NEOLIFE®

Plan de Compensación

El camino a *la cima*

La Ventaja de NeoLife

¡Bienvenido a NeoLife! Ya sea que esté aquí para ganar un ingreso adicional o para construir un próspero negocio de bienestar, estamos emocionados de acompañarlo en este camino. Esto es lo que nos distingue:

Un Legado de Confianza

Con más de 67 años de experiencia, ofrecemos productos de la más alta calidad, respaldados por investigaciones científicas, en los que las personas confían y aman..

Un Impacto Global

Operamos en más de 50 países, brindándole la oportunidad de desarrollar su negocio localmente y expandirse a nivel internacional.

Inicio de Bajo Costo

Comenzar es simple y accesible, permitiéndole generar ingresos sin la carga financiera de un negocio tradicional.

Garantía de Satisfacción

Ofrecemos una garantía de satisfacción del 100% con reembolso total durante 90 días.

Escalable y Flexible

Usted tiene el control de su tiempo, sus metas, su esfuerzo y sus pasiones.

Una Comunidad de Apoyo

Aquí tendrá su propio negocio, pero nunca estará solo. Tendrá acceso a capacitación, mentoría y una red global de personas con ideas afines.

Una Empresa Familiar que lo Trata como Familia

A medida que crezca con nosotros, descubrirá que nuestro mayor valor son las personas y las relaciones que construimos.

Un Plan de Compensación Justo y Gratificante

Su esfuerzo será reconocido, sus logros serán recompensados y su crecimiento será celebrado mientras deja un impacto duradero en su salud, sus finanzas y la vida de los demás.

*Tener éxito en su negocio NeoLife requiere trabajo arduo, habilidades y dedicación. Para conocer los datos de desempeño promedio, consulte "Average Earnings Statement" de EE.UU. y Canadá en Focus.NeoLife.com/NeoLife-Average-Earnings-Statement. Para más detalles sobre las garantías de reembolso para clientes y Promotores, consulte las Políticas y Procedimientos de NeoLife.

5 Maneras de Ganar

A medida que crezca su negocio, tendrá mayor acceso a ganancias, bonos e incentivos exclusivos:

1. Ganancia por Miembros y Ventas al Público:

Como Promotor, puede comenzar a generar ingresos de inmediato al vender productos NeoLife. Cuando un Cliente Minorista o Miembro vinculado a usted realiza un pedido a través de un sitio web de NeoLife, NeoLife automáticamente calculará y le pagará la diferencia entre su precio y el precio del cliente en su bono mensual. Cuando vende directamente a un cliente, usted conserva la diferencia entre su precio y el costo de distribuidor.

Precio de Venta – Costo de Distribuidor = Ganancia por Cliente Minorista y Miembro

2. Bono por Volumen de Ventas:

Obtenga un Bono por Volumen de Ventas de hasta el 20% sobre sus propias compras y las compras de los Clientes, Miembros y Promotores de su red. Simplemente mantenga 100 PV personales y usted es elegible para ganar un Bono por volumen de ventas.

3. Bono por Desarrollo de Liderazgo (LDB):

Cuando obtiene el título de Director también gana Bonos por Desarrollo de Liderazgo en otros Directores desarrollados en su organización de línea descendente.

4. Bono por Desarrollo de Redes (NDB):

Cuando asciende al Equipo del Presidente, usted califica para un Bono por Desarrollo de Redes en toda su red.

5. Incentivos:

Además de los beneficios del Plan de Compensación, los Promotores de NeoLife son elegibles para ganar incentivos lucrativos, que incluyen bonos en efectivo y viajes. Consulte el Libro de Incentivos de Neolife para ver una lista completa de incentivos disponibles para usted.

PV (Valor de Punto)

El PV es un Valor en Puntos asignado a cada producto y se usa para la calificación para bonos, reconocimiento y logros. El PV no cambia cuando hay ajuste de precios, así que no importa cuál sea el precio de un artículo, la cantidad de PV que debe ser reunida para lograr una calificación específica para bonos no varía año con año.

PPV (Valor de Punto Personal)

PV Personal es el PV acumulado por sus compras durante el mes más el PV de las cuentas de los Miembros que ha patrocinado. Para participar en el Plan de Compensación y en los Incentivos para Promotor de NeoLife, necesita 100 PV personales con al menos 30 PV provenientes de su propia cuenta. Hasta 70 PV pueden provenir del PV de los Miembros en su línea descendente patrocinada personalmente, así como también los que sus Miembros hayan patrocinado personalmente.

DC (Costo al Distribuidor)

El Costo al Distribuidor es el costo al mayoreo de los productos NeoLife para el Promotor. Todos los Promotores registrados pueden comprar productos directamente de NeoLife a Costo al Distribuidor (25% de descuento sobre el SRP).

