

FOLLETO EXPLICATIVO DEL PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS



NU SKIN[®]
THE DIFFERENCE. DEMONSTRATED.™



Nu Skin® es LA DIFERENCIA. DEMOSTRADA.

Al asociarnos con usted, seguimos marcando la diferencia como los líderes en la compensación global.

Nuestra visión está muy clara

Convertirnos en la principal compañía de venta directa en el mundo, generando más ingresos para nuestros Distribuidores que ninguna otra compañía.



Notas importantes:

- Consulte el glosario en el interior de la cubierta trasera para una definición de los términos usados en este folleto.
- Las comisiones y bonificaciones se pagan únicamente a los distribuidores activos. Para recibir una bonificación mensual de la compañía, debe acumular al menos 100 puntos PSV (puntos de Volumen Personal de Ventas) por mes. Además, los Ejecutivos en su primer mes de calificación (Q1) y los niveles superiores también deben tener un pedido de ADR de al menos 50 PSV, tras descuento. Todas las bonificaciones y comisiones requieren también la venta como mínimo a cinco personas mensualmente.
- Debe guardar las pruebas de venta de las ventas al por menor por lo menos cuatro años. La compañía inspecciona al azar el cumplimiento con los requisitos de ventas de la compañía al por menor. Cada producto comprado a través de un pedido ADR por clientes u otras personas que no son distribuidores, contarán mensualmente para los requisitos de ventas al por menor. Nunca se pagan bonificaciones por reclutar clientes; la única forma para ganar bonificaciones es a través de la venta de productos.
- El 80% de los PSV debe estar vendido o consumido antes de realizar el próximo pedido.
- Las bonificaciones se calculan mensualmente y se ingresan alrededor del día 25 del mes siguiente.
- La generación de una compensación significativa requiere tiempo, esfuerzo y compromiso por parte del distribuidor. No hay garantía de éxito económico; sólo hay remuneraciones basadas en la productividad.
- Para información sobre la comisión de distribuidor media global en todos los niveles, póngase en contacto con la compañía y solicite el documento titulado "Resumen de la Compensación para Distribuidores".
- La única compra requerida para convertirse en distribuidor es la cuota de inscripción, de la que estará exento si se suscribe a un pedido de entrega automática (ADR). Todas las compras de productos son opcionales.
- Para la conversión de los puntos de volumen de ventas en la moneda local con miras al pago de las comisiones, la compañía utiliza un tipo de cambio denominado Exchange Rate Multiplier (ERM). El ERM es el número usado para equiparar el volumen de ventas generado por su organización de ventas en el mundo entero a fin de poder pagar las comisiones en su moneda local. El ERM es un tipo de cambio 'estándar' basado en el dólar estadounidense, que es la divisa principal de Nu Skin Enterprises (NSE).

PASO 1 – EL COMIENZO

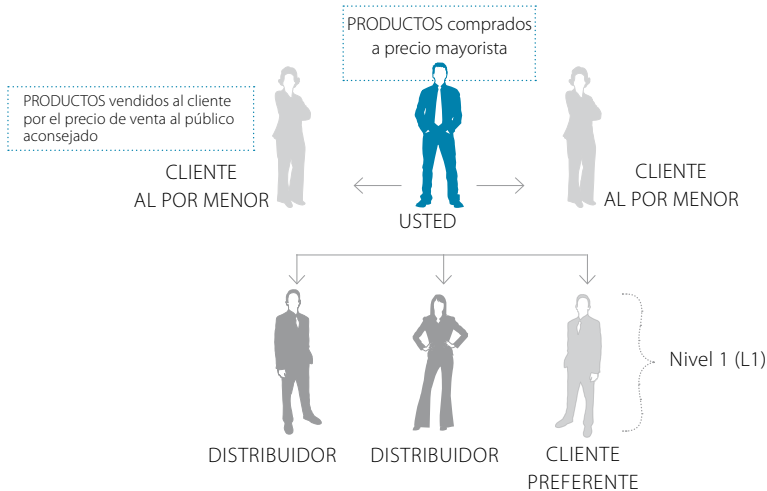
GANANCIAS SOBRE LAS VENTAS AL POR MENOR, COMISIONES SOBRE EL VOLUMEN Y PAGOS POR INICIO RÁPIDO

Para convertirse en un distribuidor de NSE, debe rellenar y firmar un contrato de distribuidor. Si tiene alguna pregunta, pregunte a la persona que le ha presentado a la empresa o póngase en contacto con su oficina local de Nu Skin Enterprises para más información.

