

LifeVantage®

GUIDE DU RÉGIME DE RÉMUNÉRATION POUR LES
CONSULTANTS INDÉPENDANTS DE LIFEVANTAGE
CANADA

En vigueur 1 novembre 2024

Evolve



Bienvenue

à life activated

IL EST TEMPS DE VIVRE AVEC UN OBJECTIF. IL EST TEMPS D'INSPIRER DE FAÇON REMARQUABLE. IL EST TEMPS DE VIVRE ACTIVÉ.

La vie. Elle est compliquée. Désordonnée. Belle. Elle passe vite et vous voulez la vivre pleinement. Mais les responsabilités quotidiennes, les peurs ou les restrictions peuvent vous freiner. Vous méritez de vous libérer. Vous méritez d'être à votre meilleur et de vivre une vie saine et heureuse selon vos conditions.

LifeVantage est là pour vous aider. Nos produits sont délibérément conçus pour activer la capacité de votre corps à créer une santé éclatante, en commençant par le niveau cellulaire. Et lorsque vous vous sentirez à votre meilleur, vous voudrez aider les autres à faire de

même. LifeVantage active le bien-être financier en offrant la possibilité de développer une entreprise qui peut changer la vie des gens pour le mieux.

C'est là qu'Evolve crée des possibilités. Evolve est un plan de rémunération qui vous permet de travailler à temps partiel ou à temps plein*. Que vous souhaitiez simplement partager des produits qui changent la vie ou que vous vouliez travailler et vous développer en tant que mentor et leader professionnel, être un consultant indépendant LifeVantage® vous mettra au défi et vous récompensera de manière positive.

LifeVantage s'attend à ce que le participant type gagne de 0 à 15 \$ en commissions et en primes, à l'exclusion des profits de la vente au détail.

Table des matières

BIENVENUE	2
TERMES CLÉS	4-5
LE PARCOURS DU CONSULTANT	6-7
PARTAGER	
Prix des produits	8
Profit sur les ventes aux clients	9
Prime de vente personnelle	11
Prime partage	12
PRIME FAST TRACK	
Prime partage Fast Track	14
Prime d'avancement du rang SC1	15
CONSTRUIRE ET DÉVELOPPER	
Commissions de niveau	16-17
DIRIGER	
Match de dirigeants	18-19
Pool de dirigeants	20
AVIS JURIDIQUE	21

Termes clés

ACTIVE

Vous êtes considéré comme un consultant Active lorsque votre compte est en règle et que vous avez satisfait à l'exigence de volume de 150 ventes au cours de ce mois, qui ne peut être réalisé que par le biais de commandes client.

COMMISSION PAR VOLUME (CV)

La commission par volume est la mesure sur laquelle la plupart des bonus et des commissions sont payés. Lorsque vous gagnez un pourcentage de volume, vous gagnez un pourcentage du CV d'un produit. La valeur numérique du CV est généralement obtenue lorsque le volume des ventes est multiplié par le taux PEG, sauf dans les cas où le CV a été actualisé pour une raison quelconque.

COMPRESSION

Processus par lequel le CV pour les commissions de niveau ignore les consultants inactifs et passe au consultant actif suivant.

CLIENTS - SOMME DU VOLUME DES VENTES (CSV)

Le Client - Somme de vente de volume provenant des commandes de vos clients.

LIGNE DESCENDANTE

Tous les consultants parrainés dans votre généalogie sont considérés comme faisant partie de votre downline.

ENROLEUR

Le consultant de LifeVantage qui inscrit un nouveau client ou consultant. Également connu sous le nom de parrain d'inscription.

ARBRE D'INSCRIPTION

La ligne de consultants consécutivement liés par l'inscription du consultant et non par le placement. L'arbre d'inscription ne comprend pas les parrains de placement.

PÉRIODE D'ACCÉLÉRATION

La période d'accélération comprend le mois de l'inscription et les trois mois calendaires suivants.

