

PLAN DE COMPENSACIÓN

Zurvita® El Plan de Compensación de Zurvita se diseñó para recompensar a los **Consultores Independientes** por sus esfuerzos al compartir los productos Zurvita.

El Plan de Compensación Zurvita es único en nuestra industria.

ÍNDICE

I Ventas Personales	4
A. Clientes Minoristas y Preferidos	4
Programa de Lealtad de Cliente (CLP)	4
B. Ventas Mensuales	5
C. Programa G3	6
II Convirtiéndose en un Consultor Independiente de Zurvita	7
III Opciones de Pedido Inicial	8
IV Estructura de Comisiones	9
A. Bono Builders	9
B. Programa Start Strong	10
C. Bono de Equipo	10
D. Bono Excedente de Equipo	10
E. Bonificaciones	10
Bonificaciones Uninivel	10
Bonificaciones Infinitas	11
V Proceso de Comisiones Mensuales	12
A. Compresión Dinámica	12
B. Roll up de Consultores y Clientes	12
VI Liderazgo, Promoción, Bonos de Rango y Reconocimiento	13
A. Bonos de Rango y Broches	13
B. Posiciones de Liderazgo	14
C. Anillos Promocionales y Requisitos del K-Club	15
D. Incentivos	16
VII Cambios, cancelación del Plan de Compensación o de componentes del plan	16
Apéndice	17
i. Volumen	17
ii. Requisitos del Programa G3	18
iii. Calificaciones para Bono de Equipo y Calificaciones para Bono Excedente de Equipo	19
iv. Árboles Organizacionales	20

I Ventas Personales

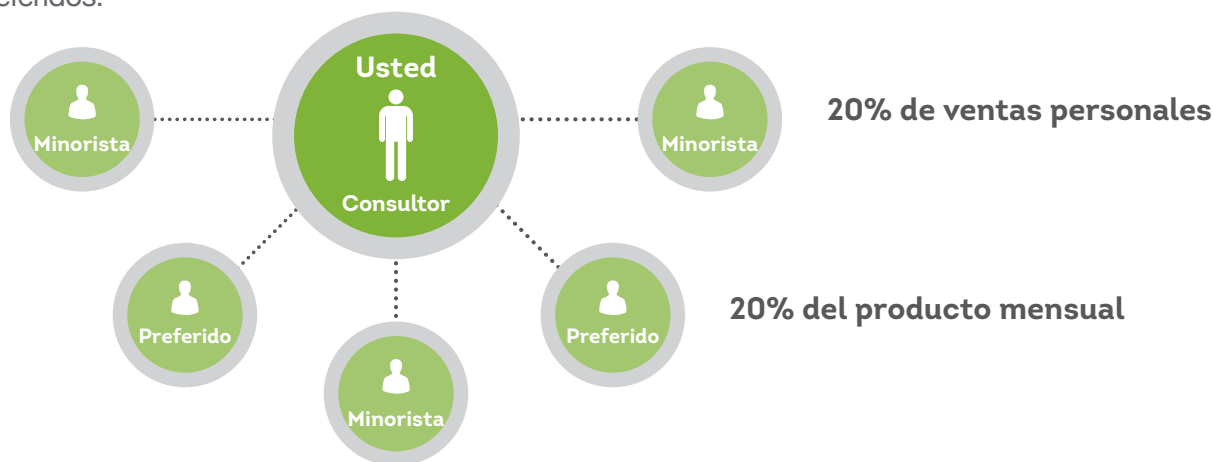
A. Clientes Minoristas y Preferidos

Cliente Minorista – cualquier persona que compra los productos de Zurvita a un Consultor de Zurvita al precio minorista sugerido ya sea mediante un contacto personal o por el sitio web del Consultor.

Cliente Preferido – un cliente que se compromete a comprar el producto programado mensualmente a un precio descontado por medio del sitio web del Consultor.

Ventas a los Clientes Minoristas y Preferidos

El Plan de Compensación de Zurvita recompensa por las ventas de productos. Una de las primeras cosas que querrá lograr en su negocio de Zurvita es hacer ventas de productos a los Clientes Minoristas y adquirir Clientes Preferidos.



El ejemplo 1.0 muestra 3 Clientes Minoristas y 2 Clientes Preferidos. Zurvita le paga a usted el 20% de sus compras de productos Zurvita.

Zurvita le paga a usted 20% de comisión semanalmente por sus ventas personales cuando sus clientes compran productos Zurvita de su sitio Web.

- Las comisiones se basan en el Volumen Comisionable (CV) por los productos Zurvita.
- Los Consultores pueden comprar productos de Zurvita en su Z-Center con el 20% de descuento, pero no recibirán comisiones personales. Todas las otras comisiones de línea descendente (bonificaciones) se pagarán en el periodo de pago de comisiones mensuales.

Programa de Lealtad de Cliente (CLP)

Zurvita paga Bonos de Lealtad, Bonos por Venta de Producto (PSB) y residuales por Clientes Preferidos adquiridos que compren uno de los siguientes productos:

- Envase de Zeal | 36 CV | \$1.80 Bono de Lealtad | \$7.20 Bono por Venta de Producto | \$9 Total
- Caja de Zeal+ | 42 CV | \$6.60 Bono de Lealtad | \$8.40 Bono por Venta de Producto | \$15 Total
- Zeal Combo Pak | 37 CV | \$9.60 Bono de Lealtad | \$7.40 Bono por Venta de Producto | \$17 Total
- Sistema de Transformación de Zeal | 110 CV | \$18 Bono de Lealtad | \$22 Bono por Venta de Producto | \$40 Total
- Sistema de Transformación de Zeal+ | 127 CV | \$24.60 Bono de Lealtad | \$25.40 Bono por Venta de Producto | \$50 Total

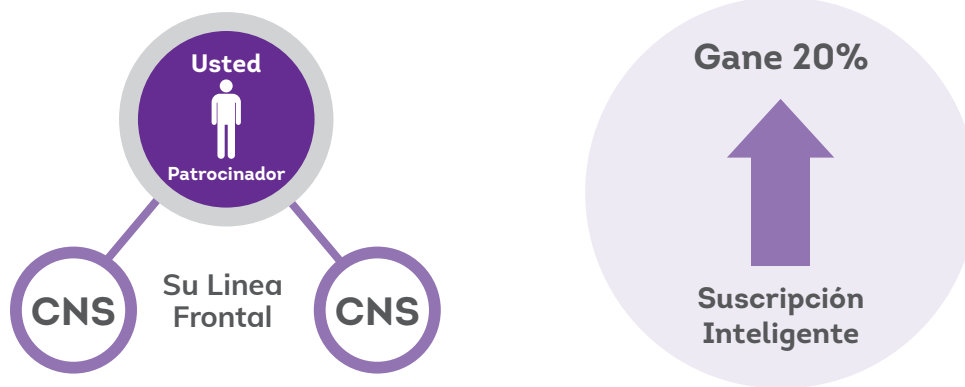
Zurvita pagará al Consultor inscriptor un Bono de Lealtad y/o un (PSB) más 20% en residuales por Ventas Personales del CV, comenzando con la inscripción inicial y continuando con todas las renovaciones exitosas de estos productos. Las bonificaciones de línea ascendente también se pagarán comenzando con la inscripción inicial.