GANANCIAS SOBRE LAS VENTAS AL POR MENOR

Los distribuidores pueden comprar los productos a la empresa por un precio sustancialmente reducido y venderlos a sus clientes a un precio de venta al público. La compañía ha aconsejado un precio de venta al público para cada producto. Los distribuidores son empresarios independientes y pueden fijar sus propios precios al público.

Su página web NSE Dreams es un medio de venta online fantástico para atender a clientes en el mundo entero. El Distribuidor recibirá comisiones por cada venta realizada a través de su página NSE Dreams, así como hasta un 30% de las ganancias de las ventas al por menor. Todos los pedidos realizados a través de una página NSE Dreams se venden por el precio de venta al público aconsejado por la compañía.



COMISIONES SOBRE EL VOLUMEN

Si patrocina personalmente a Distribuidores y Clientes Preferentes podrá ganar una comisión del 5% sobre las ventas de su primer nivel. Esta comisión se denomina la bonificación del nivel 1 (L1)*. NSE ha asignado a cada producto un valor en puntos. La suma del valor de puntos generado por usted y por sus clientes preferentes es importante para su comisión. Para cualificarse cada mes para la bonificación L1, debe tener como mínimo 100 PSV y cinco ventas al por menor por mes.

* La bonificación L1 no se paga sobre el PSV de distribuidores o clientes preferentes roll-up ascendidos a su primer nivel.

PAQUETES DE PRODUCTOS DE INICIO RÁPIDO – MAXIMICE SUS GANANCIAS

Gane pagos por inicio rápido (que se pagan por la venta de Paquetes de Productos de Inicio Rápido) cuando duplique su negocio. Cuando sus distribuidores y clientes al por menor elijan comprar paquetes de productos de inicio rápido* a la compañía, usted ganará pagos de inicio rápido.

Los paquetes de productos de inicio rápido están diseñados para que los nuevos distribuidores experimenten un arranque relámpago: contienen una selección de los productos mejor vendidos de NSE en 1 práctico paquete y un precio atractivo; además suponen un potencial extra de ganancias. La venta de un paquete de productos de inicio rápido supone una ganancia para todas las partes.

Vea el ejemplo dado a continuación:

Su distribuidor o cliente preferente personalmente patrocinado compra el paquete directamente de la compañía

- €250

- 200 PSV

- €50

Precio del paquete de productos pagado por el distribuidor

Ganado por el distribuidor

Pago por inicio rápido abonado a usted

* El contenido, el precio, los PSV y el Pago por inicio rápido puede variar de un país a otro. Para los detalles, póngase en contacto con su oficina local de Nu Skin Enterprises. La adquisición y venta de paquetes de productos de inicio rápido es opcional.



GANANCIAS POTENCIALES

Como distribuidor, usted puede ganar:

- Hasta un 30% de ganancias sobre las ventas a clientes minoristas.
- Bonificación L1 del 5% basada en los PSV mensuales de todos los distribuidores y clientes preferentes personalmente patrocinados.
- Pagos por inicio rápido por la venta de paquetes de productos de inicio rápido.