Las ilustraciones que se incluyen en esta guía del Plan de Compensación están destinadas a demostrar cómo se calculan los bonos a medida que se desarrollan hipotéticamente las redes de participantes. Las ilustraciones de red y los cálculos de ganancias no son una garantía o proyección de los ingresos reales que un Promotor de NeoLife ganará a través de su participación en el Plan de Compensación. Cualquier garantía de ganancias sería engañosa. El éxito con el Plan de Compensación de NeoLife es el resultado de los esfuerzos de ventas exitosos y el desarrollo del negocio por parte del Promotor.

Bono por Volumen de Ventas

Cuantos más productos vendan usted y sus Promotores, más ingresos podrá obtener a través de los Bonos por Volumen de Ventas (SVB), comenzando en 250 QPV. Su bonificación por volumen de ventas se calcula cada mes usando los porcentajes que se muestran en la tabla. Se requiere un mínimo de 100 PV personal (PPV) para ganar un Bono por Volumen de Ventas.

Gráfico de Bono por Volumen de Ventas

RANGO	QPV TOTAL MENSUAL	BONO POR VOLUMEN DE VENTAS
Promotores	250	**3%**
Managers	500	**5%**
Senior Managers	1,000	**10%**
Executive Managers	2,000	**15%**
Directores	4,000	**20%**

> **QPV Total Mensual**
> Incluye su PV Personal más el PV de todos los Miembros y Promotores que ha patrocinado, así como el PV de aquellos que ellos han patrocinado, extendiéndose hasta el siguiente Director Calificado en su red.
>
> **El porcentaje de su SVB** se determina según su QPV en un mes de ventas. El SVB se calcula como un porcentaje del Volumen de Bono (BV) que acumula durante un mes de ventas. Los Bonos por Volumen de Ventas se pagan mensualmente.
>
> **BV (Volumen de Bono)**
> BV es un valor en moneda asignado a cada producto sobre el cual se calculan sus bonos. El BV cambia junto con los precios y es, por lo tanto, una cifra que no es afectada por la inflación. Si el costo de vida y los precios de los productos aumentan con el tiempo, ¡lo mismo ocurre con sus ingresos!

CONSEJO: Realizar un pedido de 100 PV o más cada mes le mantiene elegible para ganar Bonos por Volumen de Ventas (SVB) basados en su QPV. ¡NeoShip es una manera conveniente de mantenerse al día!

Avance Su Rango

A medida que aumenta el volumen de ventas mensual, usted ascenderá a títulos de Promotor más altos.

Manager 500 QPV y hasta un 5% SVB

CALIFICACIONES

Acumule 500 QPV en un mes con 100 PPV.

MANAGER CALIFICADO

Una vez que alcance el nivel de Manager, mantenga su Estatus Calificado logrando 500 QPV en un mes y asegure un Bono por Volumen de Ventas (SVB) del 5% o más para ese mes.

BENEFICIOS

- **25%** de Ganancia Minorista
- **5–15%** de Ganancia por Miembro
- **5%** de Bono por Volumen de Ventas como Manager Calificado*
- Reciba un Pin de Manager en reconocimiento a su logro
- Acceso a entrenamientos especiales, eventos e incentivos exclusivos para Managers

Senior Manager 1,000 QPV y hasta un 10% SVB

CALIFICACIONES

Acumule 1,000 QPV en un mes con 100 PPV.

SENIOR MANAGER CALIFICADO

Una vez que consigue su título de Senior Manager, mantenga su "Estatus de Calificado" al acumular 1000 QPV en un mes, y garantice un Bono por Volumen de Ventas de 10% o más para ese mes.

DIRECTOR DE AVANCE

¡Los Senior Managers calificados ascenderán a Director y a un 20% de Volumen de Ventas cuando acumulen 4,000 QPV en el mes siguiente!

BENEFICIOS

Los mismos beneficios que el Manager, además de:

- Bonificación del **10%** sobre el volumen de ventas como Senior Manager Calificado*
- Recibirá un Pin de Senior Manager reconociendo su logro
- Entrenamientos y eventos especiales de liderazgo para Senior Managers
- Incentivo por ascenso

Executive Manager 2,000 QPV y hasta un 15% SVB

CALIFICACIONES

Acumule 2,000 QPV en un mes con 100 PPV.

EXECUTIVE MANAGER CALIFICADO

Una vez que consigue su título de Executive Manager, mantenga su "Estatus de Calificado" al acumular 2000 QPV en un mes, y garantice un Bono por Volumen de Ventas de 15% o más para ese mes.

DIRECTOR DE AVANCE

Los Executive Managers Calificados avanzarán a Director y recibirán una bonificación del 20% sobre el volumen de ventas cuando acumulen 4,000 QPV en el mes siguiente.