Zurvita paga Bonos de Lealtad y comisiones por ventas personales la semana siguiente a la venta. Solo los productos que aparecen en la lista son elegibles. El nuevo Consultor no puede ser Cliente Preferido bajo sí mismo para contar para el bono.

El Volumen Comisionable y las cantidades de dólares varían por país.

B. Ventas Mensuales

Ventas Mensuales Recurrentes a sus Consultores de Línea Frontal:



También puede ganar una comisión del 20% en sus ventas mensuales recurrentes a sus Consultores de línea frontal (los que usted personalmente auspicie).

El ejemplo 1.1 le muestra ganando una comisión del 20% en su Suscripción Inteligente de un Consultor Independiente (CNS).

- Las comisiones se basan en el CV de las ordenes mensuales Suscripción Inteligente.
- El 20% de comisión se paga al 5% de bonificación de Nivel 1 y 15% como bono de ventas personales del patrocinador. Usted NO GANA comisiones de su propia Suscripción Inteligente.

Tipos de Volumen

A medida que hace crecer su negocio de Zurvita, puede avanzar en los rangos de liderazgo donde se requieren cantidades mínimas de ventas de producto para avanzar y mantener ciertos pagos por niveles de rango. Hay varios tipos de volumen de ventas, como se explica a continuación. Cada producto comisionable tiene uno o más tipos de volumen de ventas asignado.

1. Volumen de Ventas Personales (PBV) – el volumen acumulado por medio de sus compras personales de productos Zurvita, sus compras personales de su Suscripción Inteligente mensuales, su compra de un Starter Pak, y todas las compras hechas por sus clientes Minoristas o Preferidos inscritos por usted.

2. Volumen de Bono de Equipo (TBV) – volumen acumulado con los Starter Paks comprados por su línea descendente y también con los su Suscripciones Inteligentes que sean parte del pedido inicial de un nuevo Consultor. Vea las Calificaciones para Bono de Equipo y Bono Excedente de Equipo para detalles.

3. Volumen de Ventas Grupal (GBV) – el volumen acumulado por todas las compras de los Consultores de Zurvita de línea descendente, compras de su Suscripción Inteligente, compras de clientes de Zurvita (clientes Minoristas o Preferidos) y compras de Starter Paks en toda su organización. El GBV también incluye su PBV.

4. Volumen de Ventas Grupal Calificado (QGBV) – se acumula por las ventas de los mismos productos al igual que el GBV, pero el Volumen de Ventas Grupal Calificado se calcula usando la regla del máximo de 60% por línea. Cada Consultor de línea frontal es una “línea”.

5. Volumen Comisionable (CV) – volumen al que se calculan las comisiones residuales y de bonificación. No incluye los pedidos de Starter Paks ni pedidos con descuento por G3, etc.

6. Volumen Comisionable Mensual (MCV) – la cantidad total del volumen comisionable de los primeros 8 niveles de un Consultor.

Vea el Apéndice para los detalles de Volumen, página 17.

C. Programa G3

Nuestro programa de referencias Obtenga 3 (G3) da a los Consultores y Clientes Preferidos la oportunidad de recibir descuentos en sus pedidos personales de productos con Smart Subscribe. Este es un programa con el que usted puede obtener descuentos cada mes.

Consultores

Como Consultor, cuando usted tiene 3 Clientes Preferidos o Minoristas patrocinados personalmente cuya compra es de al menos de \$ 44.95 cada mes, el mes siguiente usted recibe un descuento en su pedido. Si su pedido es de \$ 69.95 o más, su descuento es de \$ 60. Si su pedido tiene un valor superior a \$ 99.95, su descuento es de \$ 75.

Clientes

Como Cliente Preferido, por cada 3 pedidos de Clientes Preferidos o Minoristas referidos personalmente de al menos \$ 44.95 cada mes, usted obtiene su próxima renovación con un descuento.

Límite de 1 descuento G3 por mes.

Los precios pueden variar según el país, pero los descuentos serán equivalentes.

El Programa Zurvita G3 solo se aplica a los productos Zurvita. Z-Blends es una entidad separada. Para obtener más información sobre el programa Z-Blends G3, consulte el Plan de compensación de Z-Blends.

Consulte el Apéndice para conocer los “Requisitos del programa Get 3”, en la página 18.

II Convirtiéndose en un Consultor Independiente de Zurvita

Zurvita les ofrece a los individuos la oportunidad de vender los productos Zurvita y de atraer a otros a la oportunidad de negocio para hacer lo mismo. Esto simplemente requiere que el Consultor potencial complete una solicitud y un acuerdo en línea y pague una cuota de inscripción nominal.

Una vez que la solicitud de un Consultor ha sido aceptada, será considerado un Consultor Independiente de Zurvita y recibirá un Paquete de Bienvenida (puede variar según el mercado) que tiene toda la información necesaria para comenzar. El Consultor ahora es elegible para ganar comisiones como se describe en este documento. También, al ser aceptado, le será proporcionado un número de identificación único (Z-Number). Al nuevo Consultor Independiente también se le dará un “Z-Center”. El Z-Center es una poderosa herramienta de administración en línea que monitorea y comunica información importante sobre su negocio.

Los clientes del Consultor pueden disfrutar de un fácil acceso a los productos Zurvita ordenando en línea desde el sitio web de e-commerce personalizado del Consultor (Z-Site). Los productos son enviados directamente desde Zurvita a los clientes.

Las comisiones y bonos se ganan por las ventas de los productos Zurvita hechas por los Consultores Independientes. Los Consultores no están obligados a comprar los productos. Los productos son comprados por los clientes y por los Consultores Independientes para su consumo personal.

III Opciones de Pedido Inicial

Al unirse a Zurvita como Consultor Independiente, puede elegir entre una de las muchas opciones y pagar una cuota de inscripción única. A continuación, presentamos ejemplos de algunos de los paquetes de productos disponibles. No se requiere pedidos de producto recurrentes.

