

PLAN DE COMPENSACIÓN PASOS A SEGUIR

paso
1

COMENZANDO

Inscribe nuevos Clientes y Distribuidores para comenzar a ganar los Pagos de Inicio Rápido, Beneficios en Ventas y Volumen de Comisiones

paso
2

DESARROLLO

Construye tu organización para convertirte en líder Ejecutivo y ver tus ganancias multiplicarse.

paso
3

REVOLUCIONARIO MAXIMIZADOR DE GANANCIAS

Incrementa tu potencial de ganancias mientras Nu Skin te paga la máxima comisión posible.

*

BONUS POOL

Ejecutivos en calificación y Ejecutivos, participan en el Mega Fondo de Bonificaciones por Desempeño de América, Europa y Pacífico Sur.

Este bono sólo se paga de acuerdo al cálculo del Maximizador de Volumen, si contribuye con el pago más alto de los 2 cálculos alternos.

Bono de Nivel 1 (N1): Es un bono del 5% que se paga en base al VP de todas tus cuentas patrocinadas personalmente. El bono de N1 sólo se paga a los Distribuidores que han cumplido con el Requisito de Actividad.

Carta de Intención (CDI): Es una carta en la que el distribuidor expone a la empresa intenciones de convertirse en Ejecutivo. No es requerida una carta formal. Un Distribuidor automáticamente será puesto como Ejecutivo en calificación, la primera vez que el cumpla con sus requisitos del mes 1 (Llamado como el Mes de la CDI). Durante el primer mes de Ejecutivo en calificación éstos son llamados a menudo como "CDI", un CDI no es lo mismo que un Ejecutivo en calificación, aunque ambos estén en el proceso de calificación para ser Ejecutivos. Si un Distribuidor ha sido Ejecutivo en calificación en el pasado y desea entrar nuevamente en el proceso de Ejecutivo en calificación, deberá éste emitir una CDI a la compañía.

Círculo Grupal: Para No-Ejecutivos, un círculo grupal consiste en tener Clientes minoristas, Clientes del ADR y Distribuidores. Para Ejecutivos incluye todos los Distribuidores en calificación.

Cliente Minorista: El Cliente Minorista no es un Distribuidor, pero adquiere los productos al menudeo a través del Distribuidor o de la compañía. Las compras de productos se cuentan en el VP del Distribuidor. †

Cliente Distinguido: Es una persona que no es un Distribuidor y que recibe por lo menos un pedido o un servicio a través del programa ADR. El Cliente Distinguido califica para realizar las compras del producto al mayoreo; además el Cliente Distinguido puede obtener puntos del ADR, los cuales puede intercambiar por productos gratuitos. A los Distribuidores se les pagan los bonos del Nivel 1 sobre todas las compras de los Clientes Distinguidos patrocinados personalmente.

Cuota por Trámite de Venta Minorista: Es una cuota del 15% de la ganancia neta al menudeo, retenida por la Compañía como una cuota por los pedidos al menudeo presentados directamente a la Compañía. Sin embargo, se puede prescindir de esa cuota por comprar o hacer suscripciones continuamente en www.nsdreams.com

Distribuidor: es la persona que se encarga de la distribución general de los productos o servicios de Nu Skin. El único requisito de compra para convertirse en Distribuidor es el Portafolio de Negocios no comisionable. La compra de producto es opcional.

Ejecutivo Degradado (EJECD): es un Ejecutivo que no ha logrado mantener los requisitos de Ejecutivo y está en el proceso de ser nuevamente Distribuidor. Esto usualmente ocurre al término del título de Ejecutivo Provisional.

Ejecutivo en Calificación: es un Distribuidor que ha pasado exitosamente su primer mes como Ejecutivo en calificación y está totalmente en vías de calificación como un Distribuidor Ejecutivo de Nu Skin Enterprises (ver tabla del paso dos para requisitos mensuales).

Ejecutivo Independiente: Un distribuidor que ha completado la Calificación a Ejecutivo y se ha "independizado", es decir que su volumen de ventas del Ejecutivo nuevo y su círculo grupal ya no contará para el VG de la línea ascendente. Cuando esto ocurre, la línea ascendente puede calificar para recibir el Bono de Ejecutivo Independiente sobre el VG de sus Ejecutivos independientes.

