

**LifeVantage®**

GUÍA DEL PLAN DE COMPENSACIÓN PARA  
CONSULTORES INDEPENDIENTES DE LIFEVANTAGE  
ESTADOS UNIDOS

En vigor a partir del 1 de noviembre de 2024

Evolve



# Bienvenido

# a life activated

**ES HORA DE VIVIR CON PROPÓSITO.  
ES HORA DE INSPIRAR.  
ES HORA DE VIVIR ACTIVADO.**

La vida es complicada, desordenada y hermosa. La vida pasa rápido y quieres vivirla al máximo. Pero las responsabilidades cotidianas, los miedos o las restricciones pueden frenarte. Mereces liberarte. Mereces ser tu mejor yo y vivir una vida sana y feliz en tus propios términos.

LifeVantage está aquí para ayudarte. Nuestros productos están diseñados específicamente para activar la capacidad de tu cuerpo de crear una vibrante salud, empezando por el nivel celular. Y cuando te ves y te sientes lo mejor posible, querrás ayudar a los demás a hacer lo mismo.

LifeVantage activa el bienestar financiero con la oportunidad de hacer crecer un negocio que puede cambiar para mejor la vida de las personas.

Ahí es donde Evolve crea posibilidades. Tanto si buscas simplemente compartir productos que cambian la vida como si quieres trabajar y crecer como mentor y líder profesional, ser Consultor Independiente de LifeVantage® será un reto positivo y te recompensará.\*

\*LifeVantage no garantiza el éxito económico de ningún Consultor. Tu éxito depende de tu habilidad, fortaleza y dedicación, y de tu capacidad para llevar a otros a emular estas cualidades. Nada del contenido en esta guía garantiza que vayas a tener éxito económico. LifeVantage no garantiza ningún ingreso ni éxito en el Rango. Los resultados financieros obtenidos por los Consultores de LifeVantage se publican en la Declaración de Ingresos de LifeVantage en [www.lifevantage.com/us-es/earn](http://www.lifevantage.com/us-es/earn)

# Índice de contenidos

<b>BIENVENIDO</b>	2
<b>TÉRMINOS CLAVE</b>	4-5
<b>CAMINO DEL CONSULTOR</b>	6-7
<b>COMPARTIR</b>	
Precios de los Productos	8
Ganancias de las Ventas a Clientes	9
Bono de Ventas Personales	11
Bono de Participación	12
<b>BONOS DE LANZAMIENTO</b>	
Doble Bonificación por Compartir	14
Bono de Avance de Rango SC1	15
<b>CREAR Y CRECER</b>	
Comisiones por Nivel	16-17
<b>LIDERAR</b>	
Bono de Igualación (de Liderazgo)	18-19
Fondo de Bonos de Liderazgo	20
<b>NOTIFICACIONES</b>	21

# Términos Clave

## ACTIVO

Se te considera Consultor Activo cuando tu cuenta está En Regla y has alcanzado el Requisito de Volumen de Ventas de 150 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 pagan la mayoría de los bonos y comisiones. Cuando ganas un porcentaje de volumen, ganas un porcentaje del CV de un producto. En EEUU, SV y CV suelen ser lo mismo, excepto cuando se ha descontado CV.

## COMPRESIÓN

Un proceso por el que el CV de las Comisiones por 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 tus Clientes inscritos personalmente.

## LÍNEA DESCENDENTE

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

## PATROCINADOR

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

## ÁRBOL DE INSCRIPCIÓN

La línea de Consultores directos a través de la inscripción de Consultores y no por colocación. El Árbol de Inscripciones no incluye ningún Patrocinador de Colocación.

## GENERACIÓN

Los Consultores de tu Árbol de Inscripciones con el rango pagado de Consultor Líder 1 o superior son tus Generaciones. Una Generación 1 es el primer Consultor de cualquier línea descendente con un rango pagado de Consultor Líder 1 o superior. Una Generación 2 es el siguiente Consultor de esa Pierna con un Rango Pagado de Consultor Líder 1 o superior, y así sucesivamente.

## EN REGLA

En Regla significa que cumples el Acuerdo de Consultor, incluido el pago de las cuotas de renovación aplicables.

