

POSICIÓN	IMR CALIFICADO	ENTRENADOR EJECUTIVO	DIRECTOR EJECUTIVO	DIRECTOR NACIONAL	VICEPRESIDENTE MAYOR	SVP PLATINO	SVP DOBLE PLATINO	SVP DIAMANTE
REQUERIDOS ESTRUCTURAL	QIMR	ET QIMR QIMR	ED CUATRO LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO ET ET	ND SEIS LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO ED ED ED ED ED	SVP OCHO LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO ND ND	PSVP DIEZ LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO ND ND ND SVP SVP	DPSVP DIEZ LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO ND ND SVP SVP SVP SVP	DSVP DIEZ LÍNEAS DE UN IMR CALIFICADO SVP SVP SVP PSVP PSVP PSVP
		<ul style="list-style-type: none"> 2 IMR calificados de línea frontal (QIMR) 	<ul style="list-style-type: none"> 4 líneas separadas con un QIMR 2 líneas separadas con un ET 	<ul style="list-style-type: none"> 6 líneas separadas con un QIMR 2 líneas separadas con un ED 	<ul style="list-style-type: none"> 8 líneas separadas con un QIMR 2 líneas separadas con un ND 	<ul style="list-style-type: none"> 10 Líneas separadas con un QIMR 3 Líneas separadas con un ND 2 líneas separadas con un SVP 	<ul style="list-style-type: none"> 10 Líneas separadas con un QIMR 2 Líneas separadas con un ND 4 líneas separadas con un SVP 	<ul style="list-style-type: none"> 10 Líneas separadas con un QIMR 2 Líneas separadas con un ND 3 Líneas separadas con un SVP 3 Líneas separadas con un PSVP
ORGANIZACIONAL PUNTOS RESIDUALES DEL CLIENTE REQUERIDOS			100 Puntos del Cliente (CPs)	500 Puntos del Cliente (CPs)	1,500 CP residuales en su organización	15,000 CP residuales en organizaciones de SVP, SVP1, SVP2, y SVP 3	<ul style="list-style-type: none"> 30,000 CP residuales en organizaciones de SVP, SVP1, SVP2, y SVP 3 o 50,000 CP residuales en organizaciones de in PSVP1, PSVP2 	<ul style="list-style-type: none"> 75,000 CP residuales en organizaciones de PSVP, PSVP2 Cinco (5) líneas con 10,000 CP
PUNTOS DE CLIENTE PERSONAL	6#	12	20	25	25	25	25	25
BENEFICIOS**				<ul style="list-style-type: none"> Acciones de Pool de Liderazgo 	<ul style="list-style-type: none"> BSVP: 3,000 CPs residuales en organizaciones SVP, SVP2 y SVP3 SSVP: 4,500 CPs residuales en organizaciones SVP, SVP2 y SVP3 GSVP: 7,500 CPs residuales en organizaciones SVP, SVP2 y SVP3 Acciones de Pool de Liderazgo (Adicional) Permiso de coche Vacación soñada 	<ul style="list-style-type: none"> Acciones de Pool de Liderazgo (Adicional) Mejora de la asignación de automóviles Vacación soñada 	<ul style="list-style-type: none"> Acciones de Pool de Liderazgo (Adicional) Asignación de automóvil premium Vacación soñada 	<ul style="list-style-type: none"> Acciones de Pool de Liderazgo (Adicional) Automóvil de lujo Vacación soñada \$300,000 Bonos por posición ganada \$10,000/mensuales de crédito de estilo de vida



BONOS DE INICIO RÁPIDO

Ganado en sus primeros 30 días
(Pagado a 50% si logrado en primeros 60 días)

IMRS CALIFICADOS	PUNTOS DE CLIENTE PERSONAL	BONOS
0	6	\$25 CALIFICATIVO
1	8	\$100
2	12	\$250
3	15	\$400
4	20	\$600
5	25	\$1,000