Ejemplos de productos*		Volumen de Ventas Grupal (GBV)	TBV**
Opciones de Starter Pak Comience como Consultor Managing (MC) con esta opción	• Builders Pak – Zeal	600 GBV	500 TBV
	• Builders Pak – Combo	500 GBV	400 TBV
	• Express Pak	200 GBV	140 TBV

* Vea el Z-Site para opciones actuales de Starter Pak y Suscripción Inteligente. Volumen de Ventas, Volumen de Bono de Equipo, Starter Paks y Suscripciones Inteligentes pueden variar por país.

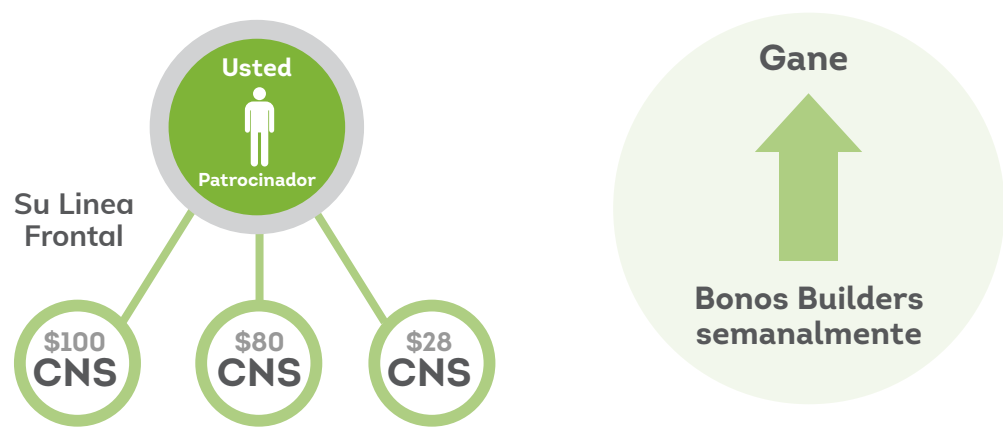
Al inscribirse como Consultor, usted recibirá:

- Un sitio de e-commerce personalizado (Z-Site) y oficina virtual Z-Center mientras se mantenga activo.
- 20% de comisión en todas las ventas personales de los productos Zurvita a clientes.
- 20% de descuento en compras personales de Zurvita para su consumo personal.
- **Paquete de Bienvenida** - el contenido de los paquetes pueden variar en función del país, no hay BV ni se paga comisión por el paquete de bienvenida.

IV Estructura de Comisiones

A. Bonos Builders* (BB)

Zurvita paga un Bono Builders semanal (BB) a un Consultor (el “Patrocinador”) que venda un Starter Pak a un nuevo Consultor. La cantidad del bono varía según el Starter Pak seleccionado. Aquí hay algunos ejemplos:



En el ejemplo 1.2, Zurvita paga un Bono Builders de \$100,\$80,\$28 al Patrocinador, por la compra de un Starter Pak del Consultor.

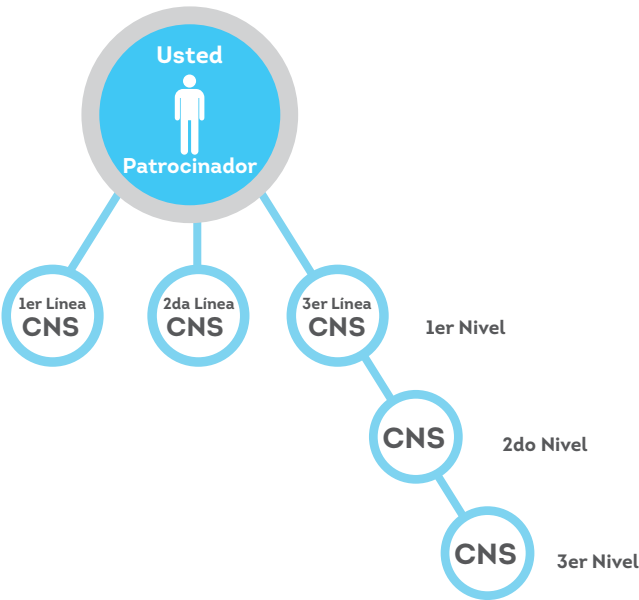
Starter Pak**	Bono Builders
Builders Pak – Zeal	\$100
Builders Pak – Combo	\$80
Express Pak	\$28

*Cada domingo a las 11:59pm (CST), la semana se “cierra” y los bonos sobre las ventas de esa semana se calculan y se pagan el siguiente viernes.
*Consulte el Z-Site (Sitio replicado del Consultor) para las ofertas actuales de Starter Pak.
† El Bono Builders puede variar según el país.

Líneas y Niveles

El Plan de Compensación de Zurvita se basa en la estructura de líneas y niveles de organización. Una línea de la organización es similar a un árbol genealógico construido encima de quien ha sido directamente patrocinado y a quien han patrocinado directamente y así, sucesivamente. Con base en este patrón de patrocinio, un nivel se extiende a lo largo y luego forma una línea a medida que se desarrolla de acuerdo con la cantidad de personas dentro de su organización.

Puede tener un número infinito de líneas a lo largo y niveles abajo dependiendo de sus esfuerzos en el negocio de Zurvita.



B. Programa Start Strong

Bono de Adquisición de Clientes

Cuando inscriba a cinco Clientes Preferidos dentro de sus primeros 60 días como Consultor de Zurvita, desbloqueará Customer Silver y ganará un Bono de Adquisición de Clientes de \$ 20. Aumente eso a 10 Clientes Preferidos dentro de sus primeros 60 días, y desbloqueará Customer Gold y ganará un Bono adicional de Adquisición de Cliente de \$ 50. Estos bonos se pagan más allá de las comisiones personales que ya gana por las compras de los clientes. Una vez que obtenga Customer Gold, puede continuar ganando repetidamente estos Bonos de Adquisición de Clientes, dentro de sus primeros 60 días, por cada cinco y 10 Clientes Preferidos que inscriba después de los primeros 10. Todos los clientes que le califica para este bono deben estar activos al momento de pago.

Bono de Lanzamiento

Usted gana un Bono de Lanzamiento al inscribir una combinación de Clientes Preferidos y Consultores. Simplemente inscriba a dos nuevos Consultores con un Paquete de Inicio, además de los cinco Clientes Preferidos que ya inscribió a través del Bono de Adquisición de Clientes, en sus primeros 30 días para ganar un Bono de Lanzamiento de \$ 150. Este bono se suma a lo que ya tiene a través del Bono por Adquisición de Clientes mencionado en el párrafo anterior. Incluso si inscribe a sus cinco Clientes Preferidos y dos Consultores después de sus primeros 30 días, pero aún dentro de sus primeros 60 días, seguirá ganando un Bono de Lanzamiento de \$ 50. Además, si ayuda a sus Consultores directos de primera línea a lograr su Bono de Lanzamiento, también recibirá un Bono de Mentor de \$ 25 por cada persona que ayude a lograr su Bono de Lanzamiento.