BENEFICIOS

Los mismos beneficios que el Senior Manager, además de:

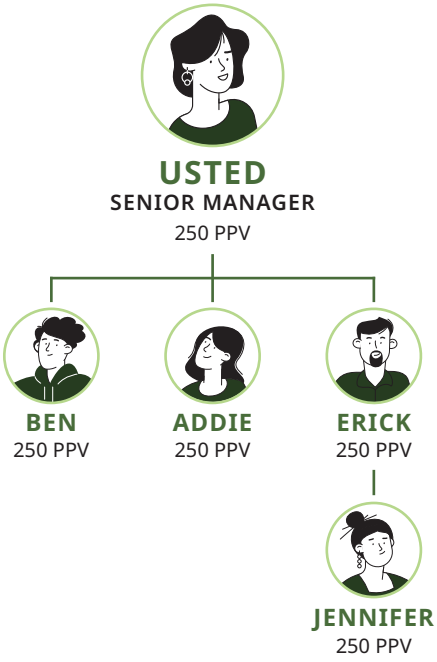
- Bonificación del **15%** sobre el volumen de ventas como Executive Manager Calificado*
- Recibirá un Pin de Executive Manager reconociendo su logro
- Entrenamientos y eventos especiales de liderazgo para Executive Managers
- Incentivo por ascenso

NOTA ESPECIAL: ¡Puede lograr sus calificaciones de Manager, Senior Manager y Executive Manager en el mismo mes!

*Si no está calificado en un mes, gana de acuerdo con el cuadro SVB (por ejemplo, 250 QPV+ gana un 3%).

Ejemplo de ingresos de Senior Manager

¡El bono por volumen de ventas (SVB) de NeoLife le recompensa no solo por sus órdenes, sino también por los pedidos realizados por todos los promotores de su equipo!
En el siguiente ejemplo, usted ordenó 250 PV de producto y también lo hizo cada uno de los 4 Promotores que ha patrocinado en su equipo:



Su QPV mensual determina su % de bonificación por volumen de ventas

YOU + BEN + ADDIE + ERICK + JENNIFER = 1,250 QPV
= 10% SVB

PV CALIFICADO (QPV)		
Su equipo gana SVB de acuerdo con su propio QPV	**Usted gana en el volumen de sus ordenes**	
Ben tiene 250 QPV y gana 3% SVB	7% (su porcentaje del 10% menos el 3% que gana Ben)	7% x 250 = **$17.50**
Addie tiene 250 QPV y gana 3% SVB	7% (su porcentaje del 10% menos el 3% que gana Addie)	7% x 250 = **$17.50**
Erick tiene 500 QPV y gana 5% SVB	5% (su porcentaje del 10% menos el 5% que gana Erick)	5% x 500 = **$25.00**
	Mas el 10% en sus propias ordenes	10% x 250 = **25.00**
	Su Bono Total Por Volumen De Ventas	**$85.00**

*Para simplificar, las ilustraciones de ingresos en esta página suponen que BV es igual al PV. Los Bonos por Volumen de Ventas reales serían significativamente mayores cuando se paguen en BV verdadero.

El Poder De Las Redes

Tenga en cuenta que al compartir NeoLife con otros, usted como Senior Manager calificado aumenta su QPV a 1,250 y su bono a $85.00. Sin la red de Promotores, habría tenido solo 250 PV y una bonificación del 3% ($7.50). **En este ejemplo, al patrocinar a otros en NeoLife, ¡usted como Senior Manager gana $77.50 extra, además de la Ganancia por Miembro y/o la Ganancia Minorista de su base de clientes.**

¡Vaya Por Niveles De Bonos Mas Altos En La Tabla!

En este ejemplo, su Bono se basó en su QPV de 1,250 y usted calificó para el 10%. ¡Tenga en cuenta que al llegar a 2,000 QPV su tasa de bonificación hubiera sido del 15% y usted ganaría un 5% adicional en todos los pedidos en su red de Promotores y clientes!

Ejemplo para ilustración solamente. Estas ilustraciones de redes de ventas y cálculos de ganancias no son una garantía o proyección de los ingresos reales que un Promotor de NeoLife ganará a través de su participación en el Plan de Compensación. Cualquier garantía de ganancias sería engañosa. El éxito con el Plan de Compensación de NeoLife es el resultado de los esfuerzos de ventas exitosos y el desarrollo del negocio por parte del Promotor.

El conseguir su Título de Director es su Clave al Éxito

¡Como Director le pone en posición para maximizar su potencial de ingresos mediante la obtención del más alto Bono por Volumen de Ventas de un 20%!

Director 4,000 QPV y hasta un 20% SVB

CALIFICACIONES

- **Requisitos mínimos de calificación en dos meses:**
  - Mes 1: 1,000 QPV y 100 PV Personal*
  - Mes 2: Acumular 4,000 QPV y 100 PV Personal
- ***O* Nuevo Promotor "Fast Track" en el Primer Mes**
  Requisitos mínimos de calificación:
  - El Nuevo Promotor debe realizar una compra única de 500 PV o más en su primer mes completo y ascender a Director al alcanzar 4,000 QPV.**

*Debe tener 100 PV Personal y 1,000 QPV o más en el mes de ventas antes de alcanzar el título de Director.

