



NERIUM™
INTERNATIONAL

Plan de Compensación

ESTADOS UNIDOS

Bienvenido a la Familia Nerium

Nerium International existe por un solo motivo: hacer que las personas estén mejor. Como esto se traduce en mejorar radicalmente las vidas de las personas tanto en su interior como en su exterior, nos enorgullece premiarte con una manera lucrativa e innovadora manera de obtener ingresos.

Tus metas iniciales para comenzar tu negocio Nerium son:

1. Califica para el programa *3UR Free*: Patrocina y mantén a tres Clientes Preferentes, ¡y al mes siguiente tu producto Nerium con *ADO* (Pedido con Autoenvío) es GRATIS!
2. Logra *Fast Start Qualify* en tus primeros 30 días y gana la Bonificación *FSQ*.

Desarrollarás de manera continua tu negocio Nerium al compartir y vender los exclusivos productos Nerium y al generar un equipo de *Brand Partners* que hagan lo mismo. Nuestro Plan de Compensación se basa en un modelo de negocios que multiplica los beneficios del marketing de relaciones.

Marketing de Relaciones

Ya sea cara a cara o en línea, el marketing de relaciones es la manera de realizar negocios en el mundo actual. Las personas trabajan con individuos que conocen y en los que confían, lo que hace que el marketing de boca en boca o el marketing de relaciones sea el modelo de negocios más eficaz.

En vez de invertir en publicidad tradicional (como televisión, radio o panorámicos), Nerium premia a sus *Brand Partners* por contarles a otras personas sobre nuestros productos. ¡Es una solución eficaz de marketing en la que todos ganan!

Los *Brand Partners* obtienen ingresos de dos maneras:

1. Generan una base de clientes y ganan bonificaciones de hasta 10–25%.
2. Generan un equipo de *Brand Partners* y ganan bonificaciones sobre la base de sus ventas de productos a clientes y de su volumen.

Todas las bonificaciones definidas en este documento se pagan en dólares estadounidenses.

Índice

OBJETIVOS INMEDIATOS	4
Estas son las metas y actividades en que debes enfocarte como nuevo <i>Brand Partner</i>	
MANERAS INMEDIATAS PARA GANAR	5
Obtén información sobre las maneras inmediatas en que puedes ganar dinero con el Plan de Compensación de Nerium	
PRODUCTOS COMO PREMIOS	7
Obtén información sobre cómo puedes calificar para recibir productos gratis como premios a través de los innovadores programas de Nerium	
INCENTIVOS Y REQUISITOS	7
Además del ingreso monetario, Nerium premia a los <i>Brand Partners</i> con fabulosos incentivos	
POSIBLE INGRESO A LARGO PLAZO	8
Nerium te ofrece muchas maneras para que puedas ganar ingresos a lo largo del tiempo	
PERÍODOS DE CALIFICACIÓN POR VOLUMEN	10
Obtén información sobre los períodos de bonificaciones y cómo se te paga	
RANGOS	11
Obtén información sobre lo que debes hacer para avanzar de rango en el Plan de Compensación de Nerium	
ESTRUCTURAS DE EQUIPOS	12
Obtén detalles importantes sobre cómo desarrollar tu equipo	
GLOSARIO	12
Emplea esta sección para identificar fácilmente los términos importantes de Nerium	
VISIÓN GENERAL DEL PLAN DE COMPENSACIÓN	14
Este esquema de dos páginas te ofrece una visión general del Plan de Compensación	

Objetivos inmediatos

Objetivo #1: Logra *Fast Start Qualify*

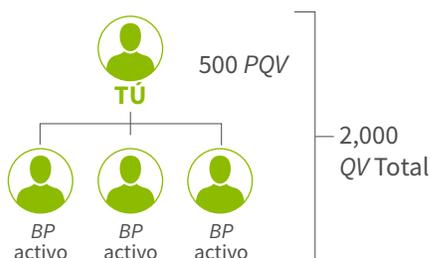
La Bonificación *Fast Start Qualify* (FSQ) solo está disponible durante tus primeros 30 días. ¡Es importante actuar de inmediato para comenzar a hacer crecer tu negocio y ganar esta bonificación!

La Bonificación FSQ premia no solo a los *Brand Partners* que logran *Fast Start Qualify* sino también a su Patrocinador Personal y al *Senior Director*. La bonificación está diseñada para reconocer y premiar el gran trabajo y esfuerzo que se necesita para lograr *Fast Start Qualify* y para reconocer el importante papel que juegan los miembros del equipo en línea ascendente en este proceso.

Durante tus primeros 30 días, debes cumplir con los requisitos de la Opción 1 o la Opción 2 para lograr *Fast Start Qualify*:

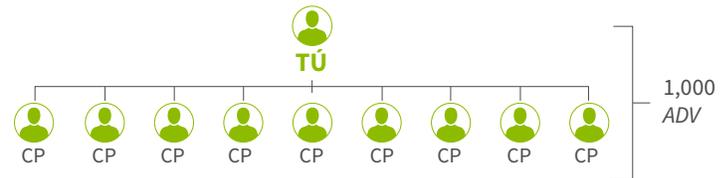
OPCIÓN 1

- Mantén los requisitos del volumen personal para estar activo.
- Genera 500 en Calificación por Volumen Personal (PQV). Puedes generar PQV con las compras y las ventas personales de productos a clientes al menudeo y Clientes Preferentes.
- Patrocina personalmente a un mínimo de tres nuevos *Brand Partners* activos y colócalos en tres ramas separadas.
- Genera un total de 2,000 de Calificación por Volumen (QV) en base a tu PQV combinado con el PQV de los *Brand Partners* que patrocinas personalmente. Puedes generar un máximo de 1,000 QV del PQV y un máximo de 1,000 QV del PQV de cada *Brand Partner* que patrocinas personalmente.



OPCIÓN 2

- Mantén los requisitos del volumen personal para estar activo.
- Recluta personalmente a nueve (9) nuevos Clientes Preferentes.
- Genera un total de 1,000 en Volumen por Autoenvío o más.



Si avanzas de Cliente Preferente (CP) a *Brand Partner*, solo contarán los CP inscritos luego de tu avance.