### **VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO (GSV)**

El Volumen de Ventas del Grupo es el Volumen de Ventas total tuyo y de todos los Consultores de todo tu equipo.

### **PERIODO DE LANZAMIENTO**

Tu Periodo de Lanzamiento es el mes en que te inscribes y los 3 meses calendarios siguientes completos.

### **PIERNA**

Una Pierna comienza con un Consultor de Nivel 1 e incluye a todos los Consultores por debajo de él/ella. Tienes tantas Piernas como Consultores de Nivel 1.

### **NIVEL**

El lugar que ocupa un Consultor en tu línea descendente en relación contigo. Todos los Consultores situados directamente debajo de ti en tu Árbol de Colocación son tu Nivel 1. Los Consultores situados directamente debajo de tus Consultores de Nivel 1 son tus Consultores de Nivel 2, y así sucesivamente.

### **REGLA DEL VOLUMEN MÁXIMO (MVR)**

La cantidad máxima de GSV de cualquier Pierna o de tu propio Volumen de Ventas Personal y Volumen de Ventas de Clientes que puede contar para tu calificación mensual de Rango.

### **PAGADO COMO RANGO**

Tu Pagado como Rango es el rango al que puedes optar cada mes. Tu Pagado como Rango determina muchos de tus bonos. Tu Pagado como Rango puede ser igual o inferior a tu Rango de Reconocimiento en función de tus calificaciones mensuales.

### **VOLUMEN DE VENTAS PERSONALES (PSV)**

El Volumen de Ventas procedente de tu cuenta personal.

### **LÍMITE DE COMPRAS PERSONALES (PPC)**

Solo para fines de calificación, puedes contar hasta 150 de Volumen de Ventas Personales para tus calificaciones mensuales de Rango. Todo tu requisito de Volumen de Ventas puede ser cubierto con las compras de tus Clientes.

### **PATROCINADOR DE COLOCACIÓN**

Si colocas a un nuevo Consultor directamente debajo de ti en tu línea descendente, tú eres el Patrocinador de Inscripción y el Patrocinador de Colocación. Sin embargo, si colocas 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 tu nuevo inscrito.

### **ÁRBOL DE COLOCACIÓN**

Si se trata de un nuevo Consultor Inscrito, puedes colocarlo directamente debajo de ti en tu línea descendente o debajo de la posición de cualquier otro Consultor de tu línea descendente. Esto se considera tu Árbol de Colocación, también conocido como tu línea descendente o equipo.

### **VOLUMEN DE VENTAS CALIFICADO (QSV)**

El Volumen de Ventas que cuenta para tu calificación mensual de Rango. Puedes contar hasta 150 PSV para tu Requisito de Volumen de Ventas mensual.

### **AVANCE DE RANGO**

Cuando cumplas los requisitos para que se te pague un Rango superior a tu Rango de Reconocimiento actual, "avanzarás" a ese Rango superior y tu Rango de Reconocimiento se actualizará para reflejar ese nuevo hito.

### **RANGO DE RECONOCIMIENTO**

Tu Rango de Reconocimiento es el Rango más alto que has alcanzado a lo largo del Camino del Consultor. Tu Rango de Reconocimiento está sujeto a reclasificación una vez al año en función de los requisitos de mantenimiento de dicho rango.

### **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 suma del Volumen de Ventas de tus Clientes y de tu Volumen de Ventas Personal para cumplir tu requisito mensual de Rango de Pago.

### **LÍNEA ASCENDENTE**

Todos los Consultores que estén por encima de ti en tu Árbol de Inscripción y/o Colocación.

# Evolve.

## Compartir. Crear y Crecer. Liderar.

Tu camino como Consultor Independiente de LifeVantage puede llevarte a un mundo de posibilidades. Empieza por compartir los productos LifeVantage que te encantan con los Clientes para ayudarles a activar el bienestar y mejorar su salud. Cuanto más compartas, más crecerás al encontrar a otros que quieran unirse a ti en el camino con un negocio propio.

A medida que avances en el Camino del Consultor, tu atención pasará a centrarse en crear y dirigir Consultores en tu equipo que estén preparados para pasar a la siguiente etapa de éxito. En cada etapa harás evolucionar tus ganancias, a ti mismo y a tu vida.