PASO 2 – DESARROLLO DE LIDERAZGO

UNA FUNDACIÓN PARA SU FUTURO

Amplíe sus actividades de ventas y conviértase en un Líder Ejecutivo reuniendo los requisitos de cualificación de tres meses para Executive:

Requisitos Mes 1

Enviar una LOI*

Generar mínimo 100 PSV y mínimo 1.000 GSV y mínimo 1.000 GSV

Requisitos Mes 2

Ejecutivo en Cualificación (Q1)

Generar mínimo 100 PSV y mínimo 1.500 GSV

Requisitos Mes 3

Ejecutivo en Cualificación (Q2)

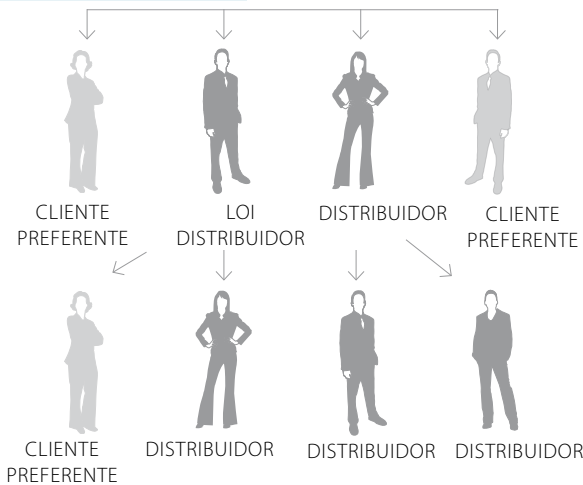
Generar mínimo 100 PSV y mínimo 2.000 GSV

Para poder cobrar comisiones, los Ejecutivos en Calificación (Q1) y superiores deben tener un mínimo de 50 PSV en ADR mensualmente, antes del descuento, incluidos dentro de su PSV mensual.



CLIENTE AL POR MENOR

USTED



*La primera vez que un Distribuidor acumule un volumen de ventas de grupo (GSV) de 1.000, se le enviará automáticamente una LOI. Es todo el papeleo que hay. Si un Distribuidor ha enviado una LOI en el pasado y desea cualificarse de nuevo para Executive, deberá enviar una nueva LOI a la compañía.

¡Atención! Consulte la tabla en la siguiente página para ver Quién cuenta para quién, puesto que los distribuidores, las LOIs y los Executivos en vía de cualificación no cuentan el volumen de una línea descendente que se encuentra en los meses para cualificarse como Executive.

GANANCIAS POTENCIALES

Durante la cualificación para Executive, usted puede ganar:

- Hasta un 30% de ganancias sobre las ventas a clientes minoristas.
- Bonificación L1 del 5% basada en los PSV mensuales de todos los distribuidores y clientes preferentes personalmente patrocinados.
- Pago por inicio rápido por la venta de paquetes de productos de inicio rápido.
- Acciones en el Mega Performance Bonus Pool de la región EMEA.
(Es complementario al Plan de compensación de ventas. Vea los detalles en el folleto sobre el Mega Performance Bonus Pool de EMEA.)

¿Quién cuenta para quién?

La siguiente tabla explica quién en su línea descendiente cuenta para su GSV y sus bonificaciones adicionales durante el período de cualificación.

SU TÍTULO

TÍTULO LÍNEA DESCENDIENTE ↓

	Distribuidor	LOI (Mes 1)	Q1 (Mes 2)	Q2 (Mes 3)	Executive	Executive provisional
Distribuidor	*	*	*	*	*	*
LOI (Mes 1)	*	*	*	*	*	*
Q1 (Mes 2)					*	*
Q2 (Mes 3)					*	*
Executive						
Executive provisional						

GANANCIAS POTENCIALES

Una vez que se haya cualificado como Executive, podrá ganar:

- Lo mismo que durante el período de cualificación para Executive

MÁS

- Una bonificación mensual para Executive (EB) sobre el total de su volumen de ventas de grupo (GSV).

Para poder cobrar comisiones, usted deberá tener un mínimo de 50 PSV en ADR mensualmente, antes del descuento, como parte de su PSV mensual.