Bonificación FSQ

Recibirás la Bonificación FSQ si, como nuevo *Brand Partner*, cumples con todos los requisitos para lograr *Fast Start Qualify* en 30 días. Luego también te convertirás en *Senior Brand Partner*. Se te pagará \$150 o \$75 dependiendo de la opción FSQ con que califiques primero.

SI LOGRAS FSQ CON LA OPCIÓN 1

Recibirás una bonificación de \$150. El Patrocinador Personal del FSQ *Brand Partner* recibirá \$50 si está activo en la semana que el *Brand Partner* logra *Fast Start Qualify*. El primer "Pagado Como" *Senior Director* en el Árbol de Colocación también recibirá \$50. Si el Patrocinador Personal es también el primer *Senior Director* que logró calificar por encima del FSQ *Brand Partner*, al Patrocinador Personal se le pagarán las dos bonificaciones en línea ascendente por un total de \$100.



Todas las bonificaciones definidas en este documento se pagan en dólares estadounidenses.

SI LOGRAS FSQ CON LA OPCIÓN 2

Recibirás una bonificación de \$75. El Patrocinador Personal del *FSQ Brand Partner* recibirá \$25 si está activo en la semana que el *Brand Partner* logra *Fast Start Qualify*. El primer "Pagado Como" *Senior Director* en el Árbol de Colocación también recibirá \$25. Si el Patrocinador Personal es también el primer *Senior Director* que logró calificar por encima del *FSQ Brand Partner*, al Patrocinador Personal se le pagarán las dos bonificaciones en línea ascendente por un total de \$50.



¿CÓMO SE PAGAN LAS BONIFICACIONES?

La Bonificación *FSQ* se pagará en tu cheque semanal. La bonificación del *Brand Partner*, del Patrocinador Personal y del *Senior Director* se pagará cada una en la semana en que el nuevo *Brand Partner* logra *Fast Start Qualify*. El monto pagado reflejará la cantidad que se ganó bajo la Opción 1 o la Opción 2.

Objetivo #2: Califica para 3UR Free

¡Nerium International te ofrece una innovadora oportunidad para que recibas tu producto mensual gratis a través de nuestro innovador programa *3UR Free!**

NORMAS Y REGLAMENTACIONES

¡Todos los *Brand Partners* pueden participar en el programa *3UR Free* y calificar para recibir gratis los productos mensuales! Para poder participar, se deben cumplir los siguientes requisitos de calificación:

1. Se debe tener un pedido de ADO activo de al menos \$80 QV.
2. Tener al menos tres Clientes Preferentes, cada uno con programas ADO pagados en su totalidad, que se envían todos los meses calendario. (el precio total debe ser de mínimo \$175)

*El *Brand Partner* solo pagará los costos por envío y manejo y todos los impuestos correspondientes.
†Estos requisitos se aplican a los rangos de *Brand Partner* a *Director*. Consulta la página 11 para obtener los requisitos para el rango de *Senior Director* y superior.
Todas las bonificaciones definidas en este documento se pagan en dólares estadounidenses.

3. Los créditos son calculados sumando el precio de todos los pedidos de CPs que califiquen y luego se dividen entre 3. El crédito ganado se aplicará al pedido ADO del mes siguiente. El máximo crédito de *3UR FREE* posible es de \$270.

Maneras inmediatas para ganar

Para cumplir con los requisitos para ganar ingresos en el Plan de Compensación de Nerium International simplemente debes permanecer activo cada mes calendario.

Permaneces activo al:†

- Mantener 200 *PQV* en ventas de productos a clientes personales.
- Mantener 80 en *PQV* de un producto personal con ADO.

1. Ventas al Menudeo

Los *Brand Partners* pueden vender productos Nerium en línea y en persona para obtener una ganancia al menudeo. Ganarás la diferencia entre el precio que paga el cliente y el *Brand Partner*. Por ejemplo, si se realiza un pedido al menudeo por un total de \$200 y el precio del *Brand Partner* es \$150, entonces habrá una ganancia al menudeo de \$50.

También puedes vender a precios de menudeo los productos Nerium de tu inventario personal. Ganarás la diferencia entre el precio que pague el cliente y el precio al menudeo sugerido. No se pagan bonificaciones adicionales sobre las ventas que realices de tu inventario personal.

2. Bonificación por Adquisición de Cliente

Por cada nuevo Cliente Preferente que inscribas con un Pedido con Autoenvío, ganarás una bonificación por Adquisición de Cliente (CAB) basada en el precio de su pedido inicial. Su ADO se procesará el mes siguiente. (Subsecuentemente los pedidos se procesarán en los próximos meses y pagarán la bonificación basada en el Volumen Bonificable [CV] de esos pedidos)

Puedes lograr niveles más altos de Bonificaciones por Adquisición de Cliente de dos maneras. Puedes avanzar de rango o adquirir más Clientes Preferentes. Recibirás la mayor de las dos alternativas en tus bonificaciones.

CAB por avance de rango (porcentaje basado en el precio pagado)

	Brand Partner	Senior Brand Partner	Director	Senior Director y superior
Porcentaje ganado	10%	15%	20%	26%

CAB por Cliente Preferente (porcentaje basado en el precio pagado)

	3 Clientes Preferentes	6 Clientes Preferentes	9 Clientes Preferentes
Porcentaje ganado	15%	20%	26%

3. Bonificaciones por Clientes Personales

Las Bonificaciones por Clientes Personales se pagan en adición a las bonificaciones al menudeo, y se basan en todas las compras que generen Calificación por Volumen Personal (PQV).* Esto incluye ventas a Clientes Preferentes, a clientes al menudeo y compras realizadas para ti mismo y para tu inventario de ventas.

Cuando tus compras personales y ventas a clientes superen 200 en Volumen Bonificable por Clientes (CCV) en un mes calendario, ganarás una bonificación de 10–25% sobre el total del CCV mensual. El primer 10% de la Bonificación por Clientes Personales se paga en el Período Semanal de bonificaciones, mientras que el saldo se paga en el Período Mensual de bonificaciones.

Las compras personales, ventas a clientes al menudeo y Pedidos con Autoenvío de Clientes Preferentes posteriores a su primer pedido cuentan para el CCV total.

*Los pedidos que se pagan por CAB o Bonificaciones de Paquetes no cumplen con los requisitos para las Bonificaciones por Clientes Personales.