**Con el "Fast Track", los Nuevos Promotores deben alcanzar los 4,000 QPV dentro de su primer mes completo. De lo contrario, aplicará la calificación de dos meses.

BENEFICIOS

- **20%** de bonificación sobre el volumen de ventas como Director Calificado
- **5%** de Bonificación por Desarrollo de Liderazgo (LDB) en Directores de 1er nivel
- **2%** de LDB en Directores de 2do nivel
- **1%** de LDB en Directores de 3er nivel
- Recibirá un Pin de Director en reconocimiento a su logro
- Entrenamientos y eventos especiales de liderazgo para Directores
- Incentivo por ascenso
- Incentivo de vacaciones

Ejemplo de ingresos de Director

¡Este negocio NeoLife generaría un ingreso de **más de $15,000** por año!

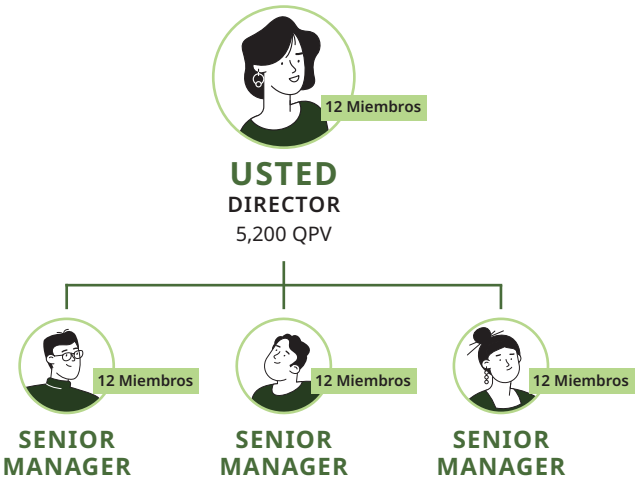
Desarrolle Sus 3 Basicos:

- Usted tiene 12 Miembros
- Usted ha iniciado a otras 3 personas como Promotores y también tienen 12 Miembros cada uno

En nuestra ilustración, suponemos que cada miembro está utilizando 100 PV de producto. Los nuevos clientes pueden comenzar con menos de esto, pero los clientes habituales a menudo usan mucho más.

¡Un negocio de tamaño Director construido de esta manera ganaría aproximadamente $15,000 por año incluyendo incentivos! Este es un ingreso excelente para un trabajo a tiempo parcial.

La ilustración de arriba está diseñada para simplificar la explicación de cómo se construye un negocio de NeoLife.



El Modelo de un Director que acumula 5,200 QPV se ilustra a través de estos ejemplos de ingresos. La calificación mínima para ser un Director calificado es de 4,000 QPV; sin embargo, el promedio de QPV entre los Directores que califican es significativamente más alto. En los ejemplos de NeoLife este modelo de Director se usa comúnmente.

Ejemplo para ilustración solamente. Estas ilustraciones de redes de ventas y cálculos de ganancias no son una garantía o proyección de los ingresos reales que un Promotor de NeoLife ganará a través de su participación en el Plan de Compensación. Cualquier garantía de ganancias sería engañosa. El éxito con el Plan de Compensación de NeoLife es el resultado de los esfuerzos de ventas exitosos y el desarrollo del negocio por parte del Promotor.

