

Evolve

En vigencia desde el 1 de marzo de 2023
Partes destacadas del Plan de Compensación de LifeVantage
Estados Unidos de América

Compartir

Beneficio de las Ventas a Clientes

La diferencia entre el Precio de consultor y el precio al que los clientes compran productos de LifeVantage. Esto tiene como resultado un beneficio de entre 10 y 20 % en todas las ventas de los pedidos minoristas únicos de cliente y de los pedidos de suscripción.

	TIPO DE COMPRA	DESCUENTO APROX. SOBRE EL PRECIO MINORISTA	EJEMPLO DE PRECIO DE COMPRA	EJEMPLO DE BENEFICIO DE LAS VENTAS A CLIENTES
BONO DIARIO	PRECIO MINORISTA DE ÚNICA VEZ	-	\$100	\$20
	SUSCRIPCIÓN	10%	\$90	\$10
	CONSULTOR	20%	\$80	\$0

Bono de Ventas Personales

Gane un bono adicional de ventas por su CSV acumulativo mensual. Este bono se paga sobre el CV, que tiene en cuenta las promociones o descuentos que los clientes hayan canjeado.

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



Bonos del Consultor

Los bonos para los nuevos Consultores durante su Período de Vía Rápida (inscripción más tres meses calendarios completos).

	BONOS POR VÍA RÁPIDA	COMPORTAMIENTO	CANTIDAD DEL BONO
BONO SEMANAL	VENTAS	Por cada grupo de 3 Clientes que pidan 100 SV en su primer mes de compra	\$50 (ILIMITADO DURANTE EL PERÍODO DE VÍA RÁPIDA)
	PATROCINANDO	Por cada grupo de 3 Consultores que estén Activos en su mes de inscripción.	\$50 (ILIMITADO DURANTE EL PERÍODO DE VÍA RÁPIDA)
BONO MENSUAL	AVANCE DE RANGO	Avance al rango de Consultor Sénior (SC1) durante su Vía Rápida	\$100 (ÚNICA VEZ)
	ACELERADOR	Consiga cualquiera de los Bonos anteriores antes de que finalice su primer mes calendario completo	\$50 (ÚNICA VEZ)

Bono del Patrocinador

Ayude a su nuevo Consultor a ganar Bonos de vía rápida y bonos adicionales como su Patrocinador.

	BONOS DEL PATROCINADOR POR VÍA RÁPIDA	COMPORTAMIENTO	CANTIDAD DEL BONO DE INSCRIPCIÓN
BONO MENSUAL	AVANCE DE RANGO	Ayude a su nuevo Consultor a alcanzar el Bono de Avance de Rango durante su Período de Vía Rápida	\$50 (ÚNICA VEZ)
	ACELERADOR	Ayude a su nuevo Consultor a alcanzar el Bono Acelerador durante su Período de Vía Rápida	\$25 (ÚNICA VEZ)

Bono de Mentoría

Ayude a su nuevo Consultor a desarrollar volumen con las Ventas de cliente y gane un bono adicional en sus Clientes inscritos personalmente durante su Vía Rápida.

	BONO DE MENTORÍA	COMPORTAMIENTO
BONO MENSUAL	15%	El Patrocinador que inscribe recibe un bono adicional del 15% del CV de las ventas de los Clientes que fueron inscritos personalmente por su nuevo Consultor durante su Período de vía rápida



Crear y Aumentar

Bonos de Nivel

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 ganar una comisión.

	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	1K	2K	3.5K	6K	10K	20K	40K	80K	150K	300K	600K	1,000K
MVR				750	1.5K	2.5K	4K	6K	10K	20K	40K	67.5K	135K	270K	450K
LEVEL 1		5%	7%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
LEVEL 2				3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
LEVEL 3						3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
LEVEL 4							3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
LEVEL 5								3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
LEVEL 6									3%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
LEVEL 7									3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
LEVEL 8										3%	3%	3%	3%	3%	3%
LEVEL 9											3%	3%	3%	3%	3%

% DE COMISIONES MENSUALES



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. 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.

	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

BONO MENSUAL

Fondo de Bonos de Liderazgo

Cuando se le paga como Consultor Ejecutivo 1 o superior, gana acciones del Fondo de bonos de liderazgo mensual de la compañía. Este fondo de bonos se compone del 4 % del CV mensual global. Usted recibe acciones con base en 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

Todos los bonos se describen con mayor detalle dentro del Plan de Compensación Evolve que puede encontrar aquí.

*LifeVantage no garantiza el éxito financiero de ninguno de sus Consultores. Su éxito depende de su habilidad, fortaleza, dedicación y capacidad para dirigir a otros para emular estas cualidades. Nada en esta guía es una representación de que usted tendrá 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.



APÉNDICE

AL PLAN DE COMPENSACIÓN EVOLVE DE EE.UU.

Plan de Transición de Evolve

PARA LOS 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.
- 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 un pedido colocado 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:

TÍTULO ANTERIOR	OV ANTERIOR	NUEVO TÍTULO	NUEVO GSV
DISTRIBUIDOR		CONSULTOR	
PRO 1	1,000	CONSULTOR 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

A partir del 1.º de marzo de 2023 y hasta el 31 de agosto de 2023, entrarán en vigor las siguientes normas del plan de transición del Camino del Consultor basadas en los pagos según rangos que se indican 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 VENTAS	PLAN NUEVO	150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
	MARZO A MAYO	100	100	100	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200
	JUNIO A AGOSTO SIN TRANSICIÓN	150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO	SIN 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 A 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 A AGOSTO								11,000 (55%)	22,000 (55%)	44,000 (55%)	70,000 (47%)	140,000 (47%)	285,000 (48%)	450,000 (45%)