

PARTICIPAS EN EL FONDO DE BONIFICACIONES 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 fondo de bonificaciones por Desempeño de América, Europa y Pacífico sur.* El Mega Fondo de Bonificaciones por Desempeño incorpora el volumen de ventas comisionable mensuales de Estados Unidos, Canadá, Europa, Rusia, Israel, Sudáfrica, Centroamérica, Sudamérica y el Pacífico sur.

SE REQUIERE COMO MÍNIMO DE 6 PARTICIPACIONES PARA GOZAR DE ESTE BENEFICIO	
EJECUTIVO EN CALIFICACIÓN	1 acción = 6 cuentas nuevas en ADR con VP de 100 ó 1 nueva Carta de Intención (CDI) Calificada
EJECUTIVO	1 acción = 6 cuentas nuevas en ADR con VP de 100 ó 1 nueva Carta de Intención (CDI) Calificada ó Cada Ejecutivo en Calificación aprobado en el Mes de C1 ó Cada Ejecutivo en Calificación aprobado en el Mes de C1

POTENCIAL DE GANANCIAS

Una participación de las Ventas Comisionables de América, Europa y Pacífico sur.

Las Participaciones del Mega Fondo se pueden acumular por lo siguiente: Ejecutivos en Calificación y Ejecutivos:

- 1 participación por cada 6 nuevas cuentas de ADR con VP de 100 patrocinadas personalmente.
- 1 participación por cada nueva carta de intención calificada.

Sólo Ejecutivos:

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

*Para calificar, un Ejecutivo en calificación o un Ejecutivo debe cumplir con el bono y 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 nuestros sitios en línea (nuskinusa.com, pharmanexusa.com o bigplanetusa.com) y de clic en Oportunidad (Opportunity).

** 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 sin notificación previa por parte de Nu Skin.

GLOSARIO

Bono de Ejecutivo (BE): Es un bono que se obtiene mensualmente por tu VG total. Los Bonos de Ejecutivo varían del 9% al 20% dependiendo del VG total, del Bono Adicional del 5% y del Bono de Ejecutivo Extra (vea el cuadro en el Paso 2).

Bono de Ejecutivo Adicional (BEA): Bono del 5% pagado mensualmente sobre el VG. Este bono se gana al alcanzar VG arriba de los 50,000 y teniendo menos del 3% de devoluciones de su círculo grupal (dentro de los 90 días siguientes del mes en el que se ganó el bono) del volumen original. El bono será pagado en el 4to mes.

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 3,000 (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 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 el Bono al 2.5% en el VG de los Ejecutivos Independientes de la G1 a la G6 para ese mes.

Bono de G1 Doble: Es un bono que ofrece el 10% de ganancias del total del VG de los Ejecutivos de G1. Para recibir un Bono de G1 Doble, un Ejecutivo debe tener por lo menos un VG de 3,000. Este bono sólo se paga de acuerdo con el cálculo del Maximizador de Volumen, si este proporciona el pago mayor 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 se paga sólo 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 las intenciones de convertirse en Ejecutivo. En US no es requerida una carta formal. Un Distribuidor automáticamente será puesto como Ejecutivo en calificación, una 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 Clientes minoristas, los Clientes del ADR, los Distribuidores y los Ejecutivos en calificación.

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

Ciente 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 compras de productos con precios 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 esta cuota por comprar o hacer suscripciones continuamente en www.nskdreams.com

Distribuidor: es la persona que se encarga de la distribución general de los productos o servicios de Nu Skin. La única compra requerida para convertirse en Distribuidor es un portafolio de negocios de \$10. Todas las compras de producto son opcionales.

Ejecutivo Degradado (EJED): 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 (EJEP): Es un Ejecutivo que no ha cumplido con los requisitos y ha usado ya el mes de gracia. Un Ejecutivo provisional conserva todo lo de sus propios Ejecutivos independientes, además de que cuenta como Ejecutivo Independiente en su línea ascendente. El VG de un Ejecutivo Provisional no se incluye en el VG de su línea ascendente. Una cuenta puede estar en Ejecutivo Provisional por tres meses consecutivos. El ejecutivo provisional que cumple los requisitos para calificar como Ejecutivo será inmediatamente promovido como Ejecutivo en el mes que cumplió con los requisitos.

