



Truivy[®]

Plan de Compensación



Tabla de Contenido

Pagos Semanales

Diferencia de venta al cliente (Comisiones por muestras) _____	1
Bono de Inicio _____	1
Bono de Nuevo Volumen (NVB) _____	2

Pagos Mensuales

Bono de Avance de Rango _____	3
Comisiones de Equipo _____	3
Bono de Igualación para Mentores _____	4
Bono de Liderazgo _____	4
Bono de 8 Estrellas _____	4

Preguntas Frecuentes

Preguntas frecuentes _____	5
Glosario _____	6

Pagos semanales

Diferencia de venta al cliente (Comisiones por muestras)

Truvy® paga al patrocinador (Asociado directo de línea ascendente) la diferencia entre el Precio de Venta al Cliente y el Precio de Venta al Asociado. Esta comisión se puede ganar cada vez que un cliente inscrito personalmente realiza una compra al precio total de venta al público.

Ejemplo:



Bono de Inicio

Se paga un Bono de Inicio del 20% a todos los pedidos realizados en los primeros dos meses de los clientes/asociados*. Además, utilizando compresión dinámica, este bono se paga a los primeros 4 niveles calificados** en el árbol de patrocinio.



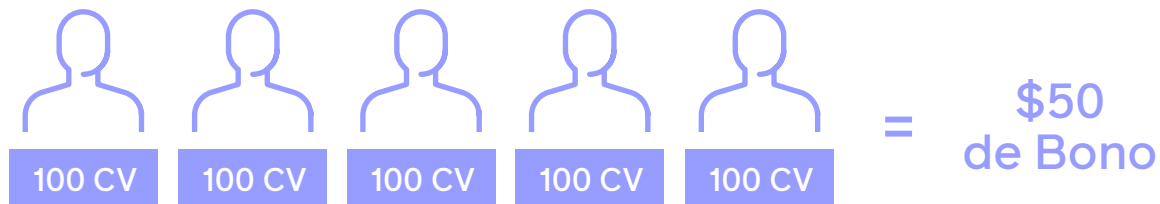
*Los primeros dos meses comprenden el mes de inscripción más el siguiente mes calendario.

**Los niveles de Bonos de Inicio se pagan según el rango calificado. Consulte el gráfico para obtener detalles de cada nivel. Las calificaciones se basan en el mes actual o el mes anterior

Pagos semanales

Bono de Nuevo Volumen (NVB)

Gane un bono adicional de \$50 todas las semanas por inscribir personalmente a 5 nuevos clientes. Cada uno de ellos debe realizar una compra mínima de 100 CV.



*Todas las inscripciones y compras deben realizarse durante la misma semana de comisión para contar.

Pagos mensuales

Bono de Avance de Rango

Este bono está diseñado para ayudarle a impulsar su negocio. A medida que avance en el rango, se le pagará el "Bono de Avance de Rango" la primera vez que alcance cada logro.



¡Ganancias Potenciales de más de \$9000!

*Para calificar para los bonos de los rangos de Director 2 Estrellas, Director 3 Estrellas y Director 4 Estrellas, el rango debe ser alcanzado durante 2 meses consecutivos.

Comisiones de Equipo

Todas las compras de productos realizadas en la línea descendente en un mes determinado (excluyendo el Bono de Inicio) generarán una comisión para los Asociados en línea ascendente que estén calificados para comisiones. Los Asociados son elegibles para ganar Comisiones de Equipo hasta 8 niveles de profundidad dentro de su organización. El número de niveles elegibles está determinado por el rango alcanzado en ese mes calendario.