Ganancias CCV

Volumen Bonificable por Clientes (CCV)	Potencial de ganancias
201-400	10%
401-1,000	15%
1,001+	25%

Por ejemplo, si acumulas 1,008 en CCV en un mes, entonces $1,008 \text{ CCV} - 200 \text{ CCV mínimo} = 808 \text{ CCV}$, y $808 \text{ CCV} \times 25\% = \202 en Bonificaciones por Clientes Personales.

No se pagan Bonificaciones por Clientes Personales para los primeros 200 CCV de pedidos de Clientes Personales, clientes al menudeo o Clientes Preferentes. Todo volumen de hasta 200 CCV se acredita a las bonificaciones del equipo en línea ascendente al 90% del Volumen Bonificable (CV).

Cuando se alcanza el nivel del 10%, el crédito CV a las bonificaciones del equipo en línea ascendente es del 80%. Cuando se alcanza el nivel del 15%, el crédito CV a las bonificaciones del equipo en línea ascendente es del 70%. Cuando se alcanza el nivel del 25%, el crédito CV a las bonificaciones del equipo en línea ascendente es del 50%.

4. Bonificaciones de Paquetes

Gana 10–30% cada vez que vendes uno o más de los paquetes que cumplen con los requisitos a un nuevo Brand Partner que patrocines personalmente durante sus primeros 30 días.

Esta bonificación sigue el Árbol de Patrocinio y se paga en el Período Semanal de Bonificaciones. (porcentajes basados en el precio pagado)

	Brand Partner	Senior Brand Partner	Director	Senior Director	Executive Director	Regional Marketing Director	National Marketing Director
Paquete de Inicio	10%	15%	20%	24%	26%	28%	30%

Productos como premios

Califica para 3UR Free

3UR Free ¡Nerium International te ofrece una innovadora oportunidad para que recibas tu producto mensual gratis a través de nuestro innovador programa 3UR Free!** Consulta la página 5 para obtener información sobre cómo calificar.

Aprovecha el programa Nerium Gives Back

N gives BACK Gana productos Nerium gratis al adquirir *Brand Partners* y Clientes Preferentes fieles.**

- Inscribe** a un nuevo Cliente Preferente o *Brand Partner* con un Pedido con Autoenvío.
- Gana** puntos para premios con el programa *Nerium Gives Back (NGB)* por cada Cliente Preferente o *Brand Partner* que hayas reclutado que cumpla con los requisitos. Los puntos se generan cuando se procesa el ADO por segundo mes consecutivo para un nuevo *Brand Partner* o Cliente Preferente que hayas patrocinado personalmente.
- Elige** cualquiera de nuestros productos Nerium como Premio NGB. Por ejemplo, se te acreditarán puntos por reclutar a un nuevo CP con la Crema Reafirmante para el Contorno Corporal Nerium y luego puedes canjear estos puntos por la Crema para Noche, EHT o el Suero para el Contorno de Ojos. ¡Tú eliges!
- Canjea** todos o algunos de los puntos que ganaste según te parezca. Tú decides cuándo usar tus premios.

Nota: Los puntos para premios NGB vencen a los 180 días de la fecha en que fueron ganados. Consulta la sección de Premios NGB en tu Centro de Negocios en Línea.

PARA CUMPLIR CON LOS REQUISITOS, LOS NUEVOS BRAND PARTNERS DEBEN:

- Mantener los requisitos del volumen personal para estar activo.
- Generar 500 PQV durante tus primeros 30 días o puedes calificar si te pagan como *Director* o un rango más alto. La compra de un Paquete de Inicio opcional cumple automáticamente con los requisitos para lograr esta calificación.

**El *Brand Partner* solo pagará los costos por envío y manejo y todos los impuestos correspondientes.
†Se te acreditarán puntos por el artículo con el valor más alto de puntos que figure en el Pedido con Autoenvío.

Incentivos y requisitos

Bonificación Director 60



Gana premios adicionales mientras lideras a tu equipo hacia el éxito. Cuando logres lo siguiente durante tus primeros 60 días, puedes elegir entre una nueva *tablet*, una bonificación en efectivo de \$350 o seis Cremas para Noche Anti-Edad:

- Mantener los requisitos del volumen personal para estar activo.
- Generar 500 PQV en tus primeros 30 días.
- Lograr el rango de *Director* dentro de tus primeros 60 días.

Bonificación Lexus

A partir del rango de *Senior Director*, calificarás para ganar la Bonificación Lexus. Nerium te proporcionará tu Bonificación Lexus todos los meses que mantengas el rango de *Senior Director* o superior y continúes activo para realizar pagos de tu Lexus color gris, blanco o granito. Esta bonificación se calcula y se paga en el Período Mensual de Bonificaciones. Ten en cuenta que debes calificar todos los meses para recibir un pago mensual. Los avances de rango semanales y períodos de gracia no califican. Consulta los Requisitos de Calificación para la Bonificación Lexus en tu Centro de Negocios en Línea para obtener todos los detalles.



Rango	Opción Automóvil	Opción de Efectivo
Senior Director	\$500	\$325
Executive Director	\$500	\$325
Regional Marketing Director	\$500	\$325
National Marketing Director	\$750	\$487.50
1-Star National Marketing Director	\$750	\$487.50
2-Star National Marketing Director	\$750	\$487.50
3-Star National Marketing Director	\$1,000	\$1,000

Posible ingreso a largo plazo[†]

Bonificaciones por Entrenamiento

Gana una Bonificación por Entrenamiento de hasta 10% en Bonificaciones por Equipo, Bonificaciones por Desarrollo de Liderazgo, Bonificaciones de Paquetes, Bonificaciones por Adquisición de Clientes y Bonificaciones Diferenciales realizadas por cada uno de los *Brand Partners* que patrocinas personalmente.