### **CÓMO FUNCIONA**

Debes 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 puedes optar, a medida que avances en el camino y subas de Rango.

A medida que alcances las calificaciones para un Rango específico, se te reconocerá con tu "Rango de Reconocimiento" en ese nivel mientras permanezcas Activo. Sin embargo, tu "Pagado como Rango" fluctuará con tus calificaciones de mes a mes.

Evolve está especialmente diseñado para ayudar a los Consultores de LifeVantage a desarrollar la confianza, la comunidad y el liderazgo. Cada avance de Rango ofrece la oportunidad de celebrarlo con mayores posibilidades de ganar dinero.

## El Camino del Consultor

**COMPARTIR** ¡La gente dice que nuestros productos son demasiado buenos para no compartirlos! En las primeras etapas de tu negocio, empieza haciendo hincapié en compartir nuestros productos de bienestar vendiendo a los Clientes. Estas ventas son la forma más rápida de construir tu negocio y obtener beneficios rápidamente.

**CREAR Y CRECER** Cuando llegues a Consultor Senior 1, deberías empezar a dedicar más tiempo a buscar gente nueva para añadir a tu equipo. Equilibra tus esfuerzos entre la venta y el patrocinio, que es vital para tu crecimiento continuo. Cuanto más crezca tu equipo, más tiempo dedicarás a construir tu negocio y a ayudar a tus Consultoras a alcanzar sus propios objetivos.

**LIDERAR** El liderazgo es más que el Rango que aparece junto a tu nombre. Enseña con el ejemplo a crear un negocio en LifeVantage exitoso. Reconoce, anima y edifica a los miembros de tu equipo, ¡y juntos podrán disfrutar de las recompensas de su éxito compartido!

	CONSULTOR	CONSULTOR 1	CONSULTOR 2	CONSULTOR 3	CONSULTOR SENIOR 1	CONSULTOR SENIOR 2	CONSULTOR SENIOR 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	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
REQUISITO DE COMPRA PERSONAL	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
REQUISITO DE VOLUMEN DE VENTAS		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO			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 DEL VOLUMEN MÁXIMO				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. VENTA ÚNICA**

El precio anunciado al Cliente para todos los productos, tanto si se compran en línea como si te los compras directamente a ti.

## **02. SUSCRIPCIÓN**

El precio de suscripción es un descuento sobre el precio de venta al público de una sola vez. Los productos adquiridos por los Clientes en Suscripción tienen derecho al descuento.

## **03. CONSULTOR**

El precio de Consultor es inferior al precio de Venta Única y al precio de Suscripción, independientemente del tipo de pedido, y representa el precio más bajo disponible.



# Compartir.

Compartir tu entusiasmo por LifeVantage y vender productos a los clientes es la esencia de ser un Consultor. Además de la Ganancias de las Ventas a Clientes, puedes ganar sobre el total de ventas mensuales de productos con el Bono por Ventas Personales.

## Ganancias de las Ventas a Clientes

Las Ganancias de las Ventas a Clientes te permiten ganar comisiones por cada pedido. Funciona así: Cuando tus Clientes piden productos de LifeVantage, ganas la diferencia entre el precio que pagó tu Cliente y el precio de Consultor.

### EN LA PRÁCTICA

En estos ejemplos, dos Clientes piden el mismo conjunto de productos. El Cliente de la izquierda adquiere los productos al precio de venta al público de \$100. El precio de Consultor para ese pedido es de \$80. Así, obtienes una Ganancia por Ventas a Clientes 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. Así, obtienes una Ganancia por Ventas a Clientes de \$10.

LAS GANANCIAS DE LAS VENTAS A CLIENTES SE CALCULA **DIARIAMENTE**.\*

\*Podrá abonarse 3 días hábiles después de la fecha de cálculo del bono a los Consultores calificados que se encuentren en un mercado elegible y hayan alcanzado el Rango de Reconocimiento de Consultor Senior 1 o superior. Los Consultores que no reúnan los requisitos para el pago diario recibirán el pago de su bono semanalmente.