BONIFICACIÓN PARA EXECUTIVE

SU GSV =	USTED GANA =
2.000 – 2.999	9%
3.000 – 4.999	10%
5.000 – 9.999	11%
10.000 – 14.999	12%
15.000 – 24.999	13%
25.000 – 49.999	14%
50.000 +	15%

PASO 3 – REVOLUCIONARIO MAXIMIZADOR DE RIQUEZA DE NU SKIN ENTERPRISES

GARANTIZA EL PAGO MÁXIMO PARA USTED

Una vez que haya alcanzado el nivel de Executive, podrá beneficiarse del revolucionario maximizador de riqueza de NSE. El innovador maximizador de riqueza ofrece dos métodos de pago y le **paga automáticamente a través del cálculo cuál de los dos es el más rentable para usted cada mes.**

A partir del momento en que sus Distribuidores de la línea descendiente crean sus propias organizaciones y finalizan con éxito el programa de cualificación para Executive, son considerados como Executives Breakaway. Si no hay otros Executives entre usted y estos Executives Breakaway, - el número de niveles de Distribuidores entre usted y dichos Executives Breakaway no cuenta - entonces ellos pasan a ser Executives Breakaway de primera generación (Executives frontline o G1).

Maximizador de volumen

Reciba la bonificación Executive extra (EEB) MÁS una Bonificación 1 Generación Doble (DBLG1).

BONIFICACIÓN EXECUTIVE EXTRA (EEB)	
SU GSV MÍNIMO	BONIFICACIÓN
3.000	5% de bonificación de su GSV
+	
BONIFICACIÓN DOBLE G 1 (DBLG 1)	
SU GSV MÍNIMO	BONIFICACIÓN
3.000	10% de bonificación de su volumen de ventas G1

A fin de utilizar el cálculo del Maximizador de Riqueza debe tener al menos 3.000 GSV. Si su volumen se encuentra entre los 2.000 y 3.000, recibirá una bonificación Breakaway del 2,5% y no recibirá la Bonificación Executive extra ni la Bonificación Doble G1.

Maximizador de Fondo

Reciba la Bonificación de Executive Breakaway.

Gane hasta un 5% de bonificación sobre el GSV de sus Grupos Executive Breakaway hasta bajar seis generaciones (G1-G6) en su organización.

TÍTULOS DE RECONOCIMIENTO

	Gold	Lapis	Ruby	Emerald	Diamond	Blue Diamond
Número de Ejecutivos Breakaway de primera generación						
	1	2 3	4 5	6 7	8 9 10 11	12
G1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
G2						
G3						
G4						
G5						
G6						

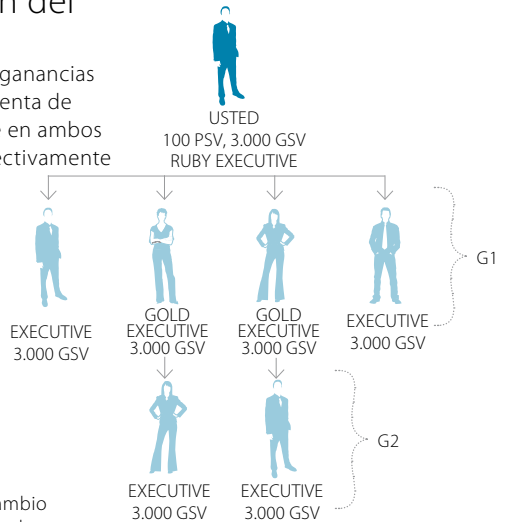
Ejemplo del Pago de la Bonificación del Maximizador de Riqueza

En los ejemplos a continuación expuestos, recibirá sus ganancias de las ventas al por menor, Pagos por inicio (sobre la venta de Paquetes de Productos de Inicio Rápido) L1 y Executive en ambos casos, más el pago del Maximizador de Volumen, respectivamente del Maximizador de Riqueza.

MAXIMIZADOR DE VOLUMEN	
EBB a 5%	\$150
DBLG1 a 10%	\$1200
Total	\$1350

O

MAXIMIZADOR DE FONDO	
G1 a 5%	\$600
G2 a 5%	\$300
Total	\$900



Para la conversión de un punto de volumen de ventas en la comisión en la moneda local, la compañía utiliza un tipo de cambio denominado Exchange Rate Multiplier (ERM). El ERM es un tipo de cambio 'estándar' basado en el dólar estadounidense, que es la divisa principal de NSE. Póngase en contacto con su oficina local de Nu Skin para los detalles del ERM actual para su país.

