



WorldVentures™

**RESUMEN DEL PLAN
DE COMPENSACIÓN**

Puerto Rico

WorldVentures Marketing, LLC

Revisado el 14 de abril de 2018

Válido desde el 14 de abril de 2018 hasta el 27 de julio de 2018

WorldVentures ha diseñado nuestro Plan de Compensación para premiar a los Representantes de Ventas Independientes por 1) vender satisfactoriamente productos de viaje de WorldVentures y 2) construir satisfactoriamente organizaciones de venta contratando, formando y motivando a los demás a hacer los mismo.

ESTRUCTURA ORGÁNICA

Organización Linaje

La Organización Linaje es muy simple: ¿quién patrocina a quién? Si un Representante patrocina personalmente a otros siete Representantes, tendrá entonces siete líneas diferentes (a veces llamadas “ramas”) de linaje. Cada una de ellos es independiente de la otra, y tendrá probablemente un número diferente de Representantes activos y Clientes a lo largo del tiempo. La Organización Linaje de un Representante solo comprende a Representantes y Clientes agregados a través de una línea directa de patrocinio y es independiente de la Organización Binaria (véase la fig. 1).

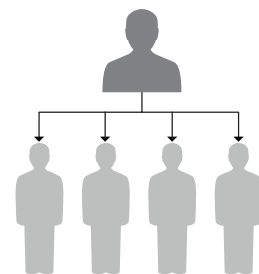


Fig.1

Organización Binaria

La Organización Binaria es construida a pares. Una vez que el representante tiene acceso a los dos lados de su Organización Binaria, cada Representante tendrá un lado izquierdo y un lado derecho, y solo podrá estar relacionando con un Representante por cada lado. Se ve como el ejemplo en la Fig. 2

Solo si un Representante ha alcanzado cuatro ventas personales a Clientes, este será capaz de ubicar Representante inferiores en ambos lados de su Organización Binaria. La segunda rama del Representante se abrirá para la ubicación de Representantes una vez que el mismo haya completado dos semanas de pago consecutivas manteniendo cuatro ventas personales Activas a Clientes.

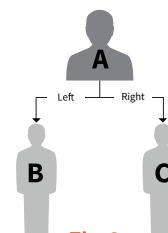


Fig.2

Un Representante puede tener Representantes en su Árbol Binario que no estén en linaje por “derrame”. Estos Representantes son parte de su Organización Binaria, pero no son parte de su Organización Linaje.

PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y CRÉDITOS POR VENTA*

Por favor consulte la tabla de Productos y Comisiones en su panel administrativo para conocer los detalles de productos, precios, créditos de ventas, comisiones y volumen para cada categoría de comisión y bono.

*Los Créditos de ventas pueden ajustarse con base en un precio de compra actual pagado por el Cliente.

COMISIONES Y BONOS - Véase el Plan de Compensación Detallado para las reglas y limitaciones completas.

Comisión directa

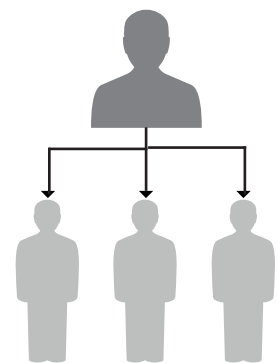
Cuando un representante inscribe a nuevos Clientes de Productos elegibles, él/ella gana una comisión directa.

Patrocine a tres clientes: Bono por ventas personales

Cuando un Representante patrocina personalmente a tres (3) clientes nuevos dentro un período de 28 días consecutivos o menos, él/ella ganará un Bono de Ventas Personales por un monto que depende del nivel de membresía de los nuevos clientes.

Si un Representante logra conseguir conjuntos adicionales de tres (3) clientes nuevos durante el mismo periodo de 28 días consecutivos, él/ella ganará Bonos de Ventas Personales adicionales a una tasa más alta. Los Clientes nuevos cuentan para un Bono de Ventas Personales por un lapso de 28 días.

Bono por Ventas Personales: **\$100**



Dentro de 4 períodos de pago semanales.

Programas de Bonos Lifestyle

Existen tres niveles en el Programa de Bonos Lifestyle. Un Representante que mantiene a cuatro (4) Clientes Activos y genera al menos \$1600 en volumen de ventas en su organización de linaje en un mes, calificará como recipiente del Bono Lifestyle Nivel 1 de \$200 al mes. Si usted mantiene cinco (5) Clientes Activos y genera al menos \$3200 en volumen de ventas en su organización de linaje en un mes, usted calificará como recipiente de un Bono Lifestyle Nivel 2 de \$300 al mes. Si va más allá y mantiene seis (6) Cliente Activos y genera al menos \$5400 en ventas en su organización de linaje en un mes, usted calificará como recipiente de un bono del 8 % de su Volumen de Ventas de Linaje – de hasta \$900 al mes.

Atención: Véase el Plan Detallado de Compensación para los detalles completos del Programa de Bonos Lifestyle. Incluidos los límites de la organización.