GÉNÉRATION

Les consultants de votre arbre d'inscription avec le rang rémunéré de Managing Consultant 1 ou supérieur sont vos générations. Un Managing Consultant 1 est le premier consultant de toute ligne descendante avec un rang rémunéré de Managing Consultant 1 ou supérieur. Une génération 2 est le consultant suivant dans cette branche avec un rang rémunéré de Managing Consultant 1 ou plus, et ainsi de suite.

EN RÈGLE

Être en règle signifie que vous êtes en conformité avec l'accord de consultant.

GROUPE - SOMME DU VOLUME DES VENTES (GSV)

Le Groupe - Somme des ventes de volume est le volume total des ventes réalisées par vous et par tous les clients et consultants de votre équipe.

BRANCHE

Une branche commence avec un consultant de niveau 1 et comprend tous les consultants qui lui sont subordonnés. Il existe autant de branches que de consultants de niveau 1.

NIVEAU

La place qu'occupe un consultant dans votre ligne descendante par rapport à vous. Tous les consultants directement en dessous de vous dans votre arbre de placement sont de niveau 1. Les consultants placés directement en dessous de vos consultants de niveau 1 sont votre niveau 2, et ainsi de suite.

MAXIMUM VOLUME RÈGLE (MVR)

Le Maximum Volume Règle d'une branche ou de votre propre volume de ventes personnel et volume de ventes de vos clients qui peut compter pour votre qualification mensuelle de classement.

RANG RÉMUNÉRÉ

Votre rang rémunéré est le rang auquel vous vous qualifiez chaque mois. Votre rang rémunéré détermine une grande partie de vos primes. Votre rang rémunéré peut être identique ou inférieur à votre classement Pin en fonction de vos qualifications mensuelles.

TAUX PEG

Le facteur de conversion des devises étrangères de LifeVantage. Pour établir le taux PEG, LifeVantage examine périodiquement les taux de change récents et les taux de change prévisionnels reçus de ses banques afin de fixer un facteur de conversion des devises étrangères qui normalise les paiements aux consultants.

PERSONNEL - SOMME DU VOLUME DE VENTE (PSV)

La somme du volume des ventes provenant de votre compte personnel.

PERSONNEL - SOMME DU VOLUME DES VENTES CULMINÉ (PSVC)

À des fins de qualification uniquement, vous pouvez compter jusqu'à 150 volumes de ventes personnelles dans vos qualifications mensuelles de classement. L'ensemble de vos besoins en volume de ventes peut être satisfait par les achats de vos clients.

COMMANDITAIRE DE PLACEMENT

Si vous placez un nouveau consultant directement en dessous de vous dans votre ligne descendante, vous êtes le commanditaire d'inscription et de placement. Toutefois, si vous placez un nouveau consultant en dessous d'un consultant ligne descendante dans l'arbre de placement, ce dernier devient le commanditaire de placement de votre nouvel inscrit.

ARBRE DE PLACEMENT

Si vous avez inscrit un nouveau consultant, vous pouvez le placer directement en dessous de vous dans la ligne descendante ou sous tout autre poste de consultant dans la ligne descendante. Ceci est considéré comme votre arbre de placement, également appelé votre ligne descendante ou équipe.

QUALIFIANT SOMME DU VOLUME DES VENTES (QSV)

La somme du volume des ventes comptant pour votre qualification mensuelle au rang. Vous pouvez comptabiliser jusqu'à 150 QSV dans le cadre de votre exigence mensuelle de volume de ventes.

PROGRESSION DU RANG

Lorsque vous remplissez les conditions requises pour être payé à un rang supérieur à votre rang Pin actuel, vous « avancerez » à ce rang supérieur, et votre rang Pin sera mis à jour pour refléter ce nouveau jalon.

SOMME DU VOLUME DES VENTES (SV)

Valeur numérique attribuée par LifeVantage à chaque produit à commission vendu et/ou acheté.

SOMME DU VOLUME DES VENTES REQUIS (SVR)

La somme du volume des ventes de vos clients et de votre volume de ventes personnelles pour répondre à votre exigence mensuelle de rang rémunéré.

LIGNE ASCENDANTE

Tous les consultants au-dessus de vous dans votre arbre d'inscription et/ou de placement.

Evolve.