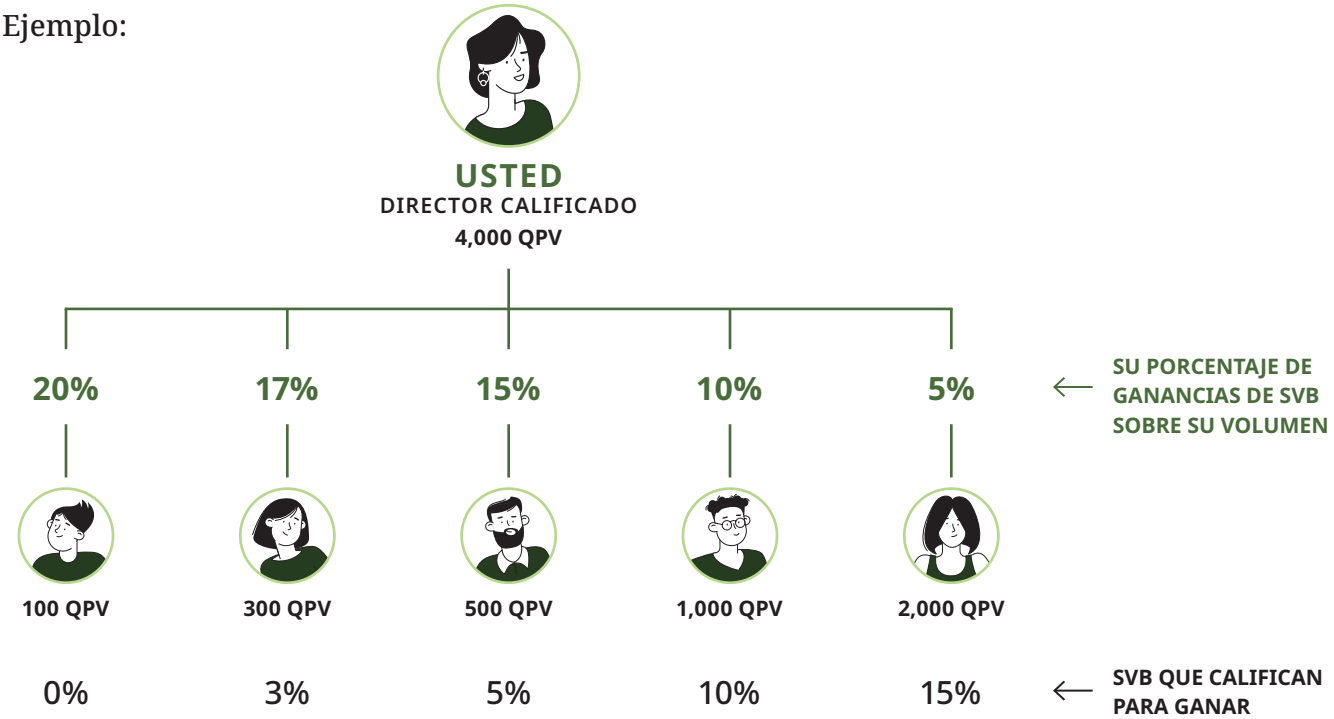
Los ingresos aplicables a los individuos (o ejemplos) representados no son promedio. Para obtener información sobre el desempeño financiero promedio, consulte "Average Earnings Statement" de EE.UU. y Canadá en Focus.NeoLife.com/NeoLife-Average-Earnings-Statement.

Cómo se calcula el SVB

Como Promotor, puede ganar sobre el volumen de sus Promotores en línea descendente. El porcentaje de bonificación sobre el volumen de ventas (SVB) que gana en el volumen de su línea descendente es la diferencia entre su nivel de SVB y el de ellos.

SU SVB % – SVB % DE SU LÍNEA DESCENDENTE
= SU PORCENTAJE DE GANANCIAS DE SVB SOBRE SU VOLUMEN

Ejemplo:



Su Próximo Paso: Ascienda a Director Esmeralda

El convertirse en un Director Esmeralda refleja la constancia en su creciente negocio de Director.

Director Esmeralda – un Director consistentemente calificado

CALIFICACIONES

- **Requisitos mínimos de calificación en tres meses:**
  - Logre el estatus de Director Calificado durante tres meses consecutivos (4,000 QPV y 100 PV Personal)

MANTENIMIENTO DE TÍTULO

Una vez que se convierta en Director Esmeralda, mantenga su calificación alcanzando el estatus de Director Calificado con 4,000 QPV al menos 1 de cada 3 meses.

*Para conocer los detalles de los incentivos, consulte el Libro de Incentivos de NeoLife (escanee el código QR). Los incentivos están sujetos a cambios a discreción de la empresa.

BENEFICIOS

- **20%** de bonificación sobre el volumen de ventas como Director Calificado
- **5%** de Bonificación por Desarrollo de Liderazgo (LDB) en Directores de 1er nivel
- **2%** de LDB en Directores de 2do nivel
- **1%** de LDB en Directores de 3er nivel
- Recibirá un Pin de Director Esmeralda en reconocimiento a su logro
- Experiencia VIP y capacitación en la Escuela de Liderazgo
- Incentivo por ascenso
- Incentivo de vacaciones
- Gane un Bono Mensual para Auto de $150 o más!*

Bono por Desarrollo de Liderazgo

Cuando ayuda a otros a hacer crecer su propio negocio al tamaño de Director de NeoLife, comienzan a ganar el Bono por Volumen de Ventas de primer nivel, y sus ganancias en su volumen se convierten en Bono por Desarrollo de Liderazgo.

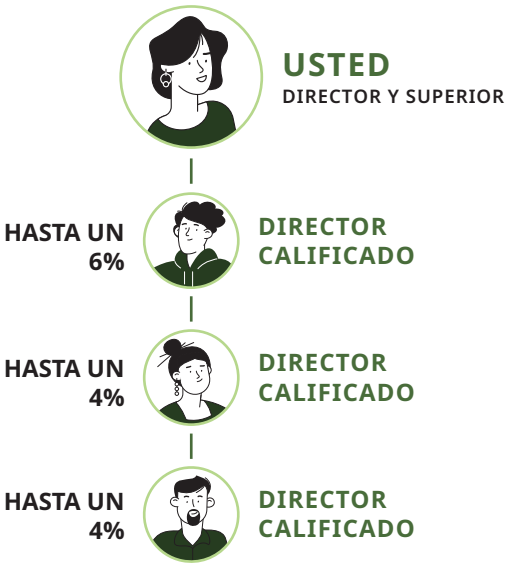
El Bono por Desarrollo de Liderazgo es la forma en que NeoLife recompensa su rol de liderazgo en el desarrollo de su red de negocios de tamaño Director.