	
<b>PRECIO DE COMPRA DE \$100</b>	<b>PRECIO DE COMPRA DE \$90</b>
Menos	Menos
<b>PRECIO DE CONSULTOR \$80</b>	<b>PRECIO DE CONSULTOR \$80</b>
<b>GANANCIA DE LAS VENTAS A CLIENTES \$20</b>	<b>GANANCIA DE LAS VENTAS A CLIENTES \$10</b>

Debes estar Activo para comisionar este bono



## Suscríbete. Ahorra. Consigue recompensas.

¡Los pedidos de suscripción vienen con recompensas para todos! Obtén más información sobre el programa de fidelización LifeVantage Rewards Circle en [LifeVantage.com](https://www.lifevantage.com).

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

# Compartir.

## Bono de Ventas Personales

El Bono de Ventas Personales te recompensa por tus ventas personales a Clientes. Cuando tus ventas personales a Clientes alcancen un total de 500 SV o más en un solo mes, podrás optar a un Bono de Ventas Personales adicional.

Cuando alcances un Volumen de Ventas de Clientes de 500 en un solo mes, se te reconocerá con un título especial antes de tu Rango, empezando con Ónix en 500 SV y cambiando a Esmeralda en 1000 SV, Zafiro en 2000 SV y Diamante en 4000 SV y superiores.

### EN LA PRÁCTICA

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

SV DEL CLIENTE	NIVEL DEL BONO	TÍTULO DE RECONOCIMIENTO
500 – 999.99	5%	ÓNIX
1,000 – 1,999.99	10%	ESMERALDA
2,000 – 3,999.99	15%	ZAFIRO
4,000+	20%	DIAMANTE



**2200 SV**

Tú ganas

**15%** del CV

**\$330**  
**BONOS DE VENTAS PERSONAL**

Y el título de

**ZAFIRO**

Debes estar Activo para comisionar este bono

EL BONO DE VENTAS PERSONAL SE CALCULA **MENSUALMENTE**

# Bono de Participación.

El Bono de Participación te recompensa por vender productos a nuevos Consultores y ayudarles a realizar ventas tempranas a Clientes.

Gana un 10% sobre el Volumen de Ventas Personales y el Volumen de Ventas de Clientes de tu nuevo Consultor inscrito personalmente. Este bono se paga sobre las ventas del mes de inscripción del nuevo Consultor, hasta un máximo de 100 USD por Consultor recién inscrito.

## EN LA PRÁCTICA

Por ejemplo, si vendes productos por valor de 250 SV a tu nuevo Consultor inscrito personalmente y tu nuevo Consultor inscrito personalmente vende productos por valor de 500 SV a sus Clientes inscritos personalmente en el mes de inscripción de ese nuevo Consultor, tienes derecho al Bono de Participación del 10% sobre 750 SV. Este bono se paga sobre el CV, que tiene en cuenta las promociones o descuentos que se hayan redimido.

## LA DOBLE BONIFICACIÓN POR COMPARTIR SE CALCULA DIARIAMENTE\*.

\*Podrá abonarse tres días hábiles después de la fecha de cálculo del bono a los Consultores calificados que se encuentren en un mercado elegible y hayan alcanzado el Rango de Reconocimiento de Consultor Senior 1 o superior. Los Consultores que no reúnan los requisitos para el pago diario, recibirán el pago de su bono semanalmente.



Vendes a

Consultores Recién Inscritos



**250 SV**

Consultores Recién Inscritos

Venden a

Clientes Inscritos Personalmente



**500 SV**

En el Mes de Inscripción de los Consultores Recién Inscritos

Tú ganas

**10% del CV**

**\$75**

**BONIFICACIÓN POR COMPARTIR**

Debes estar Activo para comisionar este bono

LA BONIFICACIÓN POR COMPARTIR TIENE UN TOPE DE 100 USD POR CONSULTOR RECIÉN INSCRITO.



# Bonos de Lanzamiento

Estos bonos de lanzamiento pueden impulsarte desde el principio. Tu Periodo de Lanzamiento comienza el día en que te inscribes como Consultor y continúa durante los 3 meses calendario siguientes.

## DOBLE BONIFICACIÓN POR COMPARTIR

La Doble Bonificación por Compartir te recompensa por vender productos a nuevos Consultores y ayudarles a realizar ventas tempranas a Clientes durante tu Periodo de Lanzamiento.

