

Plan de Transición Evolve

PARA CONSULTORES LIFEVANTAGE

Adaptarse. Acelerar. Alcanzar.

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 comportamientos. Esto te dará tiempo para establecer nuevos objetivos, adaptarte y acelerar tus estrategias de negocio a medida que avanzas por un nuevo camino para alcanzar el éxito.

- Este Plan de Transición entra en vigor el 1 de febrero de 2024.
- Las normas y requisitos del Camino del Consultor Evolve entrarán plenamente en vigor el 1 de mayo de 2024.
 - Hasta que todos los mercados se trasladen al Plan de Compensación Evolve, los Fondos Elite se calcularán de la siguiente manera: En primer lugar, en los mercados que aún no se hayan trasladado al Plan de Compensación Evolve, las participaciones en el Fondo Elite se calcularán en función de su plan actual. A continuación, el resto de la CV global dedicada a los Fondos Elite se utilizará para pagar las participaciones del Fondo de Liderazgo del Plan de Compensación Evolve.
 - Hasta que todos los mercados sean trasladados al Plan de Compensación de Evolve, este mapa de Rango será utilizado para calcular las ganancias en el caso de que hayas ganado comisiones en un pedido realizado en un mercado que aún no ha sido trasladado al Plan de Compensación de Evolve.
- Las compras de tus Consultores y Clientes son comisionadas en base al Plan de Compensación de su mercado local.

A partir del 1 de febrero de 2024, los Consultores serán asignados a los siguientes nuevos Rangos de Pin bajo el Plan de Compensación Evolve.

ANTIGUO TÍTULO	ANTIGUO VO	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 indica 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%)