Ejecutivo Provisional (EJECP): Es un Ejecutivo que no ha cumplido sus requisitos de Mantenimiento de Ejecutivo y anteriormente ya usó su mes de gracia. Un Ejecutivo Provisional mantiene a sus propios ejecutivos independientes además de contar como Ejecutivo Independiente para su línea ascendente. Un VG de EJECP no está incluido en el VG de su línea ascendente. Una cuenta puede estar en estatus de EJECP por tres meses consecutivos. Si un EJECP cumple sus requisitos de mantenimiento de Ejecutivo, inmediatamente será promovido a Ejecutivo en el mes en el que cumplió sus requisitos de Mantenimiento. El estatus de Ejecutivo Provisional está disponible sólo una vez por cuenta. Para mayores detalles respecto al uso del estatus Ejecutivo Provisional visita nuestros sitios de internet y da clic en Oportunidad.

Generación 1 (G1): Se refiere a la primera generación de Ejecutivos Independientes.

Ganancia neta al menudeo (GRP): es la cantidad obtenida por la compra de productos a precio distribuidor y reventa a precio público. Se obtiene por la venta de productos a clientes a precio distribuidor o tu propio precio público.

Maximizador de Ganancias: Es un componente del cálculo del bono del Plan de Compensación de Ventas que pagará automáticamente el método con el que ganes más de los cálculos alternos: Maximizador de Volumen (incluyendo el Bono de Ejecutivo Extra + Bono de G1 doble) o el Maximizador de Profundidad (incluyendo el Bono de Ejecutivo Independiente).

© 2010 Nu Skin

Mega Fondo de Bonificación por Desempeño: Los Ejecutivos en calificación y los Ejecutivos pueden ganar una participación de las ventas comisionables de América y Europa, a través del mega fondo de bonificaciones por desempeño de América y Europa. †† El mega fondo de bonificaciones por desempeño incorpora el volumen mensual comisionable de los Estados Unidos, Canadá, Europa, Rusia, Israel, Sudáfrica, Latinoamérica y el Pacífico Sur. Todos los detalles están disponibles en línea, visite cualquiera de nuestras páginas de Internet y haga clic en Oportunidad (Opportunity).

Mes de gracia: Si un Ejecutivo falla en cumplir los requisitos para seguir siendo Ejecutivo podrá tomar un mes de gracia y mantener su estado de Ejecutivo. Cada Ejecutivo tiene el derecho de un mes de gracia por cada 12 meses de año calendario. Por ejemplo, si el mes de gracia se usa en mayo, no se puede usar de nuevo hasta mayo del siguiente año. No se pagarán bonos de Ejecutivo durante el mes de gracia. Un Ejecutivo puede ganar el bono del Nivel 1 durante el mes de gracia, si éste cumple mínimo con los requisitos de actividad.

Nivel 1 (N1): Incluye todas las cuentas sin importar el título patrocinadas personalmente.

Pago Rápido de Inicio (L1): El pago rápido de inicio se obtiene vendiendo "kits de producto" aprobados corporativamente a Clientes y Distribuidores patrocinados. Habrá una cuota de \$10 por transacción para la opción de depósito directo semanal.

Patrocinador: Es un distribuidor que recluta personalmente a otro Distribuidor para inscribirlo en su N1.

Programa ADR (ADR Recompensa de Entrega Automática):

Es un programa que ofrece la entrega mensual automática de los productos Nu Skin, Pharmanex y algunos productos Big Planet, con la oportunidad de obtener puntos de recompensa canjeable por producto.

Recalificación de Ejecutivo: Es el proceso por el cual los Ejecutivos caídos, completan nuevamente el proceso de calificación y vuelve a obtener el estatus de Ejecutivo. Si una cuenta de quien alguna vez fuera Ejecutivo pasa por el proceso de calificación y aprueba convertirse en Ejecutivo dentro de los 6 meses que regresó a ser Distribuidor, obtendrá su organización independiente anterior. Una cuenta puede pasar por el proceso de calificación las veces que quiera, la opción de obtener nuevamente su organización sólo podrá ser durante los 6 meses después de la caída del Distribuidor.

Requisito de actividad: Para calificar a cualquier bono bajo el Plan de Compensación de Ventas, es necesario obtener 100 puntos de Volumen de Ventas Personal (VP) y hacer cinco ventas al menudeo por mes. † Los Ejecutivos en calificación y de niveles más altos necesitan también tener un pedido mensual en el ADR.

Requisitos de mantener el nivel Ejecutivo: Volumen Personal de Ventas de 100, Volumen Grupal de Ventas de 2,000 y un pedido mensual en el ADR.

Rotación del Título o Rotación del Ejecutivo: Un Ejecutivo que suele ser independiente en su G2, pero por su línea ascendente falla para mantener el título de Ejecutivo, se convierte ahora en la primera generación de Ejecutivo Independiente.