Ejemplos	Tus ganancias mensuales antes de la Bonificación por Entrenamiento	Las ganancias de los <i>Brand Partners</i> que patrocinas personalmente*	Nivel máximo de tu Bonificación por Entrenamiento	Cómo se calcula tu Bonificación por Entrenamiento
Ejemplo N°1 5%	\$100	\$2,800	\$140	Tú ganas una Bonificación por Entrenamiento de 5% como <i>Brand Partner</i> sin <i>FSQ</i> o <i>Senior Brand Partner</i> .*
Ejemplo N°2 10%	\$100	\$2,800	\$280	Tú ganas una Bonificación por Entrenamiento de 10% como <i>Brand Partner</i> con <i>FSQ</i> , <i>Director</i> o superior.**
Ejemplo N°3 10%	\$400	\$5,000	\$400	Tu Bonificación por Entrenamiento no puede superar tus ganancias mensuales.
Ejemplo N°4 10%	\$1,500	\$10,000	\$1,000	Tu Bonificación por Entrenamiento es igual al 10% de las ganancias de los <i>Brand Partners</i> que patrocinas personalmente.**

Bonificaciones por Equipo

Las Bonificaciones por Equipo se basan en el Volumen Bonificable (CV) generado por las ventas de productos de tu equipo. Tu enfoque como *Brand Partner* es crear una base sólida de clientes al menudeo y Clientes Preferentes y construir un equipo con otros *Brand Partners* que creen una base sólida de clientes al menudeo y Clientes Preferentes. Las Bonificaciones por Equipo comienzan en el rango *Senior Brand Partner*. A medida que tu equipo crece, aumentarán tus ganancias por la Bonificación por Equipo.

- Cuanto más alto sea el rango que logres, más serán las generaciones de las que puedas ganar bonificaciones.
- Las bonificaciones están “comprimadas” para permitirte ganar bonificaciones sobre las ventas que se originan mucho más abajo en tu rama de *Senior Brand Partner* o en ramas más altas. Solo los *Senior Brand Partners* activos o de rango superior cuentan como una generación al calcular las Bonificaciones por Equipo. Por lo tanto, el Volumen Bonificable de los *Brand Partners* se agrega a la siguiente generación calificada.
- Cualquier volumen de Cliente o *Brand Partner* que no sea generado de un *Senior Brand Partner* o de rango superior se “comprimirá” y contará en el volumen de la generación.
- Esta bonificación sigue el Árbol de Colocación y se paga en el Período Mensual de bonificaciones.

[†]Los Ingresos por Liderazgo, incluyendo Bonificaciones por Entrenamiento, Bonificaciones Diferenciales, Bonificaciones por Equipo, Bonificación Vive Mejor y Bonificación por Desarrollo de Liderazgo requieren cumplir con los requisitos de volumen personal para mantenerse activo.

*Gana hasta \$150 o 5% como *Brand Partner* sin *FSQ* o *Senior Brand Partner*.

**Gana hasta \$300 o 10% de las ganancias del *Brand Partner* que patrocinas personalmente si lograste *Fast Start Qualify* o alcanzaste el rango de *Director* o superior, hasta que tus ganancias mensuales superen los \$300. Todas las bonificaciones definidas en este documento se pagan en dólares estadounidenses.

Bonificaciones Diferenciales

Dependiendo de tu rango, gana una Bonificación Diferencial cada vez que uno de tus <i>Brand Partners</i> en línea descendente inscriba a un nuevo Cliente Preferente o venda uno de los paquetes que cumplen con los requisitos a un nuevo <i>Brand Partner</i> .	Para cumplir con los requisitos para las Bonificaciones Diferenciales, la línea ascendente debe lograr 500 PQV en sus primeros 30 días o lograr el rango de <i>Director</i> o superior.	Estas bonificaciones siguen el Árbol de Patrocinio y se pagan en el Período Semanal de bonificaciones.
---	---	--

Ejemplo de las Bonificaciones Diferenciales CAB: (porcentajes basados en el precio pagado)



Ejemplo de la Bonificación Diferencial de Paquetes: (porcentajes basados en el precio pagado)



Participación Estilo de Vida

Al alcanzar el rango de Executive Director y rangos superiores obtendrás una participación que se paga mensualmente dependiendo del rango alcanzado durante el mes.

<i>Executive Director</i>	<i>Regional Marketing Director</i>	<i>National Marketing Director</i>	<i>1-Star National Marketing Director</i>	<i>2-Star National Marketing Director</i>	<i>3-Star National Marketing Director</i>	<i>4-Star National Marketing Director</i>
\$300	\$500	\$1,500	\$1,750	\$2,000	\$6,000	\$7,000
<i>5-Star National Marketing Director</i>	<i>International Marketing Director</i>	<i>Gold International Marketing Director</i>	<i>Diamond International Marketing Director</i>	<i>Double Diamond International Marketing Director</i>	<i>Triple Diamond International Marketing Director</i>	
\$10,000	\$15,625	\$31,250	\$60,000	\$80,000	\$110,000	

Bonificación por Desarrollo de Liderazgo (LDB)

Nerium premia a sus líderes por la dedicación a sus equipos mediante la Bonificación por Desarrollo de Liderazgo. Comenzando con el *1-Star National Marketing Director*, puedes ganar un 1-3% adicional del volumen bonificable de toda tu organización, bajando hasta el siguiente *Brand Partner* con un rango igual o superior.

¡Estas bonificaciones se pagan en adición a las bonificaciones por equipo!

Esta bonificación sigue el Árbol de Patrocinio y se paga en el Período Mensual de Bonificaciones.

<i>1-Star National Marketing Director</i>	<i>2-Star National Marketing Director</i>	<i>3-Star National Marketing Director</i>
Bonificación por Desarrollo de Liderazgo	Bonificación por Desarrollo de Liderazgo	Bonificación por Desarrollo de Liderazgo
1% de la organización	2% de la organización	3% de la organización

††Debes mantener las calificaciones personales *NMD* para mantener el rango. Debes cumplir con todos los requisitos de calificación para obtener la Bonificación Vive Mejor. El período de gracia no aplica.

Períodos de Calificación por Volumen

Pagos de Bonificaciones

PAGO SEMANAL:

Las Bonificaciones semanales cerrarán todos los miércoles a las 11:59 pm horario de la Zona Central de Estados Unidos, oportunamente comunicaremos cuando haya cambio de horario en Abril y Noviembre. Las Bonificaciones semanales se calcularán y pagarán el miércoles después del final del periodo de Bonificación. Este pago incluiría, cuando aplique, lo siguiente: Bonificaciones de Paquetes, Bonificaciones por Clientes Personales (10%), Bonificaciones Diferenciales de Paquetes, Bonificación por Adquisición de Cliente y Bonificación *Fast Start Qualify*.