Bonos Camino a Regional

Este segmento en particular del Programa Start Strong está diseñado para ayudarlo a desarrollar y hacer crecer su negocio Zurvita dentro de sus primeros 30, 60 y 90 días. Cuando se promueve a Consultor Senior dentro de sus primeros 30 días en el negocio, no solo ganará un Bono de Avance de Rango de Consultor Senior de \$ 125, sino que también ganará un Bono adicional de \$ 50 Camino a Regional para un Bono de Avance de Rango de Consultor Senior total de \$ 175. Además, su mentor de línea ascendente también gana un Bono de Mentor de \$ 50. Llegue a Consultor Premier dentro de sus primeros 60 días en el negocio y no solo ganará un Bono por Avance de Rango de Consultor Premier de \$ 250, sino que también gane un Bono adicional de \$ 100 Camino a Regional para un Bono de Avance de Rango de Consultor Premier total de \$ 350. Además, su mentor de línea ascendente también gana un Bono de Mentor de \$ 100. Cuando consiga el título de Consultor Regional dentro de sus primeros 90 días en el negocio, no solo ganará un Bono de Avance de Rango de Consultor Regional de \$ 500, sino que también ganará un Bono de Camino a Regional de \$ 150 para un Bono de Avance de Rango de Consultor Regional total de \$ 650. Además, su mentor de línea ascendente también gana un Bono de Mentor de \$ 150.

C. Bono de Equipo

Los Consultores Managing y superiores ("MC+") son elegibles para participar en el programa de Bonos de Equipo. Zurvita le pagará a un MC+ un Bono de Equipo de \$150 cada vez que acumule 1,000 en Volumen de Bono de Equipo (TBV).

Para ganar un Bono de Equipo, un MC+ no puede usar más de 500 TBV de una línea de negocio. El TBV se acumula de la organización entera del Consultor. Zurvita paga Bonos de Equipo semanalmente. El Volumen de Bono de Equipo tiene una fecha de vencimiento de 60 días a partir del momento de la inscripción.

Vea el Apéndice para detalles de calificación para Bono de Equipo y Bono Excedente de Equipo, página 19.

D. Bono Excedente de Equipo

Zurvita permite que un MC+ acumule excedentes de volumen para uso futuro. Cuando un MC+ gana un Bono de Equipo al alcanzar 1,000 TBV o una línea de negocio se maximiza con 500 TBV, el pedido de producto del MC+ que cerró el Bono de Equipo o maximizó el bono de la línea a 500 TBV podría tener TBV adicional que no se usó. Zurvita colocará este TBV extra, no usado, en una "cubeta de excedente"

separada. Cuando la cubeta de excedente de un MC+ alcanza 1,000 TBV, Zurvita pagará un bono excedente de \$100 con la comisión semanal si el MC+ no ha alcanzado su pago semanal máximo de Bonos de Equipo y Bonos Excedentes de Equipo. Los Bonos Excedentes de Equipo no son ganados hasta que se paguen, y pueden cancelarse en cualquier momento. Volumen Excedente de Bono de Equipo tiene una fecha de vencimiento de 60 días a partir del momento de la inscripción.

Ejemplo: El Consultor A tiene 900 TBV. El Consultor A inscribe personalmente a un nuevo Consultor que compra un Builders Pak (420 TBV). El Consultor A cierra un Bono de Equipo usando 100 TBV del pedido de Builders Pak del nuevo Consultor. Los 320 TBV restantes (420 TBV – 100 TBV usados) se colocarán en la cubeta de excedente del Consultor A.

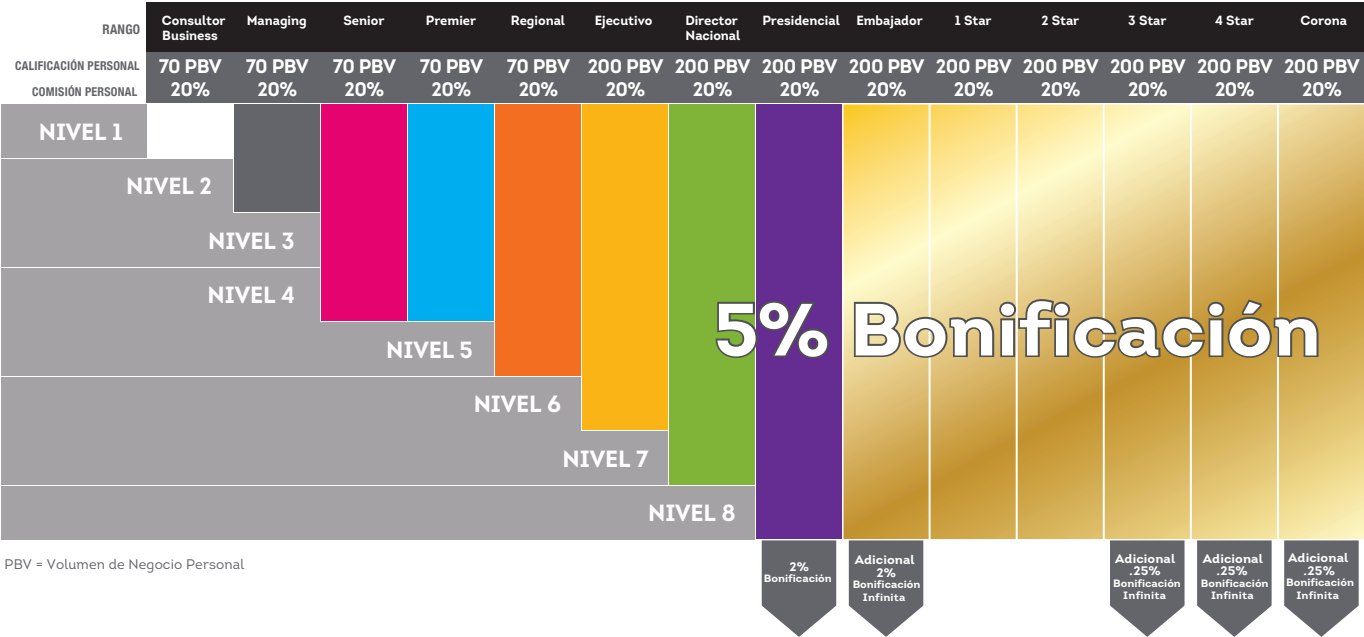
E. Bonificaciones

Bonificaciones Uninivel

Zurvita pagará a los Consultores “Bonificaciones Uninivel” en hasta 8 niveles en su organización de acuerdo con sus rangos y calificaciones. Zurvita pagará una bonificación de 5% sobre negocios en cada nivel elegible.