Partager. Bâtir et Développer. Diriger.

Votre parcours en tant que conseiller indépendant de LifeVantage peut vous mener à un monde de possibilités.

Commencez par partager les produits LifeVantage que vous aimez avec vos clients pour les aider à activer le bien-être et à améliorer leur santé. Plus vous partagerez, plus vous vous développerez en trouvant d'autres personnes qui souhaitent vous rejoindre sur le chemin de la création de leur propre entreprise.

Au fur et à mesure que vous progresserez sur le chemin de consultant, votre attention se portera sur la création et la direction d'une entreprise. Au fur et à mesure que vous progresserez dans votre parcours de consultant, votre attention se portera sur la formation et l'encadrement des consultants de votre équipe qui sont prêts à passer à l'étape suivante de la réussite. À chaque étape, vous ferez évoluer vos revenus, votre personne et votre vie.

COMMENT ÇA MARCHE

Vous devez répondre à certaines exigences de volume pour rester actif et gagner des primes et des commissions.

Ces exigences changeront, ainsi que les primes et les commissions auxquelles vous pouvez vous qualifier, au fur et à mesure que vous avancerez dans votre parcours et gagnerez des avancements de rang..

Lorsque vous atteignez les qualifications pour un rang spécifique, vous obtenez votre «Rang Recognition » à ce niveau tant que vous restez Active. Toutefois, votre «Rang Paid-as » fluctuera en fonction de vos qualifications d'un mois à l'autre.

Evolve est conçu pour aider les consultants de LifeVantage à développer leur confiance, leur sens de la communauté et leur leadership. Chaque avancement de grade offre l'opportunité de se réjouir des possibilités de gains accrus.

Le parcours de consultant

PARTAGER Pour les consommateurs, nos produits sont trop beaux pour ne pas être partagés! Au début de votre activité, mettez l'accent sur le partage de nos produits de bien-être en les vendant aux clients. Ces ventes sont le moyen le plus rapide de développer votre entreprise et de réaliser rapidement des bénéfices.

BÂTIR ET SE DÉVELOPPER Au moment où vous atteignez Senior Consultant 1, vous devriez commencer à passer plus de temps à trouver de nouvelles personnes à ajouter à votre équipe de vente. Équilibrez vos efforts entre la vente et le parrainage, ce qui est essentiel à votre croissance continue. Plus votre équipe de vente est grande, plus vous passerez de temps à développer votre entreprise et à aider vos consultants à atteindre leurs propres objectifs.

DIRIGER Le leadership, bien plus que le rang accolé à votre nom Enseignez par l'exemple comment bâtir une entreprise LifeVantage prospère. Valorisez, encouragez et stimulez les membres de votre équipe, et ensemble, vous pourrez profiter des récompenses de votre succès commun!

	CONSULTANT	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
	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
PERSONNEL SOMME DU VOLUME DES VENTES CULMINÉ	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
SOMME DU VOLUME DES VENTES REQUIS		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
GRUPE SOMME DU VOLUME DES VENTES			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
MAXIMUM VOLUME RÈGLE				750	1,500	2,500	4,000	6,000	10,000	20,000	40,000	67,500	135,000	270,000	450,000

Prix des produits

CHAQUE PRODUIT LIFEVANTAGE A 4 PRIX.

01. VENTE AU DÉTAIL PONCTUELLE

Le prix annoncé par le client pour tous les produits, qu'ils soient achetés en ligne ou directement auprès de vous.