Rotación de VG o Distribuidor:** Cuando un primer nivel (G1) de Ejecutivo independiente cae a distribuidor, el VG de ese Ejecutivo rota hacia la VG de su línea ascendente. Esta porción de VG es llamada "Rotación de VG". Sólo aplica a la línea ascendente que tiene Ejecutivos Independientes en mercados que no tienen programa de Ejecutivo Provisional.

Volumen Grupal de Ventas (VG): Representa el total del VP de su círculo grupal, incluyendo su propio VP de un mes dado.

Volumen Personal de Ventas (VP): El Volumen Personal de Ventas incluye las compras hechas directamente a la empresa por sus clientes minoristas. Valor mensual por puntos de los productos y servicios que le compra a la empresa. **

*Todos los bonos se calculan en base mensual y se pueden ver en su página de (V&G) Volumen y Genealogía alrededor del día 20 del mes siguiente.

** El 80% del VP debe ser vendido o consumido antes de su próximo pedido.

† La calificación para obtener todos los bonos requiere por lo menos de cinco personas mensualmente. Debe conservar todos los registros de las ventas al menudeo por lo menos durante cuatro años. El cumplimiento de los requisitos de ventas al menudeo de la empresa se controla al azar. Cada uno de los productos adquiridos a través de los pedidos de clientes del ADR, Clientes o no Distribuidores se cuenta automáticamente de forma mensual en los requisitos de ventas al menudeo. No se pagan bonos por reclutamiento. La única forma de obtener bonos es a través de la venta de productos.

†† Para calificar, un Ejecutivo en calificación o un Ejecutivo debe cumplir el bono y los criterios mínimos de ventas vigentes al final de cada período de comisión, como lo establece la Compañía y completar los otros Requisitos de Actividad del Plan de Compensación de Ventas. Para mayores detalles visite nuestro sitio en línea (www.nuskin.com) y haga clic en Oportunidad.

*Para obtener un resumen completo de bonos/ganancias del distribuidor para todos los niveles dentro del Plan de Compensación, por favor visite el sitio Web de Internet en www.nuskin.com o al 01 800 200 NSKN.

PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

Nu Skin es

LA DIFERENCIA. DEMOSTRADA.

Cuando compartimos contigo, continuamos distinguiéndonos como verdaderos líderes

en compensación global.

Nuestra visión es perfectamente clara convertimos en la empresa líder de venta directa en el mundo generando

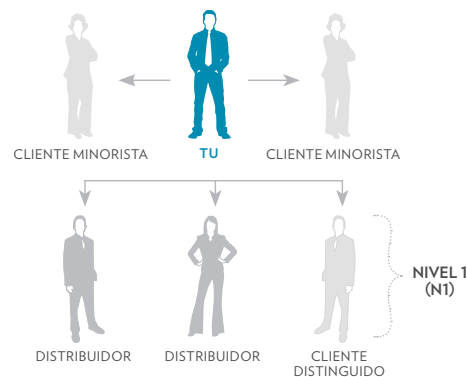
más ingresos para nuestros distribuidores que cualquier otra compañía



paso 1 COMENZANDO

PAGO RÁPIDO DE INICIO, GANANCIAS POR VENTAS AL MENUDEO Y COMISIONES POR VOLUMEN

Inscribe a Clientes y a Distribuidores nuevos para obtener ganancias por pagos rápidos, ventas al menudeo y comisiones por volumen.



POTENCIAL DE GANANCIAS

COMO **DISTRIBUIDOR** TU PUEDES GANAR:

Pagos iniciales cuando vendes paquetes de inscripción a tus clientes y Distribuidores. Vea el siguiente ejemplo:

- Paquete de 250 puntos
- La ganancia es la diferencia del Precio Público al Precio de Distribuidor

Hasta el 30% de ganancias en compras de clientes minoristas.*

Comisión del 5% en el volumen de ventas del N1 generado mensualmente.

NOTA

Las comisiones y bonos por ventas se pagan sólo a Distribuidores activos. Vea el Glosario para una explicación de requisitos de actividad, incluyendo los requisitos de ventas al menudeo.

¹No se pagan bonos por reclutamiento. Los bonos se pagan sólo cuando se venden los productos.

²Tienes la libertad de establecer tus propios precios de reventa para tus Clientes. El precio publicado es sólo un precio sugerido.