REQUISITOS PARA MANTENER EL NIVEL DE EXECUTIVE

Para mantener el título de Executive y recibir sus bonificaciones de Executive tiene que alcanzar mensualmente el requisito mínimo de 100 PSV y 2.000 GSV Como Executive, para poder cobrar comisiones, usted deberá tener ADR mensual de un mínimo de 50 PSV antes del descuento, que cuentan como parte de su PSV.

La primera vez que su GSV no alcance 2.000 GSV, se le concederá un mes de gracia. Durante un mes de gracia, un Executive recibe la bonificación L1 si tiene 100 PSV incluyendo ADR con un mínimo de 50 PSV antes del descuento, así como los pagos por inicio rápido (sobre las ventas de Paquetes de Productos de Inicio Rápido) ganancias de las ventas al por menor, pero no tendrá derecho a las bonificaciones de Executive. Cada Executive podrá tomar 1 Mes de Gracia durante un período de 12 meses. Por ejemplo, si el Executive toma un Mes de Gracia en mayo, la próxima vez que puede tomar un Mes de Gracia es en el mes de mayo del año siguiente.

Los Executives que no consiguen reunir el requisito mínimo para mantener el título y ya han tomado el mes de gracia, obtendrán el título de Executive Provisional. Para los fines de genealogía, los Executives Provisionales son considerados como Executives: cuentan como Executive Breakaway para su línea ascendente, el GSV no se incluye en el GSV de su línea ascendente, y sus Executives Breakaway no pasan a la línea ascendente del Executive.

El estado de Executive Provisional está disponible una sola vez durante el período de ser Executive. Un Executive Provisional mantiene todos sus Breakaways propios, además de seguir contando como un Executive Breakaway para su línea ascendente. El GSV de un Executive Provisional no se incluye dentro del GSV de su línea ascendente. A un Executive Provisional se le puede pagar la Bonificación L1 del 5% hasta tres (3) meses consecutivos así como los pagos por inicio rápido y las ganancias de las ventas al por menor, pero no las bonificaciones de Executive. Si, en algún momento de estos tres meses consecutivos, el Executive Provisional reúne de nuevo los requisitos de mantenimiento para Executive, ascenderá inmediatamente al nivel de Executive y se le pagará como tal en el mismo mes.

Si un Executive Provisional ha vuelto a alcanzar el nivel de Executive y no logra mantener el nivel de Executive, y ya ha usado su mes de gracia, bajará a la categoría de distribuidor (un "Executive bajado de categoría o "DEXEC").

Los que desciendan de Executive a Distribuidor y más adelante vuelvan a cualificarse como Executive, deberán esperar al menos 12 meses después de completar su más reciente ciclo de Executive Provisional antes de usarlo nuevamente. Si un Executive caído usa la opción de Reingreso para Executive (ver Reingreso para Executive, en el siguiente párrafo, para más detalle) para conservar su estado de Executive anterior, no podrá volver a utilizar su estado de Executive Provisional. La opción de reingreso para Executive es automática. En el caso de que un Executive o superior que ya haya usado su opción de Executive provisional desee utilizarlo nuevamente (después de haber pasado por su período de espera de 12 meses, y si no quiere pasar por el reingreso de Executive), deberán hacérselo saber a su Account Manager por escrito antes de que haya finalizado su período de reingreso para Executive, para que la petición pueda tener efecto. Con esta opción, los antiguos Breakaways y Executives en vías de cualificación partirían del primer distribuidor en línea ascendente del solicitante que fuera elegible.

Programa de reingreso para Executive: Los Executives tendrán que seguir de nuevo el completo proceso de cualificación de Executive para recuperar el estado de Executive. Si el Executive bajado de categoría vuelve a recuperar el nivel de Executive dentro de los seis meses después de su descenso, también recuperará sus Executives Breakaway. El reingreso para Executive está admitido una sola vez durante el período de ser Executive.