Obtiene Bono por Desarrollo de Liderazgo en hasta 3 niveles de Directores Calificados: a medida que avanza en el Equipo Mundial a Director de 3 Rubíes, sus porcentajes de bono crecen a 6% en sus Directores de Primer Nivel, 4% en sus Directores de Segundo Nivel y 4% en sus Directores de Tercer Nivel.

Gráfico de Bonificación por Desarrollo de Liderazgo

	TÍTULO	PAGO DE DIRECTORES CALIFICADOS		
		1er Nivel	2do Nivel	3er Nivel
CALIFICADO	Director	5%	2%	1%
	Director Zafiro	6%	2%	1%
	Director 1 Rubí	6%	3%	2%
	Director 2 Rubíes	6%	4%	3%
	3 Rubíes y superior	6%	4%	4%

Ejemplo:



NOTA: Un Director calificado de primer nivel es la primera persona en una línea de patrocinio que califica como Director; no necesita ser patrocinado personalmente por usted.

Para conocer los requisitos de calificación para el título de Sapphire y superiores, consulte la pág.11.

Avance de Rango en Equipo Mundial y Equipo del Presidente

¡El desarrollo de Directores calificados es su trampolín hacia el éxito!

Equipo Mundial y Equipo del Presidente

CALIFICACIONES

- **Requisitos mínimos de calificación en tres meses:**
  - Alcanzar la cantidad especificada de Piernas de Director de Primer Nivel* y GPV como figura en la tabla para un título dado
  - Alcanza ese nivel por un total de 3 meses dentro de un período de seis meses y gane su título de Equipo Mundial/Equipo del Presidente.

MANTENIMIENTO DEL TÍTULO

Mantenga su título de Equipo Mundial o Equipo del Presidente calificando un mínimo de 3 de cada 12 meses (Enero – Diciembre) en el año calendario actual. Para calificar en un mes con su título, debe alcanzar la cantidad específica de Piernas de Director de 1er Nivel y GPV, según lo indicado en la tabla.

*"Piernas de Director de 1er Nivel" se refiere al siguiente Director Calificado o superior dentro de su línea descendente.

BENEFICIOS DEL EQUIPO MUNDIAL

- **20%** de bonificación sobre el volumen de ventas
- **6%** de Bonificación por Desarrollo de Liderazgo (LDB) en Directores de 1er nivel
- **Hasta 4%** de LDB en Directores de 2do nivel
- **Hasta 4%** de LDB en Directores de 3er nivel
- Recibirá un Pin del Equipo Mundial en reconocimiento a su logro
- Eventos exclusivos de liderazgo
- Incentivo por ascenso de $2,000 a $9,000**
- Incentivo de vacaciones

BENEFICIOS DEL EQUIPO DEL PRESIDENTE

Todos los beneficios del Equipo Mundial y además:

- **Hasta 3%** de Bonificación por Desarrollo de Red (NDB) en niveles ilimitados (ver pág. 13 para más detalles)
- Recibirá un Pin del Equipo del Presidente, hecho de oro real y piedras preciosas
- Incentivo por ascenso de $12,000 a $40,000**
- Experiencias de lujo en vacaciones alrededor del mundo y eventos exclusivos de liderazgo
- Incentivos exclusivos y participación en ganancias solo para el Equipo del Presidente

Gráfico de Calificaciones del Equipo Mundial y Equipo del Presidente

	TÍTULO	CALIFICACIONES		
		Director de Piernas Calificado de 1er Nivel	GPV	QPV
EQUIPO MUNDIAL	Director Zafiro	1	10,000	Los Directores y rangos superiores deben mantener un mínimo de 4,000 QPV por mes
	Director 1 Rubí	3	20,000	
	Director 2 Rubíes	4	30,000	
	Director 3 Rubíes	5	50,000	
EQUIPO DEL PRESIDENTE	Director 4 Rubíes	6	100,000	
	Director 5 Rubíes	8	150,000	
	Director 1 Diamante	10	200,000	
	Director 2 Diamantes	12	250,000	
	Director 3 Diamantes	14	300,000	
	Director 4 Diamantes	16	400,000	
	Director 5 Diamantes	18	500,000	

GPV (Valor de Puntos de Grupo)

Valor de Puntos de Grupo es el valor de sus puntos calificados (QPV) más los puntos calificados de tres niveles de Directores calificados en su grupo.