- Cualquier Consultor que usted patrocine directamente formará parte de su primer nivel (línea frontal) en la estructura descendente. Cualquier Consultor inscrito por sus Consultores de primer nivel estará en su segundo nivel, y así sucesivamente.
- El número de niveles en los cuales puede ganar la bonificación del 5% se basa en su rango, tal como se muestra en el gráfico siguiente.
- Una vez que haya alcanzado un rango, el rango es permanente, pero debe mantener el cantidad de clientes (Clientes con un pedido mínimo de 45 PBV en un mes calendario) requerido para ese rango para ganarse su comisión de bonificación para su rango; Zurvita le pagará una bonificación basada en el rango para el cual mantenga los requisitos de cantidad de clientes cada mes.

Ejemplo: Si es un Director Nacional, y su cantidad de clientes es de cinco, lo que es menos que los siete mínimos requeridos para un Director Nacional, se le pagará una bonificación residual como Consultor Regional, cinco (5) niveles para ese mes en particular. Si su cantidad de clientes es menor que tres pero más que 0, solo se le pagará a su nivel personal sin bonificaciones más allá de su primer nivel.



Bonificaciones Infinitas

Como Director Presidencial (PD), puede ganar Bonificaciones Infinitas adicionales del 2% en los clientes y Consultores activos de Zurvita empezando desde su noveno (9) nivel hacia abajo hasta niveles ilimitados hasta el octavo (8) nivel de PD.

Como Embajador (AM), Embajador 1 Estrella o 2 Estrellas, usted gana lo mismo que el PD arriba, más una Bonificación Infinita adicional del 2% en los clientes y Consultores activos de Zurvita empezando desde su noveno (9) nivel hasta niveles ilimitados hasta el octavo (8) nivel del siguiente AM.

Como Embajador 3 Estrellas (3SA), usted gana lo mismo que un PD y AM anteriormente mencionados, más una Bonificación Infinita adicional del 0.25% en los clientes y Consultores activos de Zurvita empezando desde su noveno (9) nivel hasta niveles ilimitados hasta el octavo (8) nivel del siguiente 3SA. Para lograr el rango de 3SA, debe ser un AM con diez clientes, 150,000 GBV, 50,000 MCV (niveles 1-8) y tener tres (3) líneas con un mínimo de un (1) AM activo y calificado en los primeros ocho (8) niveles de cada línea. Este es un Rango “pagado como”, lo que significa que, si baja del rango compensado, será pagado según el rango al que descienda.

Como Embajador 4 Estrellas (4SA), usted gana una Bonificación Infinita adicional del 0.25% en los clientes y Consultores activos de Zurvita empezando desde su noveno (9) nivel hasta niveles ilimitados hasta el octavo (8) nivel del siguiente 4SA.

Para lograr el rango de 4SA, debe ser un AM con diez clientes, 150,000 GBV, 50,000 MCV (niveles 1-8) y tener cuatro (4) líneas con un mínimo de un (1) AM activo y calificado en los primeros ocho (8) niveles de cada línea. Este es un Rango “pagado como”, lo que significa que, si baja del rango compensado, será pagado según el rango al que descienda.

Como Embajador Corona (CAM), usted gana las Bonificaciones Infinitas de un PD, Embajador, Embajador 3 Estrellas y 4 Estrellas anteriormente mencionados, más una Bonificación Corona Infinita adicional de 0.25% en los clientes y Consultores activos de Zurvita desde su noveno (9) nivel hasta los ocho (8) niveles de su tercer (3) CAM de línea descendente.

Para lograr el rango de CAM, debe ser un AM con diez clientes 150,000 GBV, 50,000 MCV (niveles 1-8) y tener cinco (5) líneas con un mínimo de un (1) AM activo y calificado en los primeros ocho (8) niveles de cada línea.

Este es un Rango “pagado como”, lo que significa que, si baja del rango compensado, será pagado según el rango al que descienda.

V Proceso de Comisiones Mensuales

- Las Bonificaciones y Bonificaciones Infinitas se pagarán el 15 del mes después de que el pago mensual sea recibido por Zurvita.
- Para recibir comisiones, usted debe ser un Consultor activo y lograr las calificaciones mínimas según su posición de liderazgo y no tener ninguna retención de Cumplimiento por ninguna razón. Todos los Consultores deben completar el módulo de Capacitación de Cumplimiento de Zurvita en los primeros 30 días después de la inscripción. No hacerlo puede resultar en una retención de las comisiones hasta que se complete la Capacitación de Cumplimiento obligatoria.
- No se pagarán comisiones a ningún Consultor que no esté activo en el momento del pago.

A. Compresión Dinámica

La compresión dinámica ocurre cuando un Consultor no tiene tres clientes con un valor mínimo 45 BV. En términos de su árbol de residuales, cambiará de una distinción de activo/inactivo a una cantidad mínima de tres clientes en cualquier mes determinado. Esto dará a los Consultores que estén realmente comprometidos, la capacidad de no ser restringidos en términos de ingresos residuales por otros que no estén maximizando el negocio en la mejor medida de sus posibilidades.

B. Roll up de Consultores y Clientes

Roll up de Consultores y clientes significa que los clientes que alguna vez fueron directos de un Consultor cancelado son ahora directos del primer Consultor elegible, lo que podría acumular la comisión por ventas personales, potencialmente aumentando sus residuales. El siguiente Consultor de línea ascendente elegible ahora recibirá los beneficios de tener clientes y Consultores acumulados más cerca de su línea frontal. Esto ayuda en G3 y Bonos de Equipo (y cantidad de clientes), también.

Esto afecta a todos los Consultores en todos los mercados con clientes o Consultores en su organización, cuyo Consultor de línea ascendente directo sea cancelado. Ahora se acumularán al siguiente Consultor de línea ascendente elegible. El roll up de clientes y Consultores ocurrirá el tercer día de cada mes calendario.

VI Liderazgo, Promoción, Bonos de Rango y Reconocimiento

A. Bonos de Rango y Broches

Bonos de Rango

Consultor, Director Nacional, Director Presidencial o Embajador, él o ella pueden ser elegibles para un Bono de Rango de hasta \$1500, \$3,000, \$6,000, \$9,000, \$12,000, \$18,000 o \$24,000.

Consultor Senior = \$1,500 = \$125 por mes durante 12 meses

Consultor Premier = \$3,000 = \$250 por mes durante 12 meses

Consultor Regional = \$6,000 = \$500 por mes durante 12 meses

Consultor Ejecutivo = \$9,000 = \$750 por mes durante 12 meses

Director Nacional = \$12,000 = \$1,000 por mes durante 12 meses

Director Presidencial = \$18,000 = \$1,500 por mes durante 12 meses

Embajador = \$24,000 = \$2,000 por mes durante 12 meses

* Para obtener bonos adicionales, consulte el Programa Start Strong: Bonos de Camino a Regional en la página 10.