Durante tu Periodo de Lanzamiento, gana un 10% sobre el Volumen de Ventas Personales y el Volumen de Ventas de Clientes de tu nuevo Consultor inscrito personalmente. Este bono se paga sobre las ventas del mes de inscripción del nuevo Consultor, hasta un máximo de 100 USD por Consultor recién inscrito.

## EN LA PRÁCTICA

Por ejemplo, si durante tu Periodo de Lanzamiento vendes 250 SV de productos a tu nuevo Consultor inscrito personalmente y tu nuevo Consultor inscrito personalmente vende 500 SV de productos

a sus Clientes inscritos personalmente en el mes de inscripción de ese nuevo Consultor, tú tienes derecho a la Doble Bonificación por Compartir del 10% sobre 750 SV. Este bono se paga sobre el CV, que tiene en cuenta el Índice PEG y las promociones o descuentos que se hayan canjeado.

\*Podrá abonarse 3 días hábiles después de la fecha de cálculo del bono a los Consultores calificados que se encuentren en un mercado elegible y hayan alcanzado el Rango de Reconocimiento de Consultor Senior 1 o superior. Los Consultores que no reúnan los requisitos para el pago diario, recibirán el pago de su bono semanalmente.



Durante el Periodo de Lanzamiento

Vendes a

Consultores Recién Inscritos



**250 SV**

Consultores Recién Inscritos

Vende a

Clientes Inscritos Personalmente



**500 SV**

En el Mes de Inscripción de los Consultores Recién Inscritos

Tú ganas

**10% del CV**

**\$75.00**  
**LA DOBLE BONIFICACIÓN**  
**POR COMPARTIR**

Debes estar Activo para comisionar este bono

LA DOBLE BONIFICACIÓN POR COMPARTIR  
SE CALCULA **DIARIAMENTE\***.

LA DOBLE BONIFICACIÓN POR COMPARTIR  
TIENE UN TOPE DE 100 USD POR  
CONSULTOR RECIÉN INSCRITO.

# Bono de Avance de Rango SC1

Cuando alcances el Rango de Consultor Senior 1 por primera vez durante tu Periodo de Lanzamiento, ganarás un Bono de Avance de Rango SC1 de \$150.