NOTA: Si tiene un Título de Director Zafiro o superior en su línea descendente que no califica con 4,000 QPV en un mes, los Directores Calificados que estén debajo de ellos estarán limitados a una sola Pierna de Director Calificado de 1er Nivel. Sin embargo, aún podrá ganar 1er Nivel LDB sobre esos Directores Calificados.

*"Piernas de Director de Primer Nivel" se refiere a Directores Calificados o más altos en su Equipo Calificante.
**Vea el libro de Incentivos Internacionales para más detalles. Disponible en su Oficina Virtual de NeoLife. Ingrese a su oficina en myoffice.neolife.com > haga clic en 'Recursos.'
Los incentivos están sujetos a cambios a discreción de la compañía.

Ejemplo de ingresos de Director 1 Rubí

¡Este negocio NeoLife estructurado de esta manera ganaría **más de $40,000** por año!

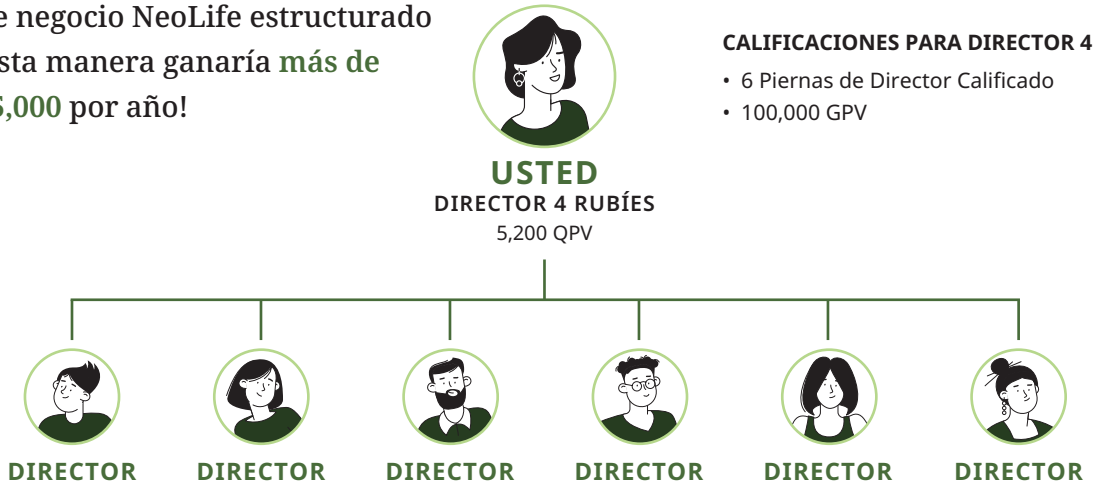
Cada Director en este ejemplo ha construido una red de Miembros y Promotores, manteniendo un negocio que promedia aproximadamente 5,200 Puntos por mes.

CALIFICACIONES PARA DIRECTOR 1 RUBÍ:

- 3 Piernas de Director Calificado
- 20,000 GPV

Ejemplo de ingresos de Director 4 Rubíes

¡Este negocio NeoLife estructurado de esta manera ganaría **más de $135,000** por año!



CALIFICACIONES PARA DIRECTOR 4 RUBÍES:

- 6 Piernas de Director Calificado
- 100,000 GPV

Estas ilustraciones muestran que usted continúa brindando servicio a sus 12 clientes, pero es importante destacar que los Directors en este nivel a menudo han desarrollado una base de clientes personales mucho más amplia, lo que les permite generar un ingreso residual significativamente mayor al indicado en esta ilustración básica.

Estas son representaciones simplificadas de negocios del tamaño de 1 y 4 Ruby Directors.

Ejemplo ilustrativo únicamente. Estas ilustraciones de redes de ventas y cálculos de ganancias no constituyen una garantía ni una proyección del ingreso real que un NeoLife Promotor puede generar a través de su participación en el Compensation Plan. Cualquier garantía de ingresos sería engañosa. El éxito dentro del NeoLife Compensation Plan es el resultado de esfuerzos efectivos en ventas y desarrollo de negocios por parte del Promotor. Los ingresos aplicables a los individuos (o ejemplos) representados no son promedios. Para conocer los datos de desempeño promedio, consulte "Average Earnings Statement" de EE.UU. y Canadá en Focus.NeoLife.com/NeoLife-Average-Earnings-Statement.

Bono por Desarrollo de Redes

Los Directores 4 Rubíes y superiores obtienen su Bono por Desarrollo de Redes en todas las organizaciones de su red, hasta niveles ilimitados, hasta e incluyendo al próximo Director con el mismo estatus de pago.

Como Director Diamante, usted gana un 0.5% de bono en todos los Directores en la red del primer Director Diamante que se encuentra debajo de usted. Esto es independientemente del estatus de ese Director Diamante, y continúa hacia abajo en todos los niveles hasta que llegue a otro Director Diamante.