BLUE DIAMOND BUSINESS BUILDER (FUNDADOR DEL NEGOCIO)



La posición de Blue Diamond Business Builder Position (BBP) la obtendrán los Blue Diamond Executives una vez que hayan alcanzado el estado de Blue Diamond (mínimo 12 Executives frontline (G1) y lo hayan conservado durante dos meses consecutivos.

Esta posición excepcional de Business Builder que está colocada sobre su primer nivel, le permitirá recibir comisiones adicionales sobre el volumen de ventas de los nuevos grupos Executive Breakaway. (El BBP no cuenta como Executive Breakaway de primera generación a fin de mantener su título). La cuenta BBP no puede acumular PSV y volumen de ventas para L1 u otras bonificaciones, excepto las bonificaciones Breakaway. Todo el volumen de la cuenta BBP pasará a la cuenta superior (su cuenta Blue Diamond Executive).

Los nuevos distribuidores inscritos bajo este BBP pueden ser formados por usted para convertirse en Executives Breakaway. De esta forma usted podrá ganar un 5% de Bonificación Breakaway adicional sobre sus Executives de nueva generación.

Usted mantendrá su BBP mientras reúna los requisitos de Executive Blue Diamond. Si no se reúnen estos criterios, se pierde la posición de BBP y los Executives Breakaway bajo la posición de BBP pasarán al G1 a efecto de las bonificaciones.

El volumen de ventas de grupo generado por los distribuidores patrocinados bajo su BBP se combinará con los GSV de su cuenta superior Blue Diamond para lograr el mantenimiento de los requisitos como Executive y para determinar las bonificaciones de Executive.

Póngase en contacto con su Account Manager para mayores detalles sobre la gestión de su cuenta BBP cuando usted se convierte en Blue Diamond Executive.



GLOSARIO

Requisitos: Para cualificarse para recibir cualquier bonificación del Plan de Compensación de Ventas, consiga 100 PSV y haga 5 ventas al por menor cada mes. Los Ejecutivos en Cualificación y niveles superiores también necesitan tener un ADR mensual con un mínimo de 50 PSV tras el descuento, para alcanzar su total de PSV necesarios para su cualificación según el Plan de Compensación de Ventas y ganar bonificaciones.

ADR: Programa de Fidelización ADR: Seleccione un pedido mensual de entrega automática de productos NSE o una donación mensual a Nourish the Children® y recibirá interesantes premios por su lealtad.

Ejecutivo Breakaway: Un Distribuidor que ha completado su cualificación como Ejecutivo y se ha separado de su línea ascendente, lo que significa que el volumen de ventas de este nuevo Ejecutivo y su círculo dejan de contar para el GSV de su línea ascendente. Cuando esto ocurra, el Ejecutivo de su línea ascendente puede cualificarse para recibir el Bonus Breakaway sobre los GSV del nuevo Ejecutivo Breakaway. Para recuperar un Ejecutivo Breakaway, la fecha de cualificación del Ejecutivo patrocinador ha de ser anterior o la misma que la fecha del roll-up del Ejecutivo Breakaway.

BEB: El Bonus de Ejecutivo Breakaway es una bonificación que le ofrece hasta un 5% de ganancias sobre el volumen de ventas de cada nivel, basándose en el número total de Ejecutivos Breakaway G1 (ver gráfico en Paso 3). Para recibir el 5% en bonificaciones de Ejecutivo Breakaway, un Ejecutivo ha de tener al menos 3,000 GSV. Si el total de GSV está entre 2,000 y 2.999, entonces el Ejecutivo Breakaway recibirá una bonificación del 2.5% sobre el total de GSV de sus G1 a G6 en ese mes.

Círculo de Distribuidores: Para los no Ejecutivos, el Círculo de Distribuidores se compone de todos sus clientes minoristas, Clientes Preferentes y Distribuidores. Para los Ejecutivos, el Círculo de Distribuidores se compone de todos sus clientes minoristas, Clientes Preferentes, Distribuidores y Ejecutivos en Cualificación.