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 menudeo y reventa al menudeo. Se obtiene por la venta de productos a clientes al menudeo a precio minorista sugerido o tu propio precio establecido.

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 Intensidad (incluyendo el Bono de Ejecutivo Independiente).

Mega Fondo de Bonificación de América, Europa y Pacífico sur: 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 de desempeño de América y Europa.†† El mega fondo de bonos por desempeño incorpora el volumen mensual comisionable de los Estados Unidos, Canadá, Europa, Rusia, Israel, Sudáfrica, Centroamérica, Sudamérica y el Pacífico sur. Todos los detalles están disponibles en línea, para ello, 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 a todas las cuentas sin importar el título patrocinadas personalmente.

Pago Rápido de Inicio: El pago rápido de inicio se obtiene vendiendo "kits de producto" aprobados corporativamente a Clientes y Distribuidores patrocinados. Habrá una cuota de \$1 por transacción para la opción de depósito directo semanal.

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

Programa ADR (ADR Recompensa de Entrega Automática): es un programa que ofrece la conveniencia de la entrega mensual automática de los productos Pharmedx, Nu Skin y de algunos productos de Big Planet con la oportunidad de obtener puntos de recompensa.

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 regreso 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 solo 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 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 para 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 de Título: 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:** 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 de la VP de su círculo grupal, incluyendo su propia VP de un mes dado.

Volumen personal de ventas (VP): Valor mensual por puntos de los productos y servicios que le compra a la empresa principalmente por ventas al menudeo o de consumo personal.**

* Todos los bonos se calculan en base mensual y se envían por correo 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 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 forma mensual en los requisitos de ventas al menudeo. No se pagan bonos por redutamiento. La única forma de obtener los 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 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 nuestros sitios en línea (nuskinusa.com, pharmanexusa.com o bigplanetusa.com) y de clic en Oportunidad (Opportunity).

‡ Para obtener un resumen completo de bonos/ganancias del distribuidor para todos los niveles dentro del Plan de Compensación, por favor consulte la sección Recursos (Resource) del CD-rom proporcionado en su carpeta de negocios o visite nuestro sitio de internet en nuskinusa.com, pharmanexusa.com o bigplanetusa.com. También puede ponerse en contacto al 1-800-487-1000.

Para información relacionada al promedio de compensación del Distribuidor, revise el documento titulado Resumen de Compensación del Distribuidor incluido en su Kit de Negocios del Distribuidor, o póngase en contacto al 1-800-487-1000 para recibir la información del promedio de ganancias del Distribuidor.

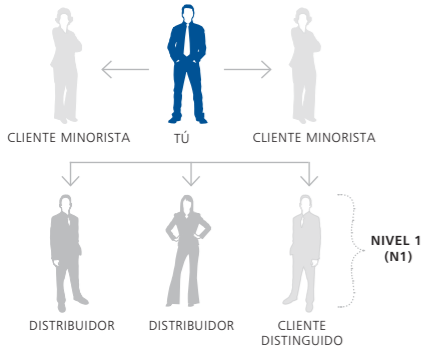
PLAN DE COMPENSACIÓN DE VENTAS

NUESTRA VISIÓN
ES CONVERTIRNOS EN LA EMPRESA LÍDER DE VENTAS DIRECTAS MUNDIAL AL GENERAR 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 que comiencen a obtener ganancias por ventas al menudeo, pagos rápidos y comisiones por volumen.

POTENCIAL DE GANANCIAS

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

- Precio del kit \$250**
- Ganancia de VP 200
- Se pagan \$50 al patrocinador

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 la explicación de requisitos de actividad, incluyendo los requisitos de ventas al menudeo.

*La única compra requerida para volverse un distribuidor es un portafolio de negocios de \$10. Las compras de productos son opcionales. No se pagan bonos por reclutamiento. Los bonos se pagan sólo cuando se venden los productos.