- Un Consultor no puede usar más del 60% del volumen necesario de una sola línea para avanzar de rango. Por ejemplo, para avanzar a Consultor Regional, solo puede usar 7,200 de GBV de su línea más grande para promoverse. Para ser elegible para los Bonos de Rango del mes siguiente, debe lograr nuevamente las mismas calificaciones de rango y no usar más de 7,200 de GBV de cualquier línea.
- Los requisitos de MCV necesarios para avanzar de rango a Director Presidencial y más, siguen siendo necesarios para recalificar para los Bonos de Rango del mes siguiente.
- Los Consultores que avancen más de un rango ganarán el bono del mes inicial por cada rango alcanzado. En cualquier mes después de un avance de rango, el Consultor solo es elegible para el Bono de Rango para el rango más alto para el que haya calificado en ese mes.
- Si en cualquier mes durante el término de 12 meses, el Consultor no mantiene su calificación de rango para el rango actual de SC, PC, RC, EC, ND, PD o AM, el Consultor pierde el Bono de Rango para ese mes.
- El primero de los 12 pagos se hará con la comisión semanal siguiente después de la semana de promoción. El primer mes para recalificar para los 11 meses restantes es el siguiente mes después de la nueva promoción de rango.
- Si un Consultor avanza de rango en un mes cualquiera y también recalifica en un rango más bajo, el Consultor solo recibirá el bono del rango más alto.
Al avanzar a Embajador 1 Estrella, 2 Estrellas, 3 Estrellas, 4 Estrellas y Corona, usted ganará un bono único para los rangos siguientes:

Embajador 1 Estrella = \$4,000

Embajador 2 Estrellas = \$5,000

Embajador 3 Estrellas = \$6,000

Embajador 4 Estrellas = \$7,000

Embajador Corona = \$25,000

IMPORTANTE: Para ser elegibles para recibir comisiones, todos los Consultores están obligados, a partir del 1 de marzo de 2020, a completar el Módulo de Capacitación de Cumplimiento de Zurvita dentro de los 30 días de convertirse en un Consultor.

Broches de Rango

Los Consultores Senior y superiores recibirán un broche de título al promoverse a cada nueva posición de liderazgo en el Plan de Compensación (vea la tabla de Bonificaciones, página 11). Se le enviará el broche.

B. Posiciones de Liderazgo Requisito de Calificaciones de Rango

Consultor Business (BC)

Managing Consultant (MC)

Consultor Senior (SC)

Consultor Premier (PC)

Consultor Regional (RC)

Consultor Ejecutivo (EC)

Director Nacional (ND)

Director Presidencial (PD)

Embajador (AM)

Embajador 1 Estrella (1SA)

Embajador 2 Estrellas (2SA)

Embajador 3 Estrellas (3SA)

Embajador 4 Estrellas (4SA)

Embajador Corona (CAM)

Inscribirse como Consultor.

- Tres clientes activos al final de cada mes con un valor de pedido mínimo de 45 BV.
- Ser un Consultor activo
- Tener 3 Consultores activos en su línea frontal o haber comprado un Starter Pak
- Cinco clientes activos al final de cada mes con un valor de pedido mínimo de 45 BV.
- 3,000 GBV calificados por mes (60% máximo por línea)
- Cinco clientes activos al final de cada mes con un valor de pedido mínimo de 45 BV.
- 6,000 GBV calificados por mes (60% máximo por línea)
- Cinco clientes activos al final de cada mes con un valor de pedido mínimo de 45 BV.
- 12,000 GBV calificados por mes (60% máximo por línea)
- Siete clientes activos al final de cada mes con un valor de pedido mínimo de 45 BV.
- 30,000 GBV calificados por mes (60% máximo por línea)
- Siete clientes activos al final de cada mes con un valor de pedido mínimo de 45 BV.
- 60,000 GBV calificados por mes (60% máximo por línea)
- Diez clientes activos al final de cada mes con un valor de pedido mínimo de 45 BV.
- 90,000 GBV calificados por mes (60% máximo por línea)
- 30,000 en Volumen de Comisión Mensual (MCV)
- Diez clientes activos al final de cada mes con un valor de pedido mínimo de 45 BV.
- 150,000 GBV calificados por mes (60% máximo por línea)
- 50,000 MCV Niveles 1-8
- Debe cumplir con los mismos requisitos que un Embajador
- Debe tener 1 línea con al menos 1 Embajador activo calificado (diez clientes, 150,000 QGBV y 50,000 MCV) en los primeros 8 niveles de esa línea en el mismo mes para recibir pago como 1SA.
- Debe cumplir con los mismos requisitos que un Embajador
- Debe tener 2 líneas con al menos 1 Embajador activo calificado (diez clientes, 150,000 QGBV y 50,000 MCV) en los primeros 8 niveles de cada línea en el mismo mes para recibir pago como 2SA.
- Debe cumplir con los mismos requisitos que un Embajador
- Debe tener 3 líneas con al menos 1 Embajador activo calificado (diez clientes, 150,000 QGBV y 50,000 MCV) en los primeros 8 niveles de cada línea en el mismo mes para recibir pago como 3SA.
- Debe cumplir con los mismos requisitos que un Embajador
- Debe tener 4 líneas con al menos 1 Embajador activo calificado (diez clientes 150,000 QGBV y 50,000 MCV) en los primeros 8 niveles de cada línea en el mismo mes para recibir pago como 4SA.
- Debe cumplir con los mismos requisitos que un Embajador
- Debe tener 5 líneas con al menos 1 Embajador activo calificado (diez clientes, 150,000 QGBV y 50,000 MCV) en los primeros 8 niveles de cada línea en el mismo mes para recibir pago como CAM.

C. Anillos Promocionales y Requisitos del K-Club

Programa de Anillos

Un Consultor será premiado con un anillo después de lograr \$100,000 en ingresos en una de dos maneras:

- Lograr por lo menos \$8,333.33 en su cheque mensual de ingresos residuales. Esto significa que logra ingresos constantes durante 12 meses.
- Acumular \$100,000 en ingresos totales en los últimos 12 meses (ingresos mensuales más semanales). Debe lograr por lo menos \$4,000 mensuales en ingresos residuales para lograrlo de esta forma.

Una vez que reciba un anillo, se le agregará una piedra por cada \$100,000 en ganancias adicionales hasta llegar a \$1,000,000.



\$100,000/año



\$600,000/año



\$200,000/año



\$700,000/año



\$300,000/año



\$800,000/año



\$400,000/año



\$900,000/año



\$500,000 /año



\$1,000,000/año

Programa K-Club

Zurvita le otorgará un broche de reconocimiento por lograr los siguientes niveles de comisiones pagados en un mes calendario.