COMISIÓN RESIDUAL SOBRE VENTAS PERSONALES Y DE EQUIPO

Porcentaje del valor de la comisión (CV) de productos y servicios

Adicional 2% del CV contribuido al grupo de liderazgo

TIER 1 PRODUCTOS & SERVICIOS	NA	10%	2%	3%	10%	5%	20%	10%	5%	20%	4%	2%	5%	1%	3%
TIER 2 PRODUCTOS & SERVICIOS	40%	10%	1%	2%	5%	3%	10%	5%	4%	5%	4%	2%	5%	1%	3%
	AFILIADO	IMR	ET	ED	ND	ND2	SVP	SVP2	SVP3	PSVP	PSVP2	PSVP3	DPSVP	DPSVP2	DIAMANTE

Nivel 1: Energía (Residencial), MontaVida, Protect America, Chroma Credit Restoration, Tech24/7, SafeScore, Safeguard Services, Daily Dimes, PDN, TeleMed and Business Elite
 Nivel 2: TeeVee, OXZGEN, Energía (Comercial), Procesamiento del comerciante y TextAlertz



BONOS DE POSICIÓN GANADOS

El período de calificación comienza en la fecha de inicio del representante

POSICIÓN	DÍAS PARA CALIFICAR LA POSICIÓN	BONOS
ET	SIN FECHA LÍMITE	\$100
ED	60	\$750
ND	90	\$1,500
SVP	180	\$5,000



BONO POR ADQUISICIONES DE CLIENTE (CABS)

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

POSICIÓN	BONOS
ET	\$20
ED	HASTA \$40
ND	\$55 (HASTA \$95) \$10 (ND2)
SVP	\$30 (HASTA \$125) \$10 (SVP2)
PSVP DPSVP	\$10 (HASTA \$135)
DIAMANTE	\$5 (HASTA \$140)



BONOS DE LÍNEA ABIERTA

Basada 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. PDN requerido para elegibilidad. Puede ganar el bono OL por cada posición para el que califica.

ENTRENADOR EJECUTIVO		DIRECTOR EJECUTIVO		DIRECTOR NACIONAL		VICEPRESIDENTE MAYOR		SVP PLATINO	
QIMRS	BONOS	QIMRS	BONOS	QIMRS	BONOS	QIMRS	BONOS	QIMRS	BONOS
2	\$100	5	\$450	12	\$900	15	\$1,125	45	\$1,000
4	\$200	10	\$900	20	\$1,500	30	\$2,250	75	\$2,000
6	\$400	15	\$1,350	30	\$2,250	45	\$3,375	100	\$3,000
8	\$600	20	\$1,800	40	\$3,000	60	\$4,500	150	\$5,000
10	\$1,000	25	\$2,250	50	\$3,750	75	\$5,625	175	\$7,000
		30	\$2,700	60	\$4,500	100	\$7,500	200	\$10,000



BONOS IMPORTANTES DEL CLIENTE

Basado en el total de clientes referidos personales

CLIENTES	BONOS
25	\$100 /MES
50	\$250 /MES
100	\$500 /MES

PROGRAMA DE AUTO

La posición debe mantenerse 20 o más días para calificar en un mes calendario

POSICIÓN	MENSUALIDAD
VICEPRESIDENTE MAYOR	HASTA \$200/MES
BRONZE SVP	HASTA \$400/MES
SILVER SVP	HASTA \$500/MES
GOLD SVP	HASTA \$700/MES
PLATINUM SVP	HASTA \$1,200/MES



GRUPO DE LIDERAZGO ANUAL

Fondo de bonificación financiado por el 2% de la contribución CV de todas las ventas de productos y servicios

CRITERIOS MENSUALES	ACCIONES OTORGADAS				
	ND	SVP	PSVP	DPSVP	DIAMOND
CALIFICACIÓN DE POSICIÓN***	5	15	150	300	750
PRODUCCIÓN DE LOS 10 MEJORES CLIENTES	1-10	2-20	3-30	4-40	5-50
PRODUCCIÓN DE LOS 10 MEJORES IMR	1-10	2-20	3-30	4-40	5-50
LOS 10 MEJORES SUSCRIPTORES DE PDN DE LÍNEA ABIERTA	1-10	2-20	3-30	4-40	5-50
LAS 10 PRINCIPALES VENTAS NACIONALES DE ENTRADAS ABIERTAS	1-10	2-20	3-30	4-40	5-50
PROMOCIONES DE SVP	N/A	N/A	20	20	20
PROMOCIONES DE PSVP	N/A	N/A	N/A	30	30