Para más detalles visite nuestros sitios web (www.nuskin.com) Vea el Glosario para la explicación de términos y condiciones.

paso 2 DESARROLLO DE LIDERAZGO

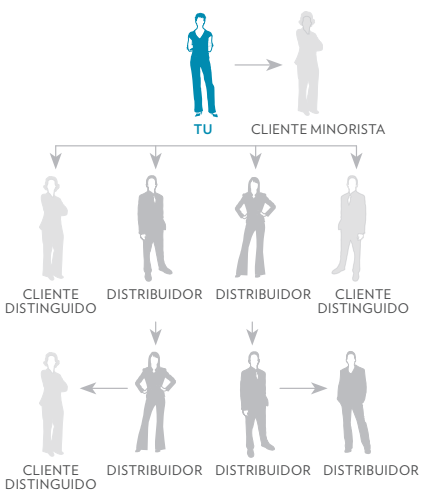
FUNDACIÓN PARA TU FUTURO

Construye tu organización, conviértete en un Ejecutivo y ve cómo tus ganancias comienzan a multiplicarse.*

POTENCIAL DE GANANCIAS

DURANTE LA **CALIFICACIÓN COMO EJECUTIVO** GANAS:

- Las Comisiones del Paso 1, MÁS
- La oportunidad de participar en el Mega Fondo de Bonificación por Desempeño.



CÓMO CALIFICAR COMO UN LÍDER EJECUTIVO

MES 1 (CDI)	MES 2 (C1)	MES 3 (C2)
VP 100, ADR Y VG* 1,000*	VP 100, ADR Y VG* 1,500*	VP 100, ADR Y VG* 2,000*

9%	VG 2,000-2,999
10%	VG 3,000-4,999
11%	VG 5,000-9,999
12%	VG 10,000-14,999
13%	VG 15,000-24,999
14%	VG 25,000-49,999
15%	VG 50,000 +

...Y DESPUÉS OBTÉN **BONO EJECUTIVO**

POTENCIAL DE GANANCIAS

COMO **EJECUTIVO** PUEDES OBTENER:

- Los mismos beneficios que un Ejecutivo en Calificación, MÁS
- Un Bono Ejecutivo mensual de tu VG*

* El VG representa el volumen acumulado de tu VP, Clientes Minoristas, Clientes Distinguidos, y Distribuidores en tu Círculo Grupal.

NOTA

Los requisitos para mantenerse como Ejecutivo es lograr con un Volumen Personal de Ventas de 100, VG de 2,000 y un pedido mensual del ADR.

paso 3 EL MAXIMIZADOR DE GANANCIAS REVOLUCIONARIO DE NU SKIN*

MAXIMIZA EL POTENCIAL DE TU BONO

POTENCIAL DE GANANCIAS

Incrementa tu potencial de ganancias mientras Nu Skin Enterprises te paga el máximo de comisiones posible.

- Las comisiones de los Pasos 1 y 2, MÁS
- El método que te paga más al hacer los cálculos con el Maximizador de Ganancias.

MAXIMIZADOR DE GANANCIAS

PAGA AUTOMÁTICAMENTE POR EL MÉTODO QUE GANA MÁS

MAXIMIZADOR DE VOLUMEN:
EJECUTIVO EXTRA + G1 DOBLE

BONO DE EJECUTIVO EXTRA (BEE)	
VG Mínimo	% del Bono
3,000	5%
+	
BONO DE G1 DOBLE (DG1)	
VG Mínimo	% del Bono
3,000	10%

Obtén una comisión extra del 5% en tu VG más el 10% de comisión en el VG de tus Ejecutivos independientes de G1.

MAXIMIZADOR DE PROFUNDIDAD:
BONO DE EJECUTIVO INDEPENDIENTE

TÍTULO	ORO	LAPIS	RUBÍ	ESMERALDA	DIAMANTE	DIAMANTE AZUL
Número de G1 de Ejecutivos Independientes						
	1	2,3	4,5	6,7	8,9,10,11	12
1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2						
3						
4						
5						
6						

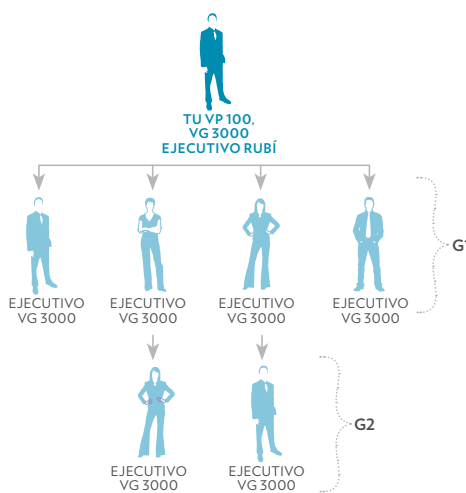
Obten el 5% de comisión del VG de cada Ejecutivo Independiente en tu organización de acuerdo a tu título.