**TÚ GANAS \$150\$**

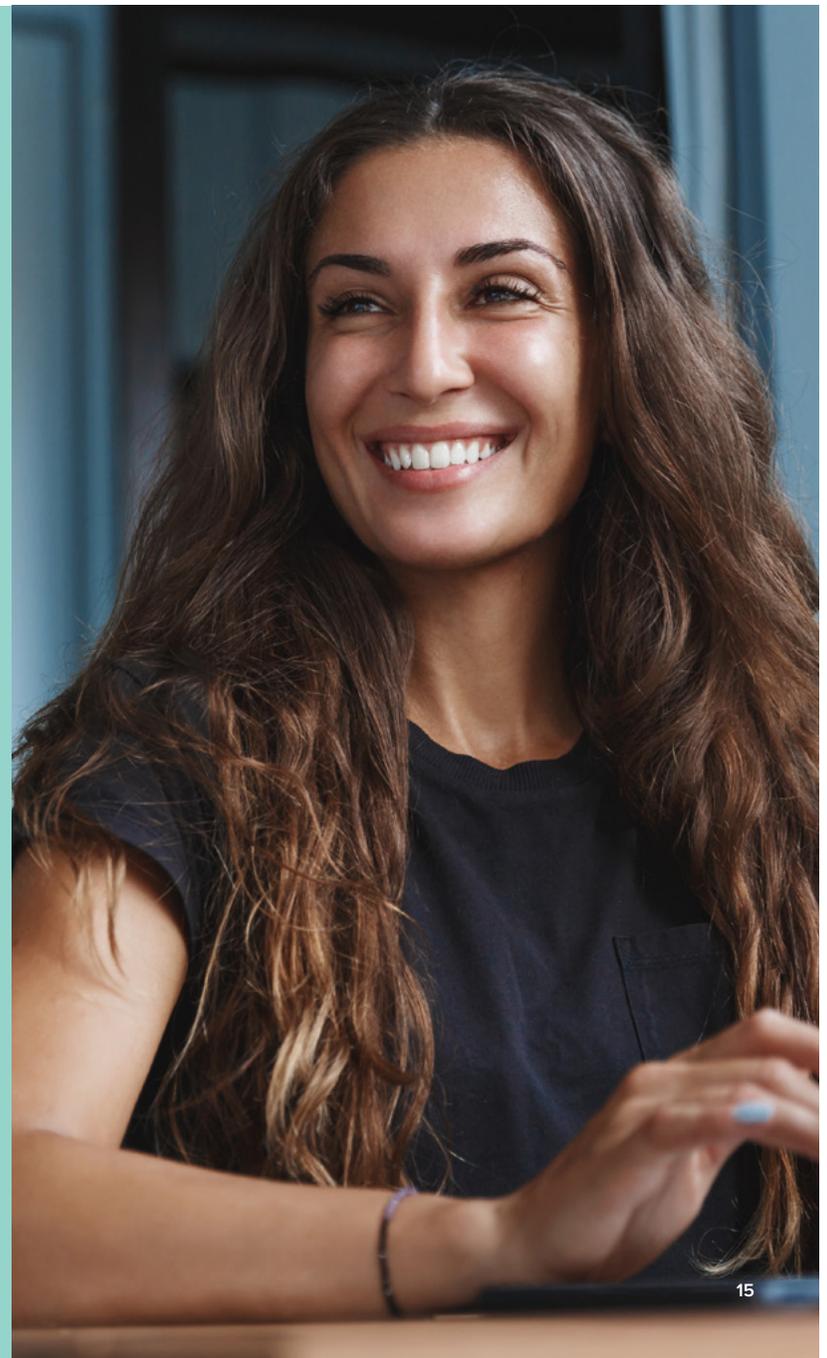
Cuando avances  
al Rango de

**CONSULTOR SENIOR 1**

durante tu Periodo de Lanzamiento

Debes estar Activo para comisionar este bono

**EL BONO DE AVANCE DE RANGO SC1  
SE CALCULA MENSUALMENTE**



# Crear y Crecer.

## Comisiones por Nivel

Ganas Comisiones por Nivel por crear tu equipo y enseñar a los que patrocinas a crear sus propios equipos fuertes. Como Consultor Activo, se te paga un porcentaje de comisiones del CV de las ventas de tu equipo. Tu Pago como Rango determina los porcentajes que ganas y el número de niveles en los que puedes recibir una comisión.

### CÓMO FUNCIONAN LOS NIVELES

Todos los Consultores situados directamente debajo de ti en tu Árbol de Colocación son tu Nivel 1. A los Consultores se les paga la Ganancia de las Ventas a Clientes y el Bono por Ventas Personal por las compras de tus Clientes inscritos personalmente. Los inscritos no tienen derecho a una Comisión por Nivel sobre sus Clientes personales..

LAS COMISIONES POR NIVEL SE CALCULAN MENSUALMENTE

	CONSULTOR	CONSULTOR 1	CONSULTOR 2	CONSULTOR 3	CONSULTOR SENIOR 1	CONSULTOR SENIOR 2	CONSULTOR SENIOR 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	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
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%	6%
NIVEL 5								3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEL 6									3%	4%	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%	3%



# Liderar.

## Bono de Igualación (de Liderazgo)

Cuando se te paga como Consultor Líder 2 o superior en el mes, puedes recibir un Bono de Igualación (de Liderazgo) en Generaciones calificadas. El Bono de Igualación (de Liderazgo) se paga sobre tus Comisiones calificadas de Nivel de las Generaciones.

### CÓMO FUNCIONAN LAS GENERACIONES

Tu Generación 1 es el primer Consultor de cualquier Pierna de tu equipo con un Rango pagado de Consultor Líder 1 o superior. Una Generación 2 es el siguiente Consultor de esa Pierna con un Rango Pagado de Consultor Líder 1 o superior, y así sucesivamente.

EL BONO DE IGUALACIÓN (DE LIDERAZGO) SE CALCULA **MENSUALMENTE**

EL BONO DE IGUALACIÓN (DE LIDERAZGO) PUEDE PAGAR HASTA UN MÁXIMO DEL 9% DEL CV GLOBAL MENSUAL.

