y agilizar sus estrategias empresariales a medida que avanza por un nuevo camino para alcanzar el éxito.

- Este plan de transición entra en vigor el 1.º de marzo de 2023 y vence el 31 de agosto de 2023.
- Las normas y requisitos del Camino del Consultor Evolve entrarán plenamente en vigor el 1.º de septiembre de 2023.
  - Hasta que todos los mercados se hayan trasladado al plan de compensación Evolve, los fondos de bonos de líderes se calcularán de la siguiente manera: en primer lugar, las acciones de los mercados que aún no hayan adoptado el plan de compensación Evolve se calcularán en función de su plan actual; luego, el resto del CV global dedicado a los fondos de bonos de líderes se utiliza para pagar las acciones del fondo de bonos de líderes del plan de compensación Evolve.
  - Hasta que todos los mercados se trasladen al plan de compensación Evolve, este mapa de rangos se utilizará para calcular las ganancias en el caso de que haya ganado comisiones en una orden colocada en un mercado que aún no se ha trasladado al plan de compensación Evolve.
- Las compras de sus Consultores y Clientes son comisionadas en base al plan de compensación de su mercado local.

A partir del 1.º de marzo de 2023, los Consultores serán asignados a los siguientes nuevos Pines de Rangos bajo el plan de compensación Evolve:

ANTERIOR	OV ANTERIOR	NUEVO TÍTULO	NUEVO GSV
DISTRIBUIDOR		CONSULTOR	
PRO 1	1,000	CONSULTANT 3	1,000
PRO 2	2,500	CONSULTOR SÉNIOR 1	2,000
PRO 3	5,000	CONSULTOR SÉNIOR 3	6,000
PRO 4	10,000	CONSULTOR LÍDER 1	10,000
PRO 5	20,000	CONSULTOR LÍDER 2	20,000
PRO 6	50,000	CONSULTOR LÍDER 3	40,000
PRO 7	100,000	CONSULTOR EJECUTIVO 1	80,000
PRO 8	200,000	CONSULTOR EJECUTIVO 2	150,000
PRO 9	500,000	CONSULTOR EJECUTIVO 3	300,000
PRO 10+	1,000,000	CONSULTOR PRESIDENCIAL	1,000,000



Efectivo a partir del 1 de marzo de 2023 hasta el 31 de agosto de 2023, las siguientes reglas del Plan de Transición del Camino del Consultor entrarán en vigencia en función de los rangos pagados como se describe a continuación.

		CONSULTOR 1	CONSULTOR 2	CONSULTOR 3	CONSULTOR SÉNIOR 1	CONSULTOR SÉNIOR 2	CONSULTOR SÉNIOR 3	CONSULTOR LÍDER 1	CONSULTOR LÍDER 2	CONSULTOR LÍDER 3	CONSULTOR EJECUTIVO 1	CONSULTOR EJECUTIVO 2	CONSULTOR EJECUTIVO 3	CONSULTOR EJECUTIVO 4	CONSULTOR PRESIDENCIAL
RANGOS DEL PLAN ANTERIOR				PRO 1	PRO 2	PRO3		PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9		PRO 10
REQUISITO DE VOLUMEN DE VENTA	NUEVO PLAN	150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
	MARZO - MAYO	100	100	100	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200
	NO HAY TRANSICIÓN DE JUNIO - AGOSTO	150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
VOLUMEN DE VENTA DEL GRUPO	NO HAY TRANSICIÓN		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
REGLA DE VOLUMEN MÁXIMO	NUEVO PLAN			750 (75%)	1,500 (75%)	2,500 (71%)	4,000 (67%)	6,000 (60%)	10,000 (50%)	20,000 (50%)	40,000 (50%)	67,500 (45%)	135,000 (45%)	270,000 (45%)	450,000 (45%)
	MARZO - MAYO			800 (80%)	1,600 (80%)	2,700 (77%)	4,500 (75%)	7,000 (70%)	12,000 (60%)	24,000 (60%)	48,000 (60%)	75,000 (50%)	150,000 (50%)	300,000 (50%)	450,000 (45%)
	JUNIO - AGOSTO								11,000 (55%)	22,000 (55%)	44,000 (55%)	70,000 (47%)	140,000 (47%)	285,000 (48%)	450,000 (45%)