Comisión: La cantidad que se le paga en base a sus ventas de productos.

DBLGL: El Bonus Doble G1 es una bonificación que le ofrece un 10% de ganancias sobre el total de GSV de los Ejecutivos G1. Para recibir el Bonus Doble G1 del 10%, un Ejecutivo debe tener al menos 3.000 GSV. Esta bonificación sólo se paga utilizando el cálculo del Maximizador de Volumen, si resulta en un pago más alto que con la otra alternativa.

DEXEC: Ejecutivo Relegado es un Ejecutivo que no ha conseguido cumplir con sus requisitos como Ejecutivo y está en el proceso de ser relegado de nuevo a Distribuidor. Esto suele ocurrir si el estado de Ejecutivo Provisional ya ha sido utilizado durante su período como Ejecutivo.

EB: El Bonus de Ejecutivo es una bonificación que se gana cada mes sobre su total de GSV. Los Bonus de Ejecutivo varían entre el 9% y el 15% dependiendo de su GSV total.

EEB: El Bonus Ejecutivo Extra es una bonificación que ofrece unas ganancias complementarias del 5% sobre su GSV. Para recibir el 5% extra del Bonus Ejecutivo Extra, un Ejecutivo debe tener al menos 3,000 GSV (ver gráfico en Paso 3). Esta bonificación sólo se paga utilizando el cálculo del Maximizador de Volumen si resulta en un pago más alto que con la otra alternativa.

Reingreso como Ejecutivo: Es el proceso por el que los Ejecutivos que han sido relegados completan el proceso de cualificación de nuevo y recuperan su condición de Ejecutivos. Si una cuenta que antes era Ejecutivo completa su cualificación y pasa a Ejecutivo dentro de los siguientes seis meses después de haber sido relegado, recuperarán su antigua organización Breakaway. Aunque una cuenta puede pasar por el proceso de cualificación tantas veces como quiera, la opción de recuperar su organización Breakaway sólo está disponible durante los primeros seis meses tras la relegación a distribuidor.

Pago por Inicio Rápido: El Pago por Inicio Rápido se gana al vender los paquetes denominados Paquetes de Productos de Inicio Rápido a nuevos distribuidores y clientes.

G1: La Generación G1 es su primera generación de Ejecutivos Breakaway.

GSV: El Volumen de Ventas del Grupo representa el PSV acumulado en su grupo, incluyendo su PSV personal, en un mes determinado.

LOI: La Carta de Intención es una carta expresando la intención del Distribuidor de convertirse en Ejecutivo. Se pondrá a un distribuidor automáticamente en cualificación para Ejecutivo una vez haya alcanzado los requisitos necesarios para el Mes 1 (el primer Mes del LOI) Durante el primer mes de la Cualificación para Ejecutivo, a menudo se define al Distribuidor como "un LOI". Un LOI no es lo mismo que un Ejecutivo en Cualificación (Q1, Q2), aunque ambos estén en cualificación para convertirse en Ejecutivo. Si un Distribuidor ha estado en proceso de Cualificación para Ejecutivo en el pasado y desea cualificarse de nuevo para Ejecutivo, deberá enviar una LOI formal a la Compañía.

L1: El Nivel 1 incluye todas las cuentas que actualmente están patrocinadas por el Distribuidor, independientemente del título.

Bonus de Nivel 1 (L1): Se paga una bonificación del 5%, basada en el PSV de todas las cuentas patrocinadas personalmente. El Bonus L1 se paga sólo a los Distribuidores que cumplan los Requisitos.

Mes de Gracia: Si un Ejecutivo no cumple los requisitos para mantenerse como Ejecutivo, puede tomar un mes de gracia para mantener el nivel de Ejecutivo. Cada Ejecutivo podrá disfrutar de un mes de gracia por cada período de 12 meses. Por ejemplo, si usted usa un

mes de gracia en mayo, la próxima vez que puede tomar uno es en mayo del año siguiente. Durante el mes de gracia no se le abonarán las bonificaciones de Ejecutivo. Un Ejecutivo puede ganar la bonificación L1 durante el mes de gracia si cumple los requisitos mínimos de actividad.