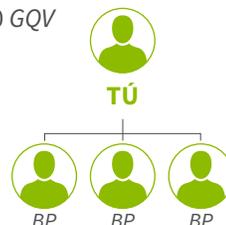
PAGO MENSUAL:

Los periodos mensuales de Bonificaciones cerrarán el último día de cada mes calendario. Los Bonificaciones mensuales se calcularán y pagarán el día 15 del mes del cierre del periodo mensual de Bonificaciones, Bonificaciones por Equipo, Bonificaciones por Ventas, Bonificación por Desarrollo de Liderazgo, Bonificación Senior Director, Bonificaciones por Clientes Personales (volumen restante que no se paga semanalmente) y Bonificación Estilo de Vida.

Calificación por Volumen Continuo (RQV)

FECHAS DE INSCRIPCIÓN

Día 16 – Fin de mes
3,000 GQV



MES SIGUIENTE

Comenzará un mes con 3,000 GQV del mes anterior que se trasladaron por avances de rango/requisitos de calificación para rangos.

EJEMPLO

$$\begin{array}{r} \text{Calificación} \\ \text{por Volumen} \\ \text{Continuo} \end{array} + \begin{array}{r} \text{GQV total del} \\ \text{mes actual} \end{array} = \begin{array}{r} \text{GQV total del} \\ \text{mes actual} \end{array}$$

$$3,000 + 2,500 = 5,500$$

Calificación por Volumen Continuo (RQV) Solo aplica en tu primer mes de inscripción. La regla del 60% se aplica a toda la calificación por volumen para los avances de rango.

Rangos

Comienzas en el rango de *Brand Partner*. Cuando alcanzas un rango, permanecerás en ese rango hasta que asciendas a un rango más alto. Esto se llama el rango "Más Alto Alcanzado." La cantidad que ganas y las bonificaciones a las que calificas se determinan según el nivel de calificaciones que lograste durante un periodo de bonificación específico. Esto se llama rango "Pagado Como."

En cada periodo de bonificación, el rango "Pagado Como" de un *Brand Partner* se determina por los requisitos de calificación que se describen a continuación:

- Durante los Periodos Semanales de bonificaciones puedes avanzar de rango, pero tu Rango "Pagado Como" no bajará.
- Durante los Periodos Mensuales de bonificaciones tu Rango "Pagado Como" puede subir o bajar según los requisitos de calificación que hayas cumplido.
- Las Bonificaciones Semanales se pagarán según lo que sea mayor, el rango "Pagado Como" del último periodo mensual de bonificaciones o el rango "Pagado Como" del periodo semanal actual.

Rango	Brand Partner	Senior Brand Partner	Director	Senior Director	Executive Director	Regional Marketing Director	National Marketing Director	1-Star National Marketing Director	2-Star National Marketing Director	3-Star National Marketing Director
Requisitos de Volumen Personal	80 ADV o 200 PQV al menudeo	80 ADV o 200 PQV al menudeo	80 ADV o 200 PQV al menudeo	150 ADV o 300 PQV al menudeo	150 ADV o 300 PQV al menudeo	150 ADV o 300 PQV al menudeo	150 ADV o 300 PQV al menudeo			
Calificación por Volumen de Grupo Mensual (GQV)		1,500* (Aplica regla del 60%)	4,500* (Aplica regla del 60%)	12,500* (Aplica regla del 60%)	37,500* (Aplica regla del 60%)	75,000* (Aplica regla del 60%)	150,000* (Aplica regla del 60%)			
Cantidad de Ramas Separadas Activas de Patrocinio Personal del Árbol de Colocación		3	3	3	3	3	3	3	3	3
Requisitos de Rango en Línea Descendente en Ramas Separadas de Patrocinio Personal del Árbol de Colocación				3 Senior Brand Partners	3 Senior Brand Partners	3 Directors	3 Directors			
Cantidad de Ramas Separadas "Pagadas Como" NMD en Ramas de Patrocinio Personal del Árbol de Colocación								1	2	3

Requisitos de Calificación para Rangos Avanzados

Para alcanzar cualquiera de los siguientes rangos, debes cumplir con todos los requisitos de calificación para ser *3-Star National Marketing Director*, además de los requisitos de calificación que se describen a continuación:



4-STAR NATIONAL MARKETING DIRECTOR:

En un mes calendario: Debes tener al menos un *National Marketing Director* efectivo adicional en una rama de patrocinio personal activa dentro del Árbol de Colocación. Al menos uno de los cuatro *National Marketing Directors* efectivos deben provenir de una rama de patrocinio personal del Árbol de Colocación. No más de un *National Marketing Director* puede provenir de cada rama de patrocinio personal del Árbol de Inscripciones. No más de un *National Marketing Director* puede provenir de cada rama de patrocinio personal del Árbol de Inscripciones.



5-STAR NATIONAL MARKETING DIRECTOR:

En un mes calendario: Debes tener al menos dos *National Marketing Directors* efectivos adicionales en tu rama de patrocinio personal del Árbol de Colocación. Al menos dos de los cinco *National Marketing Directors* efectivos deben provenir de una rama de patrocinio personal del Árbol de Colocación. No más de un *National Marketing Director* puede provenir de cada rama de patrocinio personal del Árbol de inscripciones.

Para alcanzar cualquiera de los siguientes rangos, debes cumplir con todos los requisitos de calificación para ser *5-Star National Marketing Director*, además de los requisitos de calificación que se describen a continuación:



INTERNATIONAL MARKETING DIRECTOR:

En un mes calendario: Debes tener un (1) *3-star National Marketing Director* efectivo en cada una de las tres ramas separadas activas de patrocinio personal del Árbol de Colocación.



GOLD INTERNATIONAL MARKETING DIRECTOR:

En un mes calendario: Debes tener un (1) *5-star National Marketing Director* efectivo en cada una de las tres ramas separadas activas de patrocinio personal del Árbol de Colocación.



DIAMOND INTERNATIONAL MARKETING DIRECTOR:

Reúne los requisitos para ser *Gold International Marketing Director*, construyendo un cuarto *5-Star NMD* en una rama abierta** y activa patrocinada personalmente. Esta rama debe traer 1.000.000 QV en nuevo volumen acumulado desde el mes que alcanzas por primera vez el rango de *Gold International Marketing Director*.