Requisitos de Rango	Rango	Afiliado	Asociado	Asociado Gerente	Asociado Senior	Asociado Ejecutivo	Director 1 Estrella	Director 2 Estrellas	Director 3 Estrellas	Director 4 Estrellas	Director 5 Estrellas	Director 6 Estrellas	Director 7 Estrellas	Director 8 Estrellas
	TGV	-	-	100	100	100	100	100	150	150	150	200	200	200
APS	-	-	-	2*	3	3	4	5	5	5	6	6	6	6
Volumen del Grupo	-	-	-	500	2,000	4,000	9,000	20,000	50,000	100,000	250,000	500,000	1,000,000	2,000,000
Volumen de AO2	-	-	-	-	300	600	1,500	5,000	12,500	25,000	60,000	120,000	250,000	500,000

N1			20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
N2				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
N3					4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
N4						3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
N5							3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
N6								2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
N7									1%	1%	1%	1%	1%	1%
N8										1%	1%	1%	1%	1%

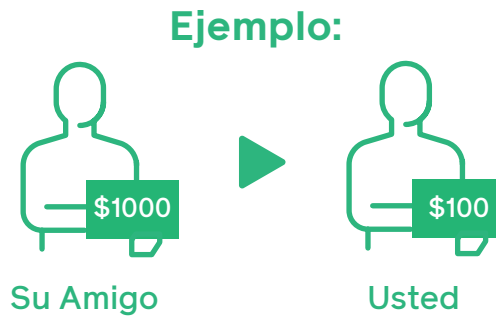
↑ ↑ ↑ ↑ ↑ **COMPRESIÓN DINÁMICA COMPLETA** ↑ ↑ ↑ ↑ ↑

*Todos los Activos Patrocinados Personalmente (APS) deben ser Asociados, excepto en el rango de Asociado Gerente.

Pagos mensuales

Bono de Igualación para Mentores

El Bono de Igualación para Mentores es una forma de fomentar el liderazgo y el trabajo en equipo en una organización. Los Asociados recibirán un 10% de bonificación por cada Asociado que hayan Patrocinado Personalmente y que genere un cheque de Comisiones de Equipo. Para ser elegible para ganar un Bono de Igualación para Mentores debe tener al menos un rango de Director 1 ESTRELLA o superior y su rango debe ser superior al del Asociado del cual está obteniendo la bonificación de igualación.*



*Los Directores 8 ESTRELLAS son elegibles para el Bono de Igualación para Mentores de TODOS sus patrocinados personalmente.

Bono de Liderazgo

Este fondo de bonificación se basa en el **3% del volumen total de comisiones** generadas dentro de este plan de compensación. Estos fondos de bonificación están reservados para aquellos que alcanzan los niveles más altos del plan de compensación y cumplen con los siguientes requisitos:

1. Debe tener un rango de Director 5 Estrellas o superior.
2. Debe mantener un Autoenvío activado.

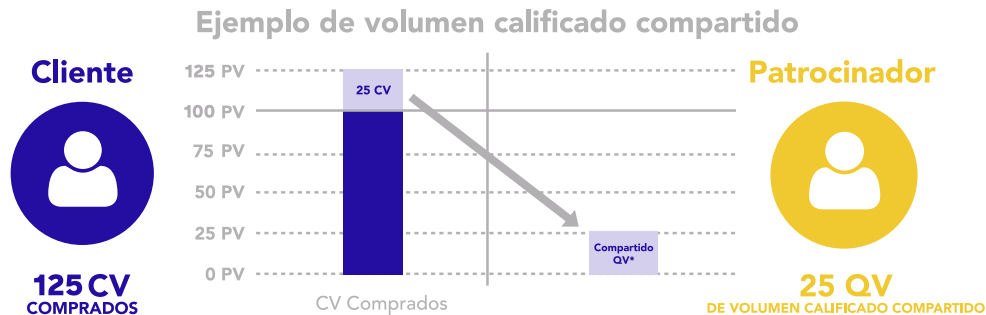
Bono de 8 Estrellas

Este fondo de bonificación se basa en el **1% del volumen total de comisiones** generadas dentro de este plan de compensación y está reservado para aquellos que alcanzan el rango más alto en la compañía. Las Acciones en este fondo de bonificación se basan en el AW3.

Preguntas frecuentes (FAQ)

¿El volumen comprado por mis clientes todavía se transferirá y contará como mi Volumen Calificado Compartido (SQV)?

Así es. Los primeros 100 CV de su cliente no se acumulan. Cualquier volumen adicional que supere los 100 CV se transferirá y contará para su TQV. Solo el volumen de clientes en sus primeros 2 meses de inscripción se contabilizará como SQV.