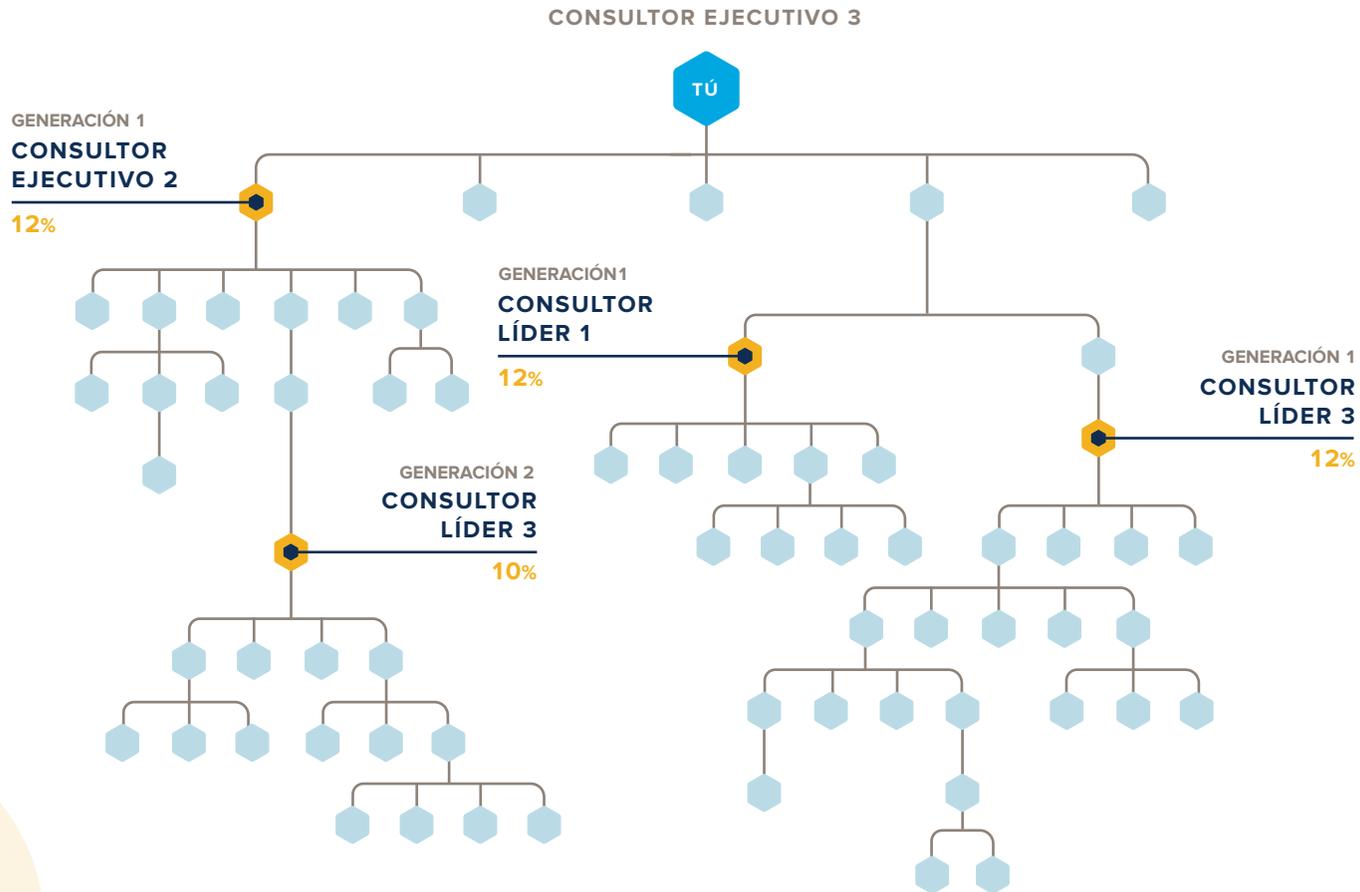
Cuando alcanzas el nivel de Líder, has demostrado que realmente sabes lo que hace falta para triunfar y que tienes las habilidades necesarias para ayudar a orientar y motivar a los demás. Sigue cultivando a tus futuros líderes y ayudándoles a crecer, y podrás ganar importantes bonos por formar un equipo tan fuerte.