DOUBLE DIAMOND INTERNATIONAL MARKETING DIRECTOR:

Reúne los requisitos para ser *Diamond International Marketing Director*, construyendo un quinto *5-Star NMD* en una rama abierta** y activa patrocinada personalmente. Esta rama debe traer 1.500.000 QV en nuevo volumen acumulado desde el mes que alcanzas por primera vez el rango de *Gold International Marketing Director*.



TRIPLE DIAMOND INTERNATIONAL MARKETING DIRECTOR:

Reúne los requisitos para ser *Double Diamond International Marketing Director*, construyendo un sexto *5-Star NMD* en una rama abierta** y activa patrocinada personalmente. Esta rama debe traer 2.000.000 QV en nuevo volumen acumulado desde el mes que alcanzas por primera vez el rango de *Gold International Marketing Director*.

ADV = Auto-Delivery Volume | NMD = National Marketing Director | PQV = Personal Qualifying Volume | RQV = Rolling Qualifying Volume | GQV = Group Qualifying Volume

*No more than 60% of GQV may come from a single Placement Tree leg. No more than 2,000 in PQV can count towards your GQV.

***"Rama abierta", se define como una rama del árbol de colocación que no incluye un 5-Star NMD que esta siendo usada para tu calificación de Gold International Marketing Director. si una de tus ramas 5-Star cae a un nivel más bajo, tu nueva rama será usada para calificar para tu nivel Gold IMD, y no será contada para este requerimiento. Sin embargo, cuando tu rama inicial 5-Star alcanza este nivel de nuevo, tu nuevo QV en tu nueva rama se sumará contando donde estaba.

Estructuras de Equipos

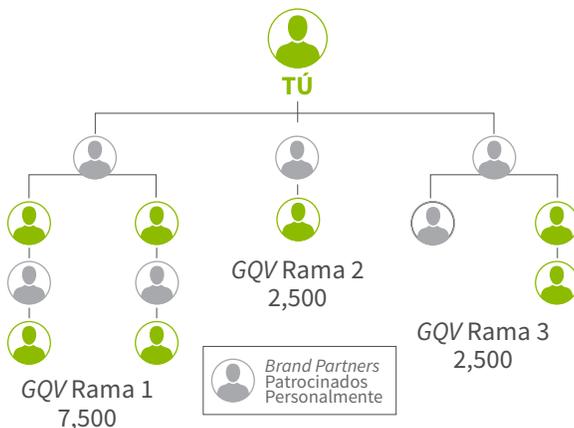
Árbol de Patrocinio

Cuando se patrocina a un nuevo *Brand Partner*, éste ingresa al Árbol de Patrocinio en el Nivel 1 o en línea descendente en relación con el *Brand Partner* que lo patrocinó. Las bonificaciones de Paquetes, Bonificaciones por Entrenamiento y Bonificaciones por Desarrollo de Liderazgo se basan en el Árbol de Patrocinio.



Árbol de Colocación

Cuando se patrocina a un nuevo *Brand Partner*, se ubica en la Suite de Colocación de su patrocinador durante un período de 60 días. Durante ese período, el patrocinador tiene la opción de colocar al nuevo *Brand Partner* en un lugar disponible de una rama ya existente de su Árbol de Colocación. Autorizar al *Brand Partner* a ubicar a un nuevo *Brand Partner* en un lugar disponible en el Árbol de Colocación ofrece la oportunidad de aumentar el volumen de ventas de una rama ya existente y le permite al nuevo *Brand Partner* obtener apoyo adicional de la organización de ventas ya establecida. Los avances de rango y las bonificaciones por equipo se basan en el volumen de ventas en el Árbol de Colocación.



Esto es un ejemplo del Árbol de Colocación y no refleja la posible situación real de tu organización.

Nerium International se reserva el derecho de implementar cambios al Plan de Compensación según sea necesario para beneficio de los *Brand Partners* y de la Compañía. Se hará todo lo posible para notificar sobre los cambios con 30 días de anticipación. Mientras que el reclutamiento en otros países está permitido y fomentado, es posible para un *Brand Partner* ser pagado diferente por pedidos hechos en otro país debido a las fluctuaciones del cambio de moneda. No hay garantías en relación con el ingreso y el éxito o fracaso de cada *Brand Partner*. Como en cualquier otro negocio, depende de las habilidades y el esfuerzo personal de cada *Brand Partner*.

Glosario

ACTIVO: Los *Brand Partners* se consideran activos siempre y cuando mantengan el volumen personal de los pedidos de productos pagados en su totalidad durante un mes calendario. Este requisito de volumen (consulta la tabla de requisitos de calificación en la página 11) pueden provenir de Pedidos con Autoenvío (ADO), pedidos personales y/o el volumen de los pedidos realizados por clientes al menudeo o Clientes Preferentes patrocinados personalmente.

ADO ACTIVO: Inscrito en el programa mensual de Pedido con Autoenvío, con pedidos programados para crearse y pagarse el mismo día de cada mes ADEMÁS debe tener un pedido ADO totalmente pagado y calificado dentro de los 31 días del período de bonificaciones. Se requiere de un ADO activo para calificar para algunos premios de incentivo.

ÁRBOL GENEALÓGICO: Es la estructura general de la compañía que indica la manera y el lugar donde se ubican los *Brand Partners*. La compañía apoya estructuras de patrocinadores y de colocación uni-nivel/generacional de árboles genealógicos.

ÁRBOL DE COLOCACIÓN: Los *Brand Partners* personalmente patrocinados pueden ubicarse en la línea descendente de tu árbol de colocación para poder aumentar el volumen en la rama. Los avances de rango se basan en el volumen total generado en cada rama del Árbol de Colocación.

ÁRBOL DE PATROCINIO: Los *Brand Partners* que patrocinas personalmente siempre estarán en el Nivel 1 de tu Árbol de Patrocinio. Los *Brand Partners* que ellos patrocinan personalmente siempre estarán en el Nivel 2 de tu Árbol de Patrocinio.

BONIFICACIÓN POR ADQUISICIÓN DE CLIENTE (CAB): Por cada nuevo Pedido con Autoenvío que se venda a un Cliente Preferente nuevo, ganarás una bonificación CAB que se pagará con las bonificaciones semanales. Un pedido que pague bonificación CAB no pagará ninguna otra bonificación al Patrocinador o línea ascendente.

