



	IMR CALIFICADO	ENTRENADOR EJECUTIVO	DIRECTOR EJECUTIVO	DIRECTOR NACIONAL	VICEPRESIDENTE MAYOR	SVP PLATINO	SVP DOBLE PLATINO	SVP DIAMANTE
<b>ESTRUCTURAL</b>	<p><b>QIMR</b></p>	<p><b>ET</b></p> <p>QIMR QIMR</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2 IMR CALIFICADOS de línea frontal (QIMR)</li> </ul>	<p><b>ED</b></p> <p>CUATRO LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO</p> <p>ET ET</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>4 líneas SEPARADAS con un QIMR</li> <li>2 líneas SEPARADAS con un ET</li> </ul>	<p><b>ND</b></p> <p>SEIS LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO</p> <p>ED ED ED</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>6 líneas SEPARADAS con un QIMR</li> <li>3 líneas SEPARADAS con un ED</li> </ul>	<p><b>SVP</b></p> <p>OCHO LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO</p> <p>ND ND ND</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>8 líneas SEPARADAS con un QIMR</li> <li>3 líneas SEPARADAS con un ND</li> </ul>	<p><b>PSVP</b></p> <p>DIEZ LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO</p> <p>ND ND ND ND</p> <p>SVP SVP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10 Líneas SEPARADAS con un QIMR</li> <li>4 Líneas SEPARADAS con un ND</li> <li>2 líneas SEPARADAS con un SVP</li> </ul>	<p><b>DPSVP</b></p> <p>DIEZ LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO</p> <p>ND ND ND ND</p> <p>SVP SVP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10 Líneas SEPARADAS con un QIMR</li> <li>2 Líneas SEPARADAS con un ND</li> <li>4 líneas SEPARADAS con un SVP</li> </ul>	<p><b>DSVP</b></p> <p>DIEZ LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO</p> <p>SVP SVP SVP</p> <p>PSVP PSVP PSVP</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>10 Líneas SEPARADAS con un QIMR</li> <li>2 Líneas SEPARADAS con un ND</li> <li>3 Líneas SEPARADAS con un SVP</li> <li>3 Líneas SEPARADAS con un PSVP</li> </ul>
	<b>ORGANIZACIONAL PUNTOS RESIDUALES DEL CLIENTE REQUERIDOS</b>			100 Puntos del Cliente (CPs)	500 Puntos del Cliente (CPs)	2,000 CP residuales en organizaciones de ND y ND1	15,000 CP residuales en organizaciones de SVP, SVP1, SVP2 ½	<ul style="list-style-type: none"> <li>30,000 CP residuales en organizaciones de SVP, SVP1, SVP2 ½ o 50,000 CP residuales en organizaciones de in PSVP, PSVP1</li> </ul>
<b>PUNTOS DE CLIENTE PERSONAL #</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>25</b>
<b>BENEFICIOS*</b>					<ul style="list-style-type: none"> <li>Pago mensual de BMW (o auto comparable)</li> <li>Vacaciones anuales pagadas</li> <li>5,000 Opciones de acciones</li> <li>\$500 a \$1,500 en cuenta de gastos**</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pago mensual de auto de Lujo (Mercedes S-Class, Tesla, o auto comparable)</li> <li>Vacaciones soñadas</li> <li>5,000 Opciones de acciones adicionales</li> <li>1 acción del Fondo Platino</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>5,000 Opciones de acciones adicionales</li> <li>Acción adicional del Fondo Platino</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>\$300,000 Bonos por posición ganada</li> <li>\$10,000/mensuales de crédito de estilo de vida*</li> <li>Acción adicional del Fondo Platino</li> <li>10,000 Opciones de acciones adicionales</li> </ul>