02. ABONNEMENT

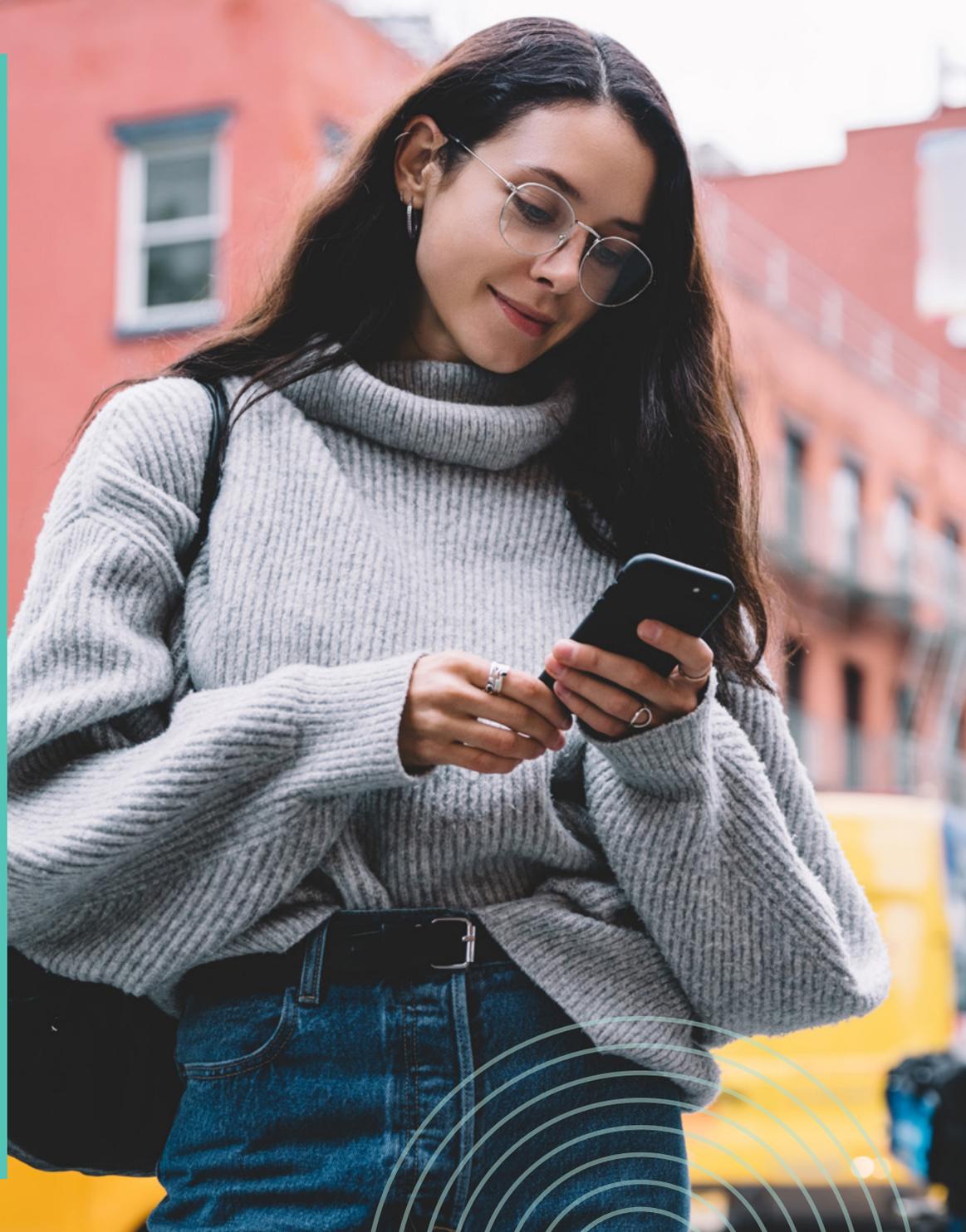
Le prix d'abonnement est une réduction par rapport au prix de détail unique. Les produits achetés par les clients sur abonnement peuvent bénéficier d'une réduction.

03. BASE DE CONSULTANTS

Le prix de base du consultant est inférieur au prix de détail unique et au prix d'abonnement client, quel que soit le type de commande, et est le prix immédiatement disponible pour tous les consultants lors de l'inscription.

04. CONSULTANT

Le prix du consultant est inférieur au prix de base du consultant, quel que soit le type de commande et représente le prix le plus bas disponible. Pour débloquer ce prix, vous devez atteindre 500 CSV une fois tous les 6 mois. Le Prix Consultant sera disponible pour vous le mois suivant immédiatement le mois au cours duquel vous vous êtes qualifié.



Partager.