EJEMPLO DEL PAGO DEL BONO

Nu Skin Enterprises maximiza automáticamente tus comisiones mensuales y te paga por el método con el que ganas más.

MAXIMIZADOR DE VOLUMEN		MAXIMIZADOR DE PROFUNDIDAD	
BEE al 5%	\$1,950	G1 al 5%	\$7,800
DG1 al 10%	\$15,600	G2 al 5%	\$3,900
TOTAL	\$17,550	TOTAL	\$11,700

Estas comisiones están calculadas en puntos y serán pagadas en moneda nacional.



PARTICIPAS EN EL MEGA FONDO DE BONIFICACIONES POR DESEMPEÑO DE AMÉRICA, EUROPA Y EL PACÍFICO SUR.

OBTÉN UNA PARTICIPACIÓN DEL ÉXITO DE LA REGIÓN

Los Ejecutivos en Calificación y los Ejecutivos pueden obtener una participación de las ventas comisionables de América, Europa y el Pacífico Sur, por medio del Mega Fondo de Bonificaciones por Desempeño* El Mega Fondo de Bonificaciones por Desempeño incorpora el volumen de ventas comisionable mensuales de Estados Unidos, Canadá, Europa, Rusia, Israel, Sudáfrica, Latinoamérica y Pacífico Sur.

SE REQUIERE COMO MÍNIMO DE 4 ACCIONES PARA PARTICIPAR		
EJECUTIVO EN CALIFICACIÓN	1 ACCIÓN*	1 NUEVA CARTA DE INTENCIÓN CALIFICADA (CDI)

SE REQUIERE COMO MÍNIMO DE 6 ACCIONES PARA PARTICIPAR		
EJECUTIVO	1 ACCIÓN*	1 NUEVA CARTA DE INTENCIÓN CALIFICADA (CDI) Ó CADA EJECUTIVO EN CALIFICACIÓN APROBADO EN EL MES DE C1 Ó CADA EJECUTIVO EN CALIFICACIÓN APROBADO EN EL MES DE C2

*Para recibir el beneficio del Mega Fondo de Bonificación por Desempeño se requiere un pedido mensual del ADR de 100 puntos como mínimo.

POTENCIAL DE GANANCIAS

Puedes acumular una acción de las Ventas Comisionables de América, Europa y Pacífico Sur del Mega Fondo de la siguiente manera:

EJECUTIVOS EN CALIFICACIÓN Y EJECUTIVOS:

- 1 acción por cada nueva Carta de Intención (CDI) calificada.

SOLO EJECUTIVOS:

- 1 acción por cada Ejecutivo en Calificación aprobado en el mes de C1.
- 1 acción por cada Ejecutivo en Calificación aprobado en el mes de C2.

¹ Este fondo de bonificaciones es un incentivo temporal y no se considera parte del Plan de Compensación, y puede ser modificado o descontinuado en cualquier momento, con una notificación previa de 30 días por parte de Nu Skin.

² Para calificar, un Ejecutivo en calificación o un Ejecutivo debe cumplir los criterios mínimos de ventas vigentes al final de cada periodo de comisión como lo establece la Compañía y completar los otros Requisitos de Actividad del Plan de Compensación de Ventas. Para Mayores detalles visite nuestro sitio en línea (www.nuskin.com).

GLOSARIO

Bono de Ejecutivo (BE): Es un bono que obtienen los Ejecutivos mensualmente por su VG total. Los Bonos de Ejecutivo varían del 9% al 20% dependiendo del VG total y del Bono Adicional (vea el cuadro en el Paso 2).

Bono de Ejecutivo Extra: Es un bono que ofrece una ganancia adicional del 5% de tu VG. Para recibir un Bono de Ejecutivo Extra del 5%, un Ejecutivo debe tener por lo menos un VG de 3000 (vea el cuadro en el Paso 3). Este Bono sólo se paga de acuerdo al cálculo del Maximizador de Volumen, si contribuye con el pago más alto de los 2 cálculos alternos.

Bono de Ejecutivo Independiente: Es un bono que ofrece hasta el 5% de ganancias en el volumen de ventas de cada nivel de generación en base al número total de Ejecutivos Independientes de G1 (vea el cuadro en el Paso 3).

Para recibir el 5%, un Ejecutivo debe tener por lo menos un VG de 3,000. Si el VG baja entre 2,000 y 2,999 se le pagará de Bono 2.5% en el VG de los Ejecutivos.

Bono de Doble G1: Es un bono que ofrece el 10% de ganancias del total del VG de los Ejecutivos de G1. Para recibir un Bono Doble de G1, un Ejecutivo debe tener por lo menos un VG de 3,000.