# PLAN DE COMPENSACIÓN



## BONOS DE INICIO RÁPIDO

Ganado en sus primeros 30 días<sup>f</sup>

IMRs CALIFICADOS	PUNTOS DE CLIENTE PERSONAL	BONOS
2	12	\$250
3	15	\$400
4	20	\$600
5	25	\$1000

#Gane el 50% de la cantidad del bono si se hace en los primeros 60 días

## BONOS DE POSICIÓN GANADOS

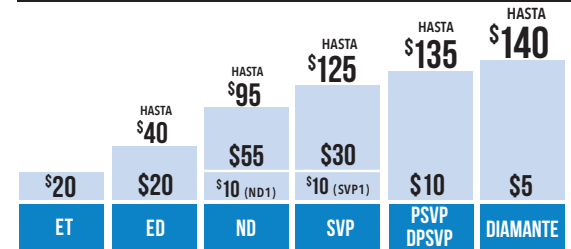
El período de calificación comienza en la fecha de inicio del representante<sup>g</sup>

POSICIÓN	DÍAS PARA CALIFICAR PARA LA POSICIÓN	BONOS
ED	60	\$750
ND	90	\$1,500
SVP	180	\$5,000

\*Ver el reverso del documento para los requisitos de calificación de posición

## BONO POR ADQUISICIONES DE CLIENTE (CABS)

Se paga cuando el nuevo IMR califica en los primeros 30 días



## BONOS DE LÍNEA ABIERTA

Bonificaciones basadas en el número total de nuevas IMR en la línea abierta de un representante que se inscriben en un mes calendario y califican en sus primeros 30 días<sup>o</sup>

ENTRENADOR EJECUTIVO (ET)		DIRECTOR EJECUTIVO (ED)		DIRECTOR NACIONAL (ND)		VICEPRESIDENTE MAYOR (SVP)	
# DE QIMRS	BONOS	# DE QIMRS	BONOS	# DE QIMRS	BONOS	# DE QIMRS	BONOS
3	\$100	5	\$500	15	\$2,000	25	\$2,000
5	\$250	10	\$1,250	30	\$4,500	50	\$4,500
10	\$1,000	15	\$2,000	50	\$8,000	75	\$7,000
15	\$1,750	20	\$2,750	75	\$12,500	100	\$10,000
20	\$2,500	30	\$4,500	100	\$17,500	125	\$15,000
		40	\$6,250			150	\$20,000
		50	\$8,000			175	\$25,000
						200	\$30,000

Todos posiciones ganados (ET y superior) son elegible para los bonos de línea abierta

<sup>o</sup>Cuenta personal de TeeVee Q un cliente requerida para recibir bonos de línea abierta

## BONOS IMPORTANTES DEL CLIENTE

Bonos basados en el total de clientes personales y referidos



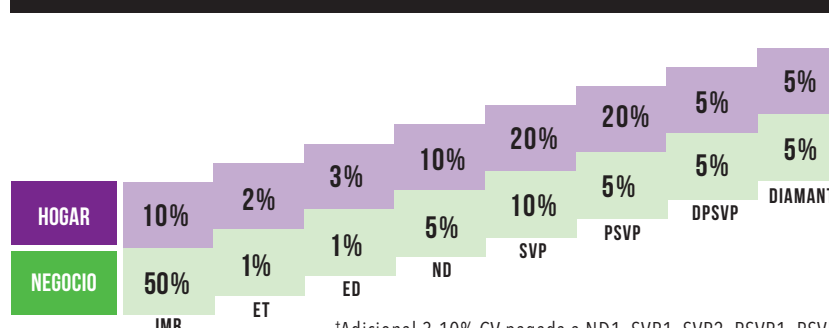
## COMISIÓN SOBRE VENTAS DE PRODUCTOS

25% del precio de venta

PUNTOS DE CLIENTE PERSONAL	COMISIÓN PERSONAL	CV DE LÍNEA ASCENDENTE
0-24	10%	15%
25-49	15%	10%
50+	20%	5%

## COMISIÓN RESIDUAL SOBRE VENTAS PERSONALES, REFERIDAS Y DE EQUIPO

Porcentaje del valor de la comisión (CV) de productos y servicios<sup>†</sup>



<sup>†</sup>Adicional 3-10% CV pagada a ND1, SVP1, SVP2, PSVP1, PSVP2

## FONDO PLATINO

Fondo compartido por todos los PSVPs calificados según la producción