Partager votre enthousiasme pour LifeVantage et vendre des produits aux clients est au centre du métier de consultant. En plus du profit sur les ventes aux clients, vous pouvez gagner sur le total des ventes mensuelles de produits grâce au bonus sur les ventes personnelles.

Bénéfice sur les ventes aux clients

Bénéfice sur les ventes aux clients vous permet de gagner des commissions sur chaque commande. Voici le principe de fonctionnement : Lorsque vos clients commandent des produits LifeVantage, vous gagnez la différence entre le prix payé par le client et le prix du consultant auquel vous avez droit. En tant que consultant, vous bénéficiez du prix de base du consultant jusqu'à ce que vous débloquent le prix du consultant en atteignant 500 CSV tous les 6 mois.

EN PRATIQUE

Dans ces exemples, deux clients commandent le même ensemble de produits. Le client de gauche achète les produits au prix de détail unique de 130 \$ CA. Si vous n'avez pas débloquent le prix du consultant, votre prix pour cette commande est le prix de base du consultant, soit 110,50 \$ CA. Ainsi, vous gagnez un profit de vente client de 19,50 \$ CA. Si vous avez débloquent le prix du consultant, votre prix pour cette commande alors de 104 \$ CA. Ainsi, vous gagnez un profit de vente client de 26 \$ CA. Le client de droite commande les mêmes produits dans le cadre d'une commande d'abonnement au prix d'abonnement de 117 \$ CA. Si vous n'avez pas débloquent le prix du consultant, votre prix pour cette commande est le prix de base du consultant, soit 110,50 \$ CA. Ainsi, vous gagnez un profit de vente client de 6,50 \$ CA. Si vous avez débloquent le prix du consultant, votre prix pour cette commande alors de 104 \$ CA. Ainsi, vous gagnez un profit de vente client de 13 \$ CA.

LE BÉNÉFICE DES VENTES DES CLIENTS EST CALCULÉ QUOTIDIENNEMENT*

*La prime peut être versée trois jours ouvrables après la date de calcul de la prime aux consultants qualifiés qui se trouvent sur un marché admissible et qui ont atteint le rang de reconnaissance de Senior Consultant 1 ou un rang supérieur. Les consultants qui ne sont pas qualifiés pour un versement quotidien recevront leur bonus chaque semaine.





**S'abonner.
Économisez.
Obtenir des récompenses.**

Les commandes d'abonnement sont assorties de récompenses pour tous! Pour en savoir plus sur le programme de fidélisation LifeVantage Rewards Circle, visitez le site [LifeVantage.com](https://www.lifevantage.com).

Les clients peuvent annuler leur abonnement pour se retirer du programme à tout moment.

Partager.

Prime de vente personnelle

La prime sur les ventes personnelles vous récompense sur vos ventes personnelles aux clients. Lorsque vos ventes personnelles aux clients atteignent 500 SV ou plus au cours d'un même mois, vous pouvez bénéficier d'une prime supplémentaire sur les ventes personnelles. La prime est versée sur un pourcentage de CV.

Lorsque vous atteignez 500 volumes de ventes clients en un seul mois, vous serez récompensé avec un titre spécial avant votre rang, en commençant par Onyx à 500 SV puis en passant à Emerald à 1000 SV, Sapphire à 2000 SV et Diamond à 4000 SV et plus.

EN PRATIQUE

Par exemple, si vos clients commandent 2200 SV de produits au cours du mois, vous êtes éligible au niveau prime de 15 %. Cette prime est payée sur le SV qui prend en compte les promotions ou les réductions que les clients ont pu échangées. À titre d'illustration uniquement, si le taux PEG théorique pour le Canada au moment du calcul de cette prime était de 1,30, le montant de la prime en devise locale serait calculé comme suit:

- SV est multiplié par le taux PEG pour obtenir le CV. Le CV est ensuite multiplié par le pourcentage de prime applicable.
- $2200 \text{ SV} \times 1,30 \text{ (taux PEG théorique au Canada)} \times 15 \% = 429 \$ \text{ CA.}$

VOUS

VENTE AU DÉTAIL SUB

2200 SV

vous obtenez

15 % du CV

429 \$ CA
PRIME SUR LES VENTES PERSONNELLES

Et le titre de

SAPPHIRE

Doit être actif pour être éligible

LA PRIME SUR LES VENTES PERSONNELLES EST CALCULÉE PAR MOIS

SV CLIENT	NIVEAU DE PRIME	TITRE DE RECONNAISSANCE
500 – 999.99	5%	ONYX
1,000 – 1,999.99	10%	EMERALD
2,000 – 3,999.99	15%	SAPPHIRE
4,000+	20%	DIAMOND

Prime de partage.