Todos los nuevos Representantes que logren alcanzar el Nivel 2 o el Nivel 3 de Bonos Lifestyle dentro de sus primeros 8 periodos semanales de pago desde el momento de la inscripción ganarán el doble de su respectivo Bono Lifestyle Nivel 2 o Nivel 3 dentro de ese periodo de 8 semanas.

Bonos Semanales

Solo después de que un Representante ha alcanzado cuatro ventas personales a Clientes, estos serán capaces de ubicar Representantes inferiores en ambos lados de su Organización Binaria. Hasta entonces, el Representante será inelegible para los Bonos binarios de Trabajo en Equipo.

Los Representantes de WorldVentures con acceso a ambas ramas de su Organización Binaria pueden ganar Bonos Semanales basados en las ventas iniciales del producto generadas por su Organización Binaria al completo. El Representante acumula créditos por ventas basados en la compra inicial del Producto que hace cada Cliente.

Un «ciclo» se genera cada tres Créditos por Ventas en el lado izquierdo que está relacionado con tres Créditos por Ventas en el lado derecho de la Organización Binaria del Representante. Cada ciclo del Bono Semanal concede hasta \$100.

Cada sexto ciclo Semanal concede \$100 TravelDollars en lugar de \$100 Bonos de Ciclo.

En caso de que un Representante consiguiera tres (3) o más ciclos en un solo periodo semanal de pago, hasta tres (3) Bonos de Ciclo que se hayan pagado en esa semana se duplicarán.

Atención: Los Representantes que alcancen el rango de Director Nacional de Marketing o un rango superior no recibirán Ciclos Dobles.

Comisiones Residuales Mensuales

Solo después que el Representante haya alcanzado cuatro ventas personales a Clientes, estos serán capaces de ubicar Representantes inferiores a ambos lados de su Organización Binaria. Hasta entonces, un Representante será inelegible para la Comisión Residual Mensual binaria.

Los Representantes de WorldVentures en el nivel de Representante Sénior o superior con acceso a ambas ramas de su Organización Binaria pueden ganar Comisiones Residuales Mensuales con base en la facturación mensual generada por su Organización Binaria al completo. El Representante acumula Créditos de Ventas con base en las cuotas mensuales que paga cada Cliente. Un «ciclo» es generado por cada tres (3) créditos de ventas en el lado izquierdo que estén relacionados con tres créditos de venta en el lado derecho de la Organización Binaria del Representante. Cada ciclo de Bono Mensual concede hasta \$10*.



*Una vez que el Representante Sénior alcanza el rango de Director, el valor de cada ciclo aumenta a \$15.

Bono DreamCar

Cuando un Representante alcanza el nivel de Director de Marketing Regional, WorldVentures le paga \$1000 por mes como Bono DreamCar. Este bono aumenta a un máximo de \$1500 al mes cuando alcance la categoría de Director de Marketing Internacional. El Bono DreamCar sustituye al Bono Lifestyle.

Bono DreamHome

WorldVentures paga a un Representante que consiga el nivel de Director de Marketing Internacional un bono DreamHome de hasta \$3000 al mes.

TrainingDollars

Los TrainingDollars pueden canjearse como parte del precio de muchos eventos de formación de WorldVentures.

TravelDollars


Los TravelDollars pueden canjearse solamente a través de la Empresa y están pensados para premiar a los Representantes al cubrir parte o todos los gastos de sus experiencias de viaje.

NIVELES DE PROMOCIÓN

Rep Inscrito (ER)

Requisitos	Commissions & Bonuses
Posición de ingreso; Representante que ha ingresado, pero que no está Activo.	<ul style="list-style-type: none"> • Comisión directa • Bono de Ventas Personales

Rep Activo (AR)

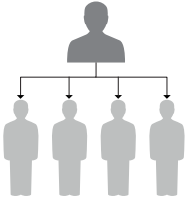
Requisito de Cliente	Comisiones y Bonos
 RBS Activo	<ul style="list-style-type: none"> • Comisión directa • Bono de Ventas Personales

REQUISITOS DE ESTADO ACTIVO

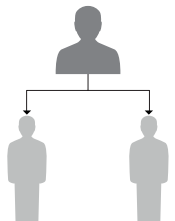
Los Representantes deben estar «Activos» para ser elegibles para acumular créditos por ventas o para ganar unas comisiones o bonos específicos. Un Representante se convierte/mantiene Activo pagando su cuota RBS mensual.

Una vez el Representante se convierte en Activo, él/ella comienza a acumular créditos por ventas para ganar comisiones y bonos. Para la descripción y limitaciones completas, por favor, véase el Plan de Compensación Detallado.