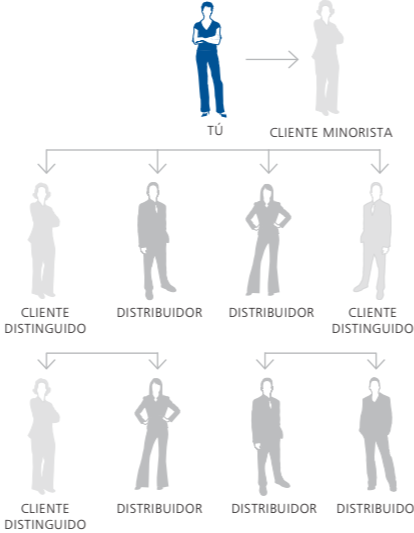
**Tienes la libertad de establecer tus propios precios de reventa para tus Clientes. El precio publicado es sólo un precio sugerido.

NU SKIN ENTERPRISES ES LA DIFERENCIA DEMOSTRADA. EN SOCIEDAD CON USTED CONTINUAMOS DISTINGUIENDONOS COMO VERDADEROS LÍDERES EN COMPENSACIÓN GLOBAL. NUESTRA VISIÓN ES PERFECTAMENTE CLARA, SER LA COMPAÑÍA LÍDER DE VENTAS DIRECTAS MUNDIAL AL GENERAR MÁS INGRESOS PARA NUESTROS DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES QUE CUALQUIER OTRA COMPAÑÍA EN EL SECTOR DE VENTAS DIRECTAS.

Este documento es sólo una visión general. Para mayores detalles visita alguna de nuestras páginas de internet (nuskinusa.com, pharmanex.com o bigplanetusa.com) y da clic en Oportunidad (opportunity).

PASO 2 DESARROLLO DE LIDERAZGO

FUNDACIÓN PARA TU FUTURO



Construye tu organización y conviértete en un Líder Ejecutivo y ve como 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* 1,250	VP 100, ADR Y VG* 1,500

Y DESPUÉS OBTÉN... BONO EJECUTIVO

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+(Adicional al 5% del BE) Vea Glosario

POTENCIAL DE GANANCIAS

Como Ejecutivo puedes obtener:

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

*EL VG representa el volumen acumulado de todo tu VP, Clientes Minoristas, Clientes Distinguidos y Distribuidores en tu Círculo Grupal
Nota: Los Requisitos para Mantenerse como Ejecutivo es mantenerse 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 ENTERPRISES‡

MAXIMIZA EL POTENCIAL DE TU BONO

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

POTENCIAL DE GANANCIAS

- 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 GANAS MÁS

MAXIMIZADOR DE VOLUMEN:
EJECUTIVO EXTRA + G1 DOBLE

BONO DE EJECUTIVO EXTRA (BEE)	VG Mínimo	% Del Bono
	3000	5%
+		
BONO DE G1 DOBLE (DG1)	VG Mínimo	% Del Bono
	3000	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	RUBY	ESMERALDA	DIAMANTE	DIAMANTE AZUL
	1	2,3	4,5	6,7	8,9,10,11	12
1	5%	5%	5%	5%	5%	5%
2						
3						
4						
5						
6						

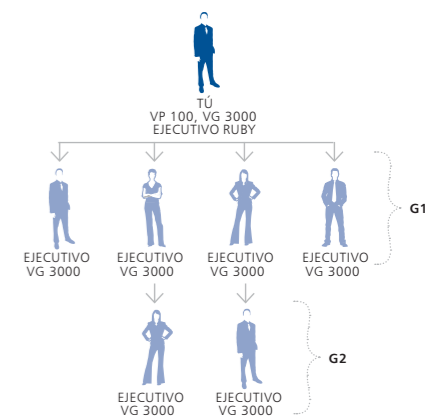
Obtén el 5% de comisión en el VG de cada Ejecutivo Independiente en tu organización.

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		ó	MAXIMIZADOR DE PROFUNDIDAD	
BE al 5%	\$150		G1 al 5%	\$600
DG1 al 10%	\$1200		G2 al 5%	\$300
TOTAL	\$1350		TOTAL	\$900

Estas comisiones están calculadas en dólares americanos.



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