

Plan de Transición Evolve

PARA CONSULTORES LIFEVANTAGE

Adáptate. Acelera. Lograr.

Este Plan de Transición está diseñado para ayudarte a adaptarte al Plan de Compensación Evolve con un cambio gradual hacia los nuevos Rangos, requisitos y conductas. Así tendrás tiempo para establecer nuevos objetivos, adaptarte y acelerar tus estrategias empresariales a medida que avanzas por un nuevo camino para lograr el éxito.

- Este Plan de Transición es efectivo a partir del 1 de febrero de 2024.
- Las reglas y requisitos del Evolve Consultant Path entrarán en vigor el 1 de mayo de 2024.
 - Hasta que todos los mercados se pasen al Plan de Compensación Evolve, las Elite Pools se calcularán de la siguiente manera: En primer lugar, en los mercados que aún no se hayan trasladado al Plan de Compensación Evolve se calcularán las participaciones en el Elite Pools en función de su plan actual. A continuación, el resto de CV global dedicado a las Elite Pools se utilizará para pagar las participaciones de la Bolsa de Líderes del Plan de Compensación Evolve.
 - Hasta que todos los mercados se trasladen al Plan de Compensación Evolve, este esquema de rangos se utilizará para calcular las ganancias en caso de que hayas ganado comisiones por un pedido realizado en un mercado que aún no se haya trasladado al Plan de Compensación Evolve.
- Las compras de tus Consultores y Clientes se comisionan en función del Plan de Compensación de su mercado local.

A partir del 1 de febrero de 2024, los Consultores se asignarán a los siguientes nuevos Pin Ranks según el Plan de Compensación Evolve.

ANTIGUO TÍTULO	ANTIGUO OV	NUEVO TÍTULO	NUEVO GSV
DISTRIBUIDOR		CONSULTANT	
PRO 1	1,000	CONSULTANT 3	1,000
PRO 2	2,500	SENIOR CONSULTANT 1	2,000
PRO 3	5,000	SENIOR CONSULTANT 3	6,000
PRO 4	10,000	MANAGING CONSULTANT 1	10,000
PRO 5	20,000	MANAGING CONSULTANT 2	20,000
PRO 6	50,000	MANAGING CONSULTANT 3	40,000
PRO 7	100,000	EXECUTIVE CONSULTANT 1	80,000
PRO 8	200,000	EXECUTIVE CONSULTANT 2	150,000
PRO 9	500,000	EXECUTIVE CONSULTANT 3	300,000
PRO 10+	1,000,000	PRESIDENTIAL CONSULTANT	1,000,000

A partir del 1 de febrero de 2024, y hasta el 30 de abril de 2024, entrarán en vigor las siguientes reglas del Plan de Transición del Camino del Consultor, basadas en los Rangos Pagados como se describe a continuación:

		CONSULTANT 1	CONSULTANT 2	CONSULTANT 3	SENIOR CONSULTANT 1	SENIOR CONSULTANT 2	SENIOR CONSULTANT 3	MANAGING CONSULTANT 1	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
ANTIGUO PLAN DE RANGOS				PRO 1	PRO 2	PRO3		PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9		PRO 10
VOLUMEN DE VENTAS REQUERIDO	NUEVO PLAN	150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
	FEBRERO-ABRIL	100	100	100	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200
VOLUMEN DE VENTAS DEL GRUPO	SIN TRANSICIÓN		500	1,000	2,000	3,500	6,000	10,000	20,000	40,000	80,000	150,000	300,000	600,000	1,000,000
REGLA DE VOLUMEN MÁXIMO	NUEVO PLAN			750 (75%)	1,500 (75%)	2,500 (71%)	4,000 (67%)	6,000 (60%)	10,000 (50%)	20,000 (50%)	40,000 (50%)	67,500 (45%)	135,000 (45%)	270,000 (45%)	450,000 (45%)
	FEBRERO-ABRIL			800 (80%)	1,600 (80%)	2,700 (77%)	4,500 (75%)	7,000 (70%)	12,000 (60%)	24,000 (60%)	48,000 (60%)	75,000 (50%)	150,000 (50%)	300,000 (50%)	450,000 (45%)