*El volumen se paga cuando se compra. Solo se comparte con fines de calificación.

**Solo el volumen de los clientes en sus primeros 2 meses de inscripción contará para el SQV.

¿Los Bonos de Inicio se pagan solo en los pedidos de los Asociados?

No, el Bono de Inicio se paga en cualquier pedido que incluya volumen, realizado tanto por un Asociado como por un cliente durante sus primeros dos meses de inscripción.

¿Se puede obtener el Bono de la Diferencia de Venta al Cliente si el pedido pagó el Bono de Inicio?

Sí. Media vez que el producto se compre al precio de venta del cliente, se pagará el bono de la Diferencia de Venta al Cliente al patrocinador. Cualquier otra comisión del Bono de Inicio o Comisiones de Equipo también se pagará basado en el volumen de ese pedido.

¿Mis clientes cuentan como un inscrito activo personalmente (APS)?

Así es, pero solo para calificar en el rango de Asociado Gerente. Todos los demás rangos requieren que sus APS sean únicamente Asociados.

¿Estoy calificado para ganar el Bono de Inicio cuando alcanzo el nivel de Asociado si tengo menos de 100 TQV?

Sí, todos están calificados para ganar el Bono de Inicio de nivel 1 aun si tiene menos de 100 TQV. Sin embargo, para calificarse en los niveles 2-4, se requieren 100 TQV.

¿Cómo me convierto en un Asociado?

Cada vez que inscriba a alguien o que alguien en su línea descendente realice un pedido, su cuenta se convertirá automáticamente a un Asociado y será elegible para ganar comisiones y bonos.

Glosario

Asociado: Una persona autorizada por la Compañía para operar un Negocio Independiente y participar en el Plan de Compensación (recibir bonos y comisiones, si es elegible).

Cliente (también conocido como Cliente Minorista): Una persona que compra productos a un Asociado y no es elegible para participar en el plan de compensación ni recibir bonos y comisiones.

Árbol de Patrocinio: Una organización estructurada genealógicamente compuesta por Asociados y sus Clientes que se encuentran debajo de un Asociado.

Compresión Dinámica Completa: Una técnica de comprimir a cualquier Asociado de una organización, únicamente con el propósito de calcular comisiones, que no esté calificado para recibir comisiones y, por lo tanto, no ocupe un nivel de pago que permita comprimir ese nivel hasta el siguiente Asociado elegible.

Ejemplo: Sara tiene cero (0) TQV en un mes determinado y no es elegible para comisiones. Cualquier comisión que se le hubiera pagado se comprime más allá de ella hasta el siguiente Asociado calificado por encima de ella.

Volumen Total Calificado(TQV): El TQV puede provenir de compras personales realizadas por el propio Asociado, del Volumen Calificado Compartido (SQV) de sus nuevos Clientes o de una combinación de ambos.

Volumen Calificado Compartido (SQV): Cualquier volumen superior a 100 CV comprado por un nuevo cliente dentro de sus primeros 2 meses se acumulará y se contará hacia el TQV del Asociado que lo inscribió. Consulte la sección de preguntas frecuentes para ver un ejemplo.

Activos Patrocinados Personalmente (APS): El número total de Asociados personalmente inscritos que tienen al menos 75 TQV durante ese mes calendario.

Volumen del Grupo: La cantidad total de volumen en toda la organización de un Asociado, incluidas sus propias compras personales.

Volumen Fuera de las 2 Piernas más Largas (AO2): La cantidad total de volumen en toda la organización de un Asociado excluyendo sus 2 piernas más largas (las de mayor volumen).

Volumen del Cliente (CV): Cualquier volumen de pedidos comprados por un cliente.

Volumen del Asociado (QV): Cualquier volumen de pedidos comprados por un Asociado.

Activo: Para ser considerado un Asociado o Cliente activo, éste debe tener al menos 75 TQV en el mes calendario actual.

Volumen: Un valor asignado a un producto con fines de comisión.

Línea Ascendente: La jerarquía de patrocinadores y/o Asociados en una sola línea que se extiende hacia arriba desde un Asociado.