BRAND PARTNER: Una persona o compañía que completó el formulario de solicitud de Nerium International, su solicitud fue aprobada y se encuentra en la genealogía. El *Brand Partner* es el primer paso en el avance de rango.

CLIENTE: Un cliente asociado con el *Brand Partner*. Un cliente no puede inscribir a otros *Brand Partners* y no puede recibir bonificaciones. En la actualidad, Nerium International tiene dos tipos de clientes que no son *Brand Partners*: el cliente al menudeo y el Cliente Preferente.

CLIENTE PREFERENTE: Es un cliente al menudeo que está inscrito en el programa de Pedidos con Autoenvío (ADO).

COMPRESIÓN: Solo los *Senior Brand Partners* activos o de rango superior cuentan como una generación al calcular las Bonificaciones por Equipo. Por lo tanto, el volumen bonificable de los *Brand Partners* se agrega a la siguiente generación calificada.

EN LÍNEA DESCENDENTE: Esto se refiere al(a los) *Brand Partner(s)* por debajo del *Brand Partner* en la genealogía.

GENERACIONES DE SENIOR BRAND PARTNERS: Todos los *Brand Partners* incluyendo el siguiente *Senior Brand Partner* calificado o superior en línea descendente de tu *Árbol de Colocación* forman una generación de *Senior Brand Partners*. Las Bonificaciones por Equipo se pagan según las generaciones de *Senior Brand Partners*.

LÍNEA ASCENDENTE: Esto se refiere al(a los) *Brand Partner(s)* por encima de un *Brand Partner* nuevo o ya existente en la genealogía.

PATROCINADOR DE COLOCACIÓN: Un *Brand Partner* que se ubica directamente por encima de otro *Brand Partner* en el *Árbol de Colocación*. El Patrocinador de Colocación no siempre debe ser el *Brand Partner* que lo patrocinó personalmente.

PATROCINADOR PERSONAL: Un *Brand Partner* que personalmente patrocina a un nuevo *Brand Partner* en el negocio de Nerium International. El término patrocinador también se refiere al *Brand Partner* que personalmente patrocina a un Cliente.

PEDIDO CON AUTOENVÍO (ADO): Un pedido de productos preseleccionados que está programado para crearse, pagarse y enviarse en un momento específico de cada mes. Los Pedidos con Autoenvío ofrecen la compra de productos a precios con descuentos.

PERÍODO DE GRACIA: Cuando un *Brand Partner* califica como *Senior Director* o superior por primera vez, se le pagará ese rango durante dos meses: el mes en el que logra el rango y el siguiente mes. El *Brand Partner* debe permanecer activo para calificar para el período de gracia.

RAMA: La rama es una porción de la organización del *Brand Partner*, comenzando en uno de los *Brand Partner* de Nivel 1 y abarcando toda su organización. Si un *Brand Partner* tiene 10 *Brand Partners* en el Nivel 1, entonces tiene 10 ramas en el *Árbol de Patrocinio*. Si un *Brand Partner* patrocinado personalmente se ubica debajo de una rama ya existente en el *Árbol de Colocación*, ese nuevo *Brand Partner* patrocinado se vuelve parte de la rama del *Árbol de Colocación* pero continúa perteneciendo a una rama separada para el patrocinador en el *Árbol de Patrocinio*.

RANGO: El nivel de logro en el Plan de Compensación que determina la cantidad de bonificaciones a pagar y las bonificaciones específicas con las cuales el *Brand Partner* cumple con los requisitos. El rango se determina según el volumen de ventas personales y grupales, así como también el volumen personal y grupal de *Brand Partners* en tu grupo.

SUITE DE COLOCACIÓN: Cuando un *Brand Partner* personalmente patrocina a otro *Brand Partner*, el nuevo *Brand Partner* puede ser ubicado en una Suite de Colocación durante un período de 60 días. Durante ese período el *Brand Partner* que lo patrocina tendrá la oportunidad de mover al nuevo *Brand Partner* en una sola ocasión a una rama ya existente en el *Árbol de Colocación*. El nuevo *Brand Partner* permanecerá en una rama separada en el *Árbol de Patrocinio* y será personalmente patrocinado por su patrocinador original. Sin embargo, el *Brand Partner* debajo del cual quede colocado en el *Árbol de Colocación* será su línea ascendente de Colocación. El nuevo *Brand Partner* se convertirá en parte del volumen total de ramas según la rama en la que fue colocado. Si el nuevo *Brand Partner* no se mueve dentro del período permitido, permanecerá como una nueva rama en el *Árbol de Colocación* para el *Brand Partner* que lo patrocina.

VOLUMEN: El valor asignado al producto que se emplea para determinar los requisitos de calificación para el rango del *Brand Partner* en el Plan de Compensación (Calificación por Volumen o QV) o para determinar la cantidad de bonificaciones que se pagan por la compra de un producto (Volumen Bonificable o CV). Es posible que la Calificación por Volumen y el Volumen Bonificable no sean el mismo valor. Otros tipos de volumen son:

CALIFICACIÓN POR VOLUMEN (QV): El valor asignado a un producto para determinar la cantidad de calificación por volumen según la compra de productos.

CALIFICACIÓN POR VOLUMEN CONTINUO (RQV): Cuando un *Brand Partner* nuevo se inscribe después del día 15 de un mes dado, la Calificación por Volumen (QV) generada durante el resto de su primer Período Mensual de Bonificaciones se transferirá al próximo Período Mensual de Bonificación completo. Todas las bonificaciones se pagan según el volumen de bonificación generado por las compras de productos en el período de bonificación en que se realizaron las ventas. RQV no se aplica a GQV en línea ascendente. Solo se puede aplicar a RQV el volumen dentro del mes en que se inscribe el nuevo *Brand Partner*.

CALIFICACIÓN POR VOLUMEN DE GRUPO (GQV): La calificación por volumen total de un grupo específico de *Brand Partners*. Incluye el PQV (con un máximo de 2,000 PQV de las compras personales contabilizadas para el GQV) de los *Brand Partners*.

CALIFICACIÓN POR VOLUMEN PERSONAL (PQV): La calificación por volumen que se genera por las compras personales de productos por parte del *Brand Partner*. También incluye el volumen por las compras de productos realizadas directamente de la Compañía por los clientes al menudeo y Clientes Preferentes del *Brand Partner*.