Esto se calcula sumando todas sus comisiones semanales y mensuales ganadas en un mes determinado.

Ejemplo: Para el mes de marzo, Zurvita suma todos los cheques semanales ganados en las semanas que terminan en el mes de marzo, y luego, al final del mes, suma los ingresos mensuales residuales de marzo, que son pagados el 15 de abril.

1K€	\$1,000/mes	50K€	\$50,000/mes
5K€	\$5,000/mes	60K€	\$60,000/mes
10K€	\$10,000/mes	70K€	\$70,000/mes
20K€	\$20,000/mes	80K€	\$80,000/mes
30K€	\$30,000/mes	90K€	\$90,000/mes
40K€	\$40,000/mes	100K€	\$100,000/mes

D. Incentivos

De vez en cuando, Zurvita puede ofrecer un programa de incentivo para sus Consultores. Cada incentivo tendrá sus propias reglas, incluyendo una duración limitada, calificaciones, requisitos de elegibilidad y la descripción del premio.

Zurvita prohíbe estrictamente la manipulación y fraude por parte de los Consultores para ganar incentivos e investigará y puede rescindir a cualquier Consultor a quien se determine, a su entera discreción, que ha participado en esa actividad ilícita. A su entera discreción, Zurvita puede revisar y auditar todas las calificaciones para incentivos y cambiar los resultados del incentivo. Zurvita puede cancelar un incentivo en cualquier momento, por cualquier motivo.

Al participar en un incentivo, usted acepta que Zurvita tiene el derecho exclusivo a utilizar su testimonio de resultados, imagen y semejanza de cualquier manera que elija, a su entera discreción, infinitamente en el futuro.

Vea la sección 9.7 "Permiso de Testimonio.

VII CAMBIOS/CANCELACIÓN DEL PLAN DE COMPENSACIÓN O DE COMPONENTES DEL PLAN

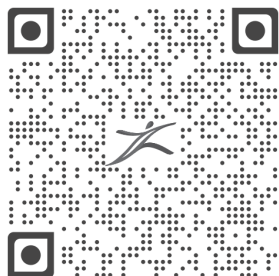
Zurvita se reserva el derecho, a su sola discreción, de realizar cambios en cualquiera y todos los aspectos de este Plan de Compensación o para sustituir este Plan de Compensación, sin previo aviso, en cualquier momento. En el caso de que Zurvita cancele, cambie o reemplace cualquier aspecto o la totalidad de este Plan de Compensación, Zurvita, a su exclusivo criterio, pagará las comisiones que considere ganadas hasta una fecha determinada y luego se convertirá en un Plan de Compensación o programa nuevo o diferente dentro de del Plan de Compensación, sin traspaso de ningún aspecto u obligación existente bajo la parte terminada del plan existente. Las comisiones no se ganan hasta que se pagan.

Apéndice

i. Volumen

Cada producto tiene Volumen de Ventas (BV) y Volumen Comisionable (CV) asociado a él. El BV es básicamente el equivalente al precio del producto. Debido a que los precios varían según quién hace la compra (Consultor, Cliente Preferido o Cliente Minorista), el BV y el CV varían del mismo modo.

Los productos disponibles y el precio asociado, el Volumen de Ventas y el Volumen Comisionable pueden variar de un país a otro.



Escanee el código QR e inicie sesión en su cuenta de ZCenter para ver las listas de precios:

Biblioteca de Recursos > Biblioteca >
Información de Negocio > Lista de Precios
de Productos

ii. Requisitos del Programa G3

Requisitos de Consultores para G3

- Este programa es para los Consultores activos y con un pedido Suscripción Inteligente.
- Un Consultor debe tener 3 Clientes Minoristas o Preferidos de línea frontal con pedidos de al menos \$44.95 (sin incluir impuestos ni envío) en un mes determinado para recibir un descuento G3 el mes siguiente.
- Un Consultor no puede usar un cliente con un descuento G3 como uno de sus 3 clientes inscritos personalmente para sus calificaciones del programa G3.
- Un Cliente Preferido que ascienda a Consultor ya no contará para el G3 de su Patrocinador, ya que ese Consultor ya no es un Cliente Preferido.
- Un Consultor con pedidos de Wellness Pak que incluya un descuento G3 aún es responsable de pagar los impuestos aplicables sobre el precio sin descuento, así como los costos de envío y manejo.
- Los pedidos con descuentos G3 no son comisionables.
- Un Consultor no puede ganar crédito G3 si está inactivo o ha cancelado.
- Límite un descuento G3 por mes. El precio puede variar según el país.

Requisitos de Clientes para G3

- Un Cliente Preferido puede ganar un descuento G3 en su pedido de Suscripción Inteligente de hasta \$ 64.95, por cada tres pedidos de Cliente Preferido o Minorista con un mínimo de \$ 44.95. • Un Cliente Preferido inscrito personalmente que ascienda a Consultor ya no contará para G3, ya que ya no sería un Cliente Preferido.
- Un Cliente Preferido no puede utilizar un Cliente Preferido con un pedido con descuento como uno de sus 3 pedidos inscritos personalmente para las calificaciones del programa G3.
- Los Clientes Preferidos con un descuento G3 siguen siendo responsables de pagar los impuestos aplicables sobre el precio sin descuento, así como los costos de envío / manipulación.
- Los pedidos con descuentos G3 no son comisionables.
- Los clientes no pueden obtener crédito G3 si están inactivos o cancelados.
- Límite de un descuento G3 por mes.
- Los precios pueden variar según el país, pero recibirán la misma cantidad de descuento.
- Es posible que se necesiten algunos meses para obtener un descuento G3. Vea el ejemplo a continuación.

Ejemplo: John Doe es un Cliente Preferido con un Zeal Combo Pak. John inscribe personalmente a un nuevo Cliente con un Envase de Zeal. John ha ganado 1 de los 3 créditos necesarios para un Zeal Combo Pak con descuento.

El cliente renueva para el siguiente mes. John ahora tiene 2 de los 3 créditos necesarios para un Zeal Combo Pak con descuento. El Cliente de Zeal renueva otra vez el tercer mes. John ahora tiene 3 créditos y ha ganado 1 mes de su pedido de Zeal Combo Pak con descuento, que se aplicará el mes siguiente.