¡Estos Bonos por Desarrollo de Redes se pagan además de los Bonos por Desarrollo de Liderazgo que usted gana!

> Su **equipo propio** incluye toda su organización hasta el próximo Director 4 Rubíes calificado o superior.

				PAGO EN DIRECTOR DIAMANTE DE 1ER NIVEL	
ESTADO CALIFICADO	**EQUIPO PROPIO**	**4 RUBÍES**	**5 RUBÍES**	**1 DIAMANTE**	**2–5 DIAMANTES**
Director 4 Rubíes	0.5%	0.5%*			
Director 5 Rubíes	1%	0.5%	0.5%*		
Director 1 Diamante	2%	1.5%	1%	0.5%	0.5%
2 Diamantes y superior	3%	2.5%	2%	1%	0.5%

*Pagado sobre Directores Calificados en la línea descendente bajo Directores Rubí del mismo estatus.

LDB + NDB DEL EQUIPO DEL PRESIDENTE
= GANANCIAS ILIMITADAS

USTED
DIRECTOR 4 RUBÍES Y SUPERIOR

6% LDB + HASTA UN 3% NDB = HASTA UN 9%

1ER NIVEL
DIRECTOR CALIFICADO

4% + HASTA UN 3% NDB = HASTA UN 7%

2DO NIVEL
DIRECTOR CALIFICADO

4% + HASTA UN 3% NDB = HASTA UN 7%

3ER NIVEL
DIRECTOR CALIFICADO

HASTA UN 3% NDB
+ NIVELES ILIMITADOS!

4TO NIVEL
DIRECTOR CALIFICADO

Glosario de Términos

PV (Valor de Punto)

El PV es un Valor en Puntos asignado a cada producto y se usa para la calificación para bonos, reconocimiento y logros. El PV no cambia cuando hay ajuste de precios, así que no importa cuál sea el precio de un artículo, la cantidad de PV que debe ser reunida para lograr una calificación específica para bonos no varía año con año.

PPV (Valor de Punto Personal)

PV Personal es el PV acumulado por sus compras durante el mes más el PV de las cuentas de los Miembros que ha patrocinado. Para participar en el Plan de Compensación y en los Incentivos para Promotor de NeoLife, necesita 100 PV personales con al menos 30 PV provenientes de su propia cuenta. Hasta 70 PV pueden provenir del PV de los Miembros en su línea descendente patrocinada personalmente, así como también los que sus Miembros hayan patrocinado personalmente.

QPV (Valor de Puntos Calificados)

QPV es una figura combinada de PV: su PV Personal del mes más el PV de todos los Promotores que usted ha patrocinado y de los que ellos, a su vez, han patrocinado, extendiéndose hasta el siguiente Director Calificado en su línea descendente. Su QPV determina el porcentaje de Bono Sobre Volumen de Ventas que usted califica para ganar cada mes.

GPV (Valor de Puntos de Grupo)

Valor de Puntos de Grupo es el valor de sus puntos calificados (QPV) más los puntos calificados (QPV) de tres niveles de Directores calificados en su grupo.

BV (Volumen de Bono)

BV es un valor en moneda asignado a cada producto sobre el cual se calculan sus bonos. El BV cambia junto con los precios y es, por lo tanto, una cifra que no es afectada por la inflación. Si el costo de vida y los precios de los productos aumentan con el tiempo, ¡lo mismo ocurre con sus ingresos!

SRP (Precio al Público Sugerido)

El Precio al Público Sugerido es el precio que NeoLife recomienda para la venta a los consumidores al detalle.

DC (Costo al Distribuidor)

El Costo al Distribuidor es el costo al mayoreo de los productos NeoLife para el Promotor. Todos los Promotores registrados pueden comprar productos directamente de NeoLife a Costo al Distribuidor. (25% de descuento sobre el SRP).

NeoShip

NeoEnvío es un pedido mensual recurrente y convenientemente enviado a su hogar, que se puede cambiar o cancelar en cualquier momento. Crear un NeoEnvío de 100 PV o más garantiza que sea elegible para ganar Bonos por volumen de ventas (SVB) de acuerdo con su QPV.

Director Calificado

Un Director Calificado es un Promotor que posee el Título de Director y que acumula, por lo menos, 4,000 QPV. Los Directores Calificados ganan el Bono Sobre Volumen de Ventas del 20% “El más alto de la tabla."

Piernas del Director de 1er Nivel

Un Director Calificado o superior dentro de su red de línea descendente. Ejemplo: Si el Director Calificado A no tiene otro Director Calificado o rango superior entre usted y ellos, entonces A es su 1er nivel. Si una persona por encima del Director A se convierte en Director Calificado, entonces esa persona pasa a ser su 1er nivel, y Director A se convierte en su 2do nivel.

NEOLIFE®

8639

© 2025. NeoLife International. Todos los Derechos Reservados. Impreso en EE.UU. 06/25 | ShopNeoLife.com