REGLA DEL 60% DE LA CALIFICACIÓN POR VOLUMEN DE GRUPO (GQV) EN UNA RAMA: Comenzando con el *Senior Brand Partner*, al determinar el requisito para la Calificación por Volumen de Grupo, no más del 60% del volumen requerido puede provenir de una sola rama del *Árbol de Colocación*. Ejemplo: la calificación GQV para un *Director* es 4,500. No más de 2,700 (60%) del GQV total puede provenir de una única rama del *Árbol de Colocación*.

VOLUMEN BONIFICABLE (CV): El valor asignado al producto que determina la cantidad de bonificaciones pagadas cuando el *Brand Partner* vende el producto. El CV puede ser reducido de acuerdo a los descuentos aplicados a los pedidos.

VOLUMEN BONIFICABLE DE CLIENTES (CCV): Es el Volumen Bonificable que se genera por las compras de productos realizadas directamente de la Compañía por los clientes al menudeo y Clientes Preferentes del *Brand Partner*.

VOLUMEN DE GRUPO (GV): El volumen total de un grupo específico de *Brand Partners*.

VOLUMEN POR AUTOENVÍO (ADV): Volumen generado por la venta de productos a través del programa de Pedidos con Autoenvío. ADO PQV se refiere a la Calificación por Volumen Personal del Programa de Autoenvío.

Maneras inmediatas para ganar

BONIFICACIONES POR CLIENTES PERSONALES | Vende más. Gana más.

Volumen Bonificable por Clientes (CCV)	Potencial de ganancias
201-400	10%
401-1,000	15%
1,001+	25%

El primer 10% se paga semanalmente. El saldo del porcentaje ganado en un mes calendario se paga mensualmente.

BONIFICACIONES DE PAQUETES | Por cada paquete que vendas, ganarás una Bonificación de Paquete (porcentajes basados en el precio pagado).

	Brand Partner	Senior Brand Partner	Director	Senior Director	Executive Director	Regional Marketing Director	National Marketing Director
Paquete de Inicio	10%	15%	20%	24%	26%	28%	30%

Patrocina a un nuevo *Brand Partner*, ofrécele un paquete que cumpla con los requisitos durante sus primeros 30 días y gana una Bonificación de Paquetes.

BONIFICACIÓN POR ADQUISICIÓN DE CLIENTE | Por cada Cliente Preferente nuevo ganarás una Bonificación por Adquisición de Cliente (CAB).

CAB por avance de rango (porcentajes basados en el precio pagado)

	Brand Partner	Senior Brand Partner	Director	Senior Director y superior
Porcentaje ganado	10%	15%	20%	26%

CAB por Clientes Preferentes (porcentajes basados en el precio pagado)

	3 Clientes Preferentes	6 Clientes Preferentes	9 Clientes Preferentes
Porcentaje ganado	15%	20%	26%

Logra **FAST START QUALIFY** en tus primeros 30 días para comenzar a ganar una Bonificación por Entrenamiento del 10% y una Bonificación FSQ.

Todas las bonificaciones definidas en este documento se pagan en dólares estadounidenses.

Realizamos revisiones periódicas a nuestro Plan de Compensación. Si deseas obtener la versión más reciente, puedes descargarla de tu Centro de Negocios en Línea.

SE PAGA SEMANALMENTE

Posible ingreso a largo plazo

BONIFICACIONES POR EQUIPO

Gana hasta 10 generaciones del volumen bonificable de tus *Senior Brand Partners* dentro de tu organización. Cuanto más alto sea el rango que logres, más serán los niveles en los que puedes ganar.

		<i>Senior Brand Partner</i>	<i>Director</i>	<i>Senior Director</i>	<i>Executive Director</i>	<i>Regional Marketing Director</i>	<i>National Marketing Director</i>	<i>1-Star National Marketing Director y superior</i>
Generaciones de <i>Senior Brand Partners</i>	1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	2	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	3	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
	4		5%	5%	5%	5%	5%	5%
	5			5%	5%	5%	5%	5%
	6				5%	5%	5%	5%
	7					2%	2%	2%
	8					2%	2%	2%
	9						1%	3%
	10						1%	3%

SE PAGA MENSUALMENTE

BONIFICACIÓN ESTILO DE VIDA

Cuanto más alto tu rango, más ganas.

ED	\$300	5-Star	\$10,000
RMD	\$500	IMD	\$15,625
NMD	\$1,500	Gold	\$31,250
1-Star	\$1,750	Diamond	\$60,000
2-Star	\$2,000	Double Diamond	\$80,000
3-Star	\$6,000	Triple Diamond	\$110,000
4-Star	\$7,000		

BONIFICACIONES POR DESARROLLO DE LIDERAZGO

Gana un 1-3% adicional del volumen de toda tu organización, hasta el siguiente *Brand Partner* con un rango igual o superior.

<i>1-Star National Marketing Director</i>	<i>2-Star National Marketing Director</i>	<i>3-Star National Marketing Director</i>
Bonificaciones por Desarrollo de Liderazgo	Bonificaciones por Desarrollo de Liderazgo	Bonificaciones por Desarrollo de Liderazgo
1% de la organización	2% de la organización	3% de la organización

Ingresos por Liderazgo

BONIFICACIONES POR ENTRENAMIENTO

Según tu rango, gana una bonificación de hasta 10% en las ganancias de los *Brand Partners* que patrocinas personalmente.

10%



TÚ



SE PAGA MENSUALMENTE

BONIFICACIONES DIFERENCIALES*

Según tu rango, gana Bonificaciones Diferenciales sobre las ventas realizadas por tu equipo. Puedes ganar la diferencia entre la bonificación en línea descendente y la bonificación para la que cumples los requisitos en tu rango. Para cumplir con los requisitos para la Bonificación Diferencial, debes lograr 500 PQV en tus primeros 30 días o lograr el rango de *Director* o superior.

Bonificación por Adquisición de Cliente (porcentajes basados en el precio pagado en el pedido inicial)	Paquetes de inicio (porcentajes basados en el precio pagado por paquetes de inicio que califiquen)
5-16%	2-20%

*CAB y las bonificaciones diferenciales de paquetes se calculan según el QV.

SE PAGA SEMANALMENTE