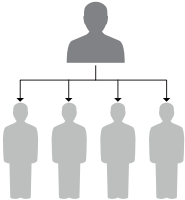
Rep Cualificado (Q)

Requisito de Cliente	Requisito de Linaje	Requisito de Ingresos	Comisiones y Bonos
 Cuatro (4) Venta de Productos a los Clientes	NINGUNO	NINGUNO	<ul style="list-style-type: none"> • Comisión directa • Bono de Ventas Personales • Bonos Semanales (\$2000 máximo semanal) • Los TravelDollars están sujetos al valor combinado máximo de \$2000 en Bonos de Ciclo y TravelDollars • Bono Lifestyle

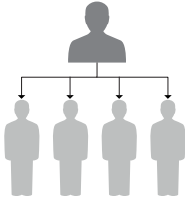
Rep Sénior (SR)

Requisito de Cliente	Requisito de Linaje	Requisito de Ingresos	Comisiones y Bonos
 x 30 x 30	NINGUNO	NINGUNO	<ul style="list-style-type: none"> • Comisión directa • Bono de Ventas Personales • Bonos Semanales (\$2000 máximo semanal) • Comisiones Mensuales Residuales, \$10/ciclo (\$500 máximo mensual) • Los TravelDollars están sujetos al valor combinado máximo de \$2000 en Bonos de Ciclo y TravelDollars • Bono Lifestyle

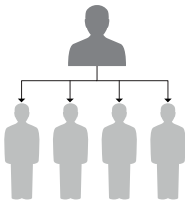
Director (DIR)

Requisito de Cliente	Requisito de Linaje	Requisito de Ingresos	Comisiones y Bonos
 x 90 x 90	 140 Clientes Activos <small>No más de 90 contados a partir de cualquier línea.</small>	NINGUNO	<ul style="list-style-type: none"> • Comisión directa • Bono de Ventas Personales • Bonos Semanales (\$2000 máximo semanal) • Comisiones Mensuales Residuales, \$15/ciclo (\$2000 máximo mensual) • Los TravelDollars están sujetos al valor combinado máximo de \$2000 en Bonos de Ciclo y TravelDollars • Bono Lifestyle

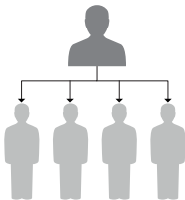
Director de Marketing (MD)

Rango Obtenido	Requisito de Linaje	Requisito de Ingresos	Comisiones y Bonos
Director	 <p>400 Clientes Activos No más de 200 contados a partir de cualquier línea.</p>	\$6750 cumulativa-mente en los tres meses del calendario precedentes, \$2250/ mes de media	<ul style="list-style-type: none"> • Comisión directa • Bono de Ventas Personales • Bonos Semanales (\$5 000 máximo semanal) • Comisiones Mensuales Residuales, \$15/ciclo (\$5000 máximo mensual) • Los TravelDollars están sujetos al valor combinado máximo de \$ 5000 en Bonos de Ciclo y TravelDollars • Bono Lifestyle

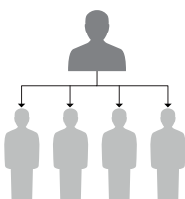
Director Regional de Marketing (RMD)

Rango Obtenido	Requisito de Linaje	Requisito de Ingresos	Comisiones y Bonos
Director de Marketing	 <p>900 Clientes Activos No más de 300 contados a partir de cualquier línea.</p>	\$15 750 cumulativalmente en los tres meses del calendario precedentes, \$5250/ mes de media	<ul style="list-style-type: none"> • Comisión directa • Bono de Ventas Personales • Bonos Semanales (\$10 000 máximo semanal) • Comisiones Mensuales Residuales, \$15/ciclo (\$10 000 máximo mensual) • Los TravelDollars están sujetos al valor combinado máximo de \$10 000 en Bonos de Ciclo y TravelDollars • Bono DreamCar Mensual máximo de \$1000

Director Nacional de Marketing (NMD)

Rango Obtenido	Requisito de Linaje	Requisito de Ingresos	Comisiones y Bonos
Director Regional de Marketing	 <p>1,800 Clientes Activos No más de 600 contados a partir de cualquier línea.</p>	\$31 500 cumulativa-mente en los tres meses del calendario precedentes, \$10 500/ mes de media	<ul style="list-style-type: none"> • Comisión directa • Bono de Ventas Personales • Bonos Semanales (\$20 000 máximo semanal) • Comisiones Mensuales Residuales, \$15/ciclo (\$20 000 máximo mensual) • Los TravelDollars están sujetos al valor combinado máximo de \$20 000 en Bonos de Ciclo y TravelDollars • Bono DreamCar Mensual máximo de \$1000

Director Internacional de Marketing (IMD)

Rango Obtenido	Requisito de Linaje	Requisito de Ingresos	Comisiones y Bonos
Director Nacional de Marketing	 <p>3,000 Clientes Activos No más de 1000 contados a partir de cualquier línea.</p>	\$31 500 acumulativamente en los tres meses del calendario precedentes, \$10 500/ mes de media	<ul style="list-style-type: none"> • Comisión directa • Bono de Ventas Personales • Bonos Semanales (\$25 000 máximo semanal) • Comisiones Mensuales Residuales, \$15/ciclo (\$50 000 máximo mensual) • Los TravelDollars están sujetos al valor combinado máximo de \$25 000 en Bonos de Ciclo y TravelDollars • Bono DreamCar Mensual máximo de \$1500 • Bono DreamHouse Mensual máximo de \$3000