* *Zurvita se reserva el derecho de cancelar este programa en cualquier momento o de rescindir a un Cliente Preferido o Consultor, a su entera discreción, si Zurvita considera que ha violado las Políticas y Procedimientos.

iii. Calificaciones para Bono de Equipo y Calificaciones para Bono Excedente de Equipo

- El Volumen de Bono de Equipo es generado por la primera compra de producto de un nuevo Consultor cuando es ya sea un Starter Pak o Wellness Pak. Los Consultores cuya primera compra de producto sea un Wellness Pak tienen la oportunidad de comprar un Starter Pak, siempre y cuando lo compren dentro de su periodo de Inicio Rápido.
- Para poder ganar un Bono de Equipo o un Bono Excedente de Equipo en cualquier semana, un Consultor debe tener al menos 3 pedidos de Clientes Minoristas o Preferidos frontales de 45 BV o más en producto de 3 clientes patrocinados por separado dentro de las 5 semanas de pago anteriores. La semana de pago actual se incluye dentro de las 5 semanas de pago. Los clientes no necesitan ser nuevos para que sus compras cuenten. Un Consultor cerrará un Bono de Equipo cuando tenga 3 pedidos de clientes calificados como se especifica arriba y su Volumen de Bono de Equipo (TBV) alcance 1,000.
- El Volumen de Bono de Equipo solo cuenta para los Consultores activos en la línea ascendente al momento en que el pedido es colocado. El TBV de un pedido solo puede ser usado una vez por cada Consultor de línea ascendente. Sin embargo, cada Consultor de línea ascendente activo puede usar TBV del mismo pedido. Si su línea descendente genera un Bono de Equipo, eso no evita que usted use TBV del mismo pedido.
- Los Consultores no pueden usar más de 500 TBV de ninguna línea para cerrar un Bono de Equipo. Si una línea ha alcanzado el máximo, cualquier TBV de nuevo negocio inscrito en esa línea después de haber alcanzado su máximo y antes de que el Consultor califique para un Bono de Equipo, se acumulará para la próxima calificación de Bono de Equipo.
- Si un Bono de Equipo se paga y después parte de ese TBV usado para ese Bono de Equipo es reembolsado, Zurvita descontará la cantidad total de TBV de la próxima calificación de Bono de Equipo.
- Todo el nuevo TBV que entre después de lograr su cantidad máxima semanal de Bonos de Equipo/ Bonos Excedentes y antes del final de la semana, se acumulará y transferirá a la próxima semana hasta recibir una nueva notificación.
- La cantidad máxima de Bonos de Equipo más Bonos Excedentes que un Consultor puede ganar por semana es la siguiente:

Consultor Managing y Consultor Senior = 7 Bonos de Equipo/Excedentes por semana.

Consultor Premier y Consultor Regional = 14 Bonos de Equipo/Excedentes por semana.

Consultor Ejecutivo = 27 Bonos de Equipo/Excedentes por semana.

Director Nacional y Director Presidencial = 30 Bonos de Equipo/Excedentes por semana.

Embajador hasta Embajador Corona = 34 Bonos de Equipo/Excedentes por semana.

- Cada domingo a las 11:59 p.m. CST, Zurvita calculará todos los Bonos de Equipo/Excedentes ganados durante la semana. El pago de los Bonos de Equipo/Excedentes se pagará con la comisión semanal después del cierre de la semana de negocio en que el Bono de Equipo/Excedente fue ganado.
- Zurvita se reserva el derecho a modificar o cancelar este programa, a su entera discreción y en cualquier momento. Zurvita se reserva el derecho de limitar la comisión de Bono de Equipo Excedente pagada al 55% de los ingresos calificados de la compañía de la semana de negocio anterior. Si los Bonos de Equipo/Bonos Excedentes, más los Bonos Builders semanales son más del 55% de los ingresos calificados de la compañía de la semana anterior, Zurvita pagará los Bonos de Equipo así:
- El primer Bono de Equipo del mes para un Consultor (Bono de Equipo de \$150) pagado en su totalidad.
- Prorrrateo del resto de Bonos de Equipo al calcular los ingresos calificados restantes y dividiendo entre la cantidad de partes restantes y pagando las partes restantes de esa cantidad.
- El Volumen de Bono de Equipo/Volumen Excedente de Bono de Equipo tiene una fecha de vencimiento de 60 días a partir del momento de la inscripción.

iv. Árboles Organizacionales

Zurvita monitorea dos genealogías separadas en el sistema: un Árbol Uninivel y un Árbol de Bonos de Equipo. Zurvita usa el Árbol de Bonos de Equipo para adjudicar Bonos de Equipo y Exdentes. Zurvita usa el Árbol Uninivel para adjudicar residuales y todos los demás bonos.

Por ejemplo:

- Las Promociones de Rango serán determinadas por el Árbol Uninivel.
- Las Bonificaciones de niveles 1-8 y Bonificaciones Infinitas seguirán el Árbol Uninivel.
- Los Bonos Builders se pagan directamente al Patrocinador.

El sistema predeterminado para cada nuevo Consultor inscrito es que sea colocado en la línea frontal, o directamente bajo el Consultor patrocinador en ambos árboles, Árbol Uninivel y Árbol de Bonos de Equipo. Sin embargo, los Consultores de Zurvita tienen la capacidad de colocar a sus nuevos Consultores bajo otro Consultor diferente en su Árbol de Bonos de Equipo. El Árbol Uninivel no permite la colocación y sus nuevos Consultores quedarán permanentemente en su línea frontal. Los Consultores pueden monitorear a sus Consultores de línea descendente en ambos árboles en su Z-Center.

Árbol de Bonos de Equipo - Este es el árbol que acumula el Volumen de Bonos de Equipo (TBV) para calcular los Bonos de Equipo y Bonos Excedentes. En este árbol, cuando un Consultor inscribe a un nuevo Consultor, éste, y su línea ascendente recibirán inmediatamente crédito TBV. El Consultor tiene la opción por única vez de colocar a este Consultor en su línea descendente en el Árbol de Bonos de Equipo.

- Tiene 90 días a partir de la fecha de inscripción del nuevo Consultor para colocarlo en otro sitio en el Árbol de Bonos de Equipo o quedará permanentemente en su línea frontal en este árbol.
- Ningún volumen histórico se mueve con el Consultor. El Volumen de Bono del Equipo históricamente no utilizado permanecerá en la línea original aún después de la colocación.
- Una vez que coloca a un Consultor debajo de otro Consultor, esta asignación es irreversible.
- Zurvita se reserva el derecho de rechazar, anular o descalificar bonos obtenidos de un Árbol de Bonos de Equipo, a su entera discreción, por violación de las Políticas y Procedimientos o por cualquier otro motivo.



Los testimonios y ejemplos de ingresos no son típicos y no incluyen gastos. No pretenden representar o garantizar que alguien logrará los mismos resultados o resultados similares. Los resultados individuales variarán en función de factores como el nivel de compromiso y el esfuerzo. En 2021, el ingreso promedio mensual obtenido por un Consultor Independiente de Zurvita típico que alcanzó el rango de Consultor Business hasta de Consultor Presidencial fue de \$301.42.