	CONSULTOR LÍDER 2	CONSULTOR LÍDER 3	CONSULTOR EJECUTIVO 1	CONSULTOR EJECUTIVO 2	CONSULTOR EJECUTIVO 3	CONSULTOR EJECUTIVO 4	CONSULTOR PRESIDENCIAL
<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 POR IGUALACIÓN</b>	\$1,000	\$2,500	\$5,000	\$7,500	\$10,000	\$15,000	\$15,000

## EN LA PRÁCTICA

En este ejemplo, como Consultor Líder 3, obtienes un Bono de Igualación (de Liderazgo) del 12% en tus Consultores de la Generación 1 y una Igualación del 10% en tus Consultores de la Generación 2.

Las Generaciones Calificadas se basan en Pagado como Rango. Puedes tener varios Consultores de Generación 1 dentro de una Pierna. El Bono de Igualación (de Liderazgo) se paga además de otros bonos y comisiones que ya puedas estar ganando.



# Liderar.

## Fondo de Bonos de Liderazgo

Cuando cobras como Consultor Ejecutivo 1 o superior, ganas acciones de nuestro Fondo de Bonos de Liderazgo mensual. Este grupo se compone del 4% del CV mensual global. Recibes acciones según tu Pagado como Rango.

El importe total del grupo se divide a partes iguales por 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**



## Notificaciones

1. LifeVantage Corporation es una empresa de Ventas Directas/ Marketing de Red que cotiza en el NASDAQ (LFVN) con un plan de compensación de Marketing Multinivel que proporciona flexibilidad y oportunidades para que las personas obtengan ingresos extra basados en la venta de productos a Clientes.
2. El objetivo del Plan de Compensación de LifeVantage es pagar bonos y comisiones a los Consultores de LifeVantage en función de tus ventas de productos y de las ventas de productos de los Consultores de LifeVantage de tu equipo personal de marketing a Clientes usuarios finales.
3. Cada comisión y/o requisito de calificación de compensación dentro de este Plan de Compensación 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 LifeVantage no se venden en tiendas al por menor y solo los Consultores con licencia En Regla están autorizados a vender productos LifeVantage, ya sea directamente de sus propias existencias o indirectamente a través del carrito de la compra en línea de la empresa en [www.lifevantage.com](http://www.lifevantage.com).
5. El Acuerdo de Consultor está formado por el Plan de Compensación LifeVantage, la Declaración de Divulgación de Ingresos, la Solicitud y Acuerdo de Consultor LifeVantage, las Políticas y Procedimientos de LifeVantage, el Acuerdo de Oficina Virtual LifeVantage (Acuerdo de Back Office) y la Política de Privacidad y Acuerdo de Uso del Sitio Web de LifeVantage.
6. Un Consultor LifeVantage no puede comprar personalmente para sí mismo ni animar a los Clientes u otros Consultores a comprar más inventario del que cada uno pueda consumir personalmente y/o vender a sus Clientes personales cada mes. Además, cada Consultor 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 se hayan vendido o consumido mediante uso personal/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-es/earn](http://www.lifevantage.com/us-es/earn)
8. Los ingresos por ventas de los Consultores divulgados son ingresos brutos potenciales y no netos de otros gastos comerciales, y no necesariamente representativos de los ingresos reales, si los hubiera, que un Consultor puede ganar o ganará a través del Plan de Compensación LifeVantage. Los ingresos de un Consultor dependerán de la diligencia individual, del esfuerzo en el trabajo y de las condiciones del mercado. LifeVantage no garantiza ningún ingreso ni éxito en el Rango. Consulta la Declaración de ingresos para obtener información detallada sobre los ingresos.
9. Para el Bono de Igualación (de Liderazgo), si después de aplicar los límites individuales por igualación el pago mensual del Bono de Igualación (de Liderazgo) supera el 9% del CV global mensual, entonces todas las ganancias mensuales del Bono de Igualación (de Liderazgo) se ajustarán a la baja en un porcentaje igual para garantizar que el Bono de Igualación (de Liderazgo) mensual no supere el 9% del CV global mensual.







© 2024 LifeVantage Corporation. All rights reserved. 240923.02



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