Cliente Preferente: Un cliente preferente es un no distribuidor que puede comprar productos a la Compañía a precio reducido.

PSV: El Volumen Personal de Ventas es el valor mensual en puntos de los productos que usted compra a la compañía principalmente para la venta minorista o para el consumo personal. El PSV incluye puntos de las compras realizadas directamente a la Compañía por sus clientes minoristas personales.

PEXEC: Ejecutivo Provisional es un Ejecutivo que no ha cumplido los requisitos para mantenerse como Ejecutivo y ya ha utilizado su mes de gracia. Un Ejecutivo Provisional mantiene todos sus Breakaways además de seguir contando como Ejecutivo Breakaway para su línea ascendente. Las GSV de un PEXEC no se incluyen en el total de GSV de su línea ascendente. Una cuenta puede mantenerse como Ejecutivo Provisional durante un máximo de tres meses consecutivos. Si un Ejecutivo Provisional cumple los requisitos para mantenerse como Ejecutivo, será inmediatamente ascendidos a Ejecutivo en el mes en el que cumpla dichos requisitos.

QEXEC: Un Ejecutivo en Cualificación (Q1, Q2) es un Distribuidor que ha pasado su primer mes de cualificación con éxito (llamado Mes LOI) y ahora está en camino de cualificarse como Distribuidor Ejecutivo de NSE (ver gráfico en Paso 2, para más detalles sobre los requisitos mensuales).

Cliente Minorista: Un cliente minorista es un no Distribuidor que compra productos a precio minorista a un Distribuidor o a la Compañía. El volumen de las ventas hechas directamente a la Compañía por clientes minoristas patrocinados por un Distribuidor se cuenta en el PSV de dicho patrocinador.

Ejecutivo Breakaway Roll-up: Un Ejecutivo Breakaway de sus G1-G6 cuyo Ejecutivo en la línea ascendente no consiga mantener su nivel de Ejecutivo, se convierte en Ejecutivo Breakaway del siguiente Ejecutivo en su línea ascendente. Para recuperar un Ejecutivo Breakaway, la fecha de cualificación del Ejecutivo patrocinador ha de ser anterior o la misma que la fecha del roll-up del Ejecutivo Breakaway.

GSV Roll-up: Cuando un Executive Breakaway del nivel 1 (G1) es relegado al nivel de distribuidor, el GSV de este Executive Breakaway relegado pasa al GSV de su línea ascendente. La parte del GSV que procede de Executives Breakaway relegados se denomina "GSV roll-up." Esto únicamente es de aplicación a las líneas ascendentes que tienen Ejecutivos Breakaway en mercados que no participan en el programa PEXEC. Los GSV de DEXEC no se atribuyen hasta un mes después de descender al título de Distribuidor.

Patrocinador: Un Distribuidor que recluta personalmente a otro Distribuidor o Cliente Preferente para formar parte de su L1.

Maximizado de riqueza* Un componente del Plan de Compensación de Ventas que calcula las comisiones y automáticamente paga el importe más alto posible entre nuestros dos cálculos diferentes. Maximizador de Volumen (incluyendo el Bonus Ejecutivo Extra + el Bonus Doble G1) O Maximizador de Fondo (incluyendo el Bonus de Ejecutivo Breakaway).

Notas:

- La cualificación para todas las bonificaciones requiere ventas a un mínimo de 5 clientes minoristas cada mes. Debe llevar un registro de todas las ventas minoristas durante al menos los últimos cuatro años.
- Se harán auditorías aleatorias para comprobar que se cumplen los requisitos sobre ventas minoristas.
- Cada producto adquirido a través de pedidos de ADR por no distribuidores o clientes minoristas se cuenta automáticamente de forma mensual dentro de sus requisitos de venta minorista.
- No se pagan bonificaciones por reclutar a gente. La única forma de ganar bonificaciones es la venta de productos.
- Todas las bonificaciones se calculan de forma mensual y se pagan sobre el día 25 del mes siguiente.