Le bonus de partage vous récompense pour avoir vendu des produits aux nouveaux membres de l'équipe et les avoir aidés à réaliser les premières ventes aux clients.

Gagnez 10 % sur le volume des ventes personnelles et le volume des ventes aux clients de votre nouveau consultant personnellement inscrit. Cette prime est versée sur les ventes réalisées au cours du mois d'inscription du nouveau consultant, jusqu'à un maximum de 100 USD par nouveau consultant inscrit.*

EN PRATIQUE

Par exemple, si vous vendez 250 SV de produits à votre nouveau consultant personnellement inscrit et que ce dernier vend 500 SV de produits à ses clients personnellement inscrits au cours du mois d'inscription de ce nouveau consultant, vous avez droit à la prime de partage de 10 % sur 750 SV. Ce bonus est payé sur le CV, qui prend en compte le taux PEG et les éventuelles promotions ou remises qui ont été échangées.

À titre d'illustration uniquement, si le taux PEG théorique pour le Canada au moment du calcul de ce bonus était de 1,30, le montant du bonus en monnaie locale serait calculé comme suit:

- SV est multiplié par le taux théorique CA PEG pour obtenir le CV.
La CV est ensuite multipliée par le pourcentage de prime applicable.
- $750 \text{ SV} \times 1,3 \text{ (taux CA PEG théorique)} \times 10 \% = 97,50 \$ \text{ CA}$



Vendez à

Consultant nouvellement inscrit



250 SV

Le consultant nouvellement inscrit

vend à

Clients enrôlés personnellement



500 SV

Au cours du mois d'inscription du consultant nouvellement inscrit

Vous gagnez

10 % du CV

97,50 \$ CA
PRIME DE PARTAGE

Doit être actif pour être admissible

LE BONUS DE PARTAGE EST CALCULÉ QUOTIDIENNEMENT*.

*La prime peut être versée trois jours ouvrables après la date de calcul de la prime aux consultants qualifiés qui se trouvent sur un marché admissible et qui ont atteint le rang de reconnaissance de Senior Consultant 1 ou un rang supérieur. Les consultants qui ne sont pas qualifiés pour un versement quotidien recevront leur prime chaque semaine.



Primes de mise sur le marché

Ces primes de mise sur le marché ont été conçues pour vous aider à développer vos affaires, et ce, dès vos premiers pas. Votre période de mise sur le marché commence le jour de votre enrôlement en tant que consultant et continue pendant les 3 mois suivant le mois de votre enrôlement.

PRIME DE PARTAGE DOUBLÉE

Nous vous récompensons pour les produits que vous vendez aux nouveaux consultants, ainsi que pour l'aide que vous leur apportez dans le cadre de leurs premières ventes aux clients générées pendant votre période de mise sur le marché. Pendant votre période de mise sur le marché, vous recevrez une prime de 10 % sur votre volume de ventes personnelles, ainsi que sur le volume de ventes aux clients générées par les consultants que vous avez personnellement enrôlés. Cette prime s'applique aux ventes générées par vos nouveaux consultants pendant le premier mois de leur enrôlement, pour un montant maximum de 100 \$ CA par consultant nouvellement enrôlé.[†]

EN PRATIQUE

Par exemple, si au cours de votre période d'accélération, vous vendez 250 SV de produits à votre nouveau consultant personnellement inscrit

et que ce dernier vend 500 SV de produits à ses clients personnellement inscrits au cours du mois d'inscription de ce nouveau consultant, vous avez droit au bonus de partage de l'accélération de 10 % sur 750 SV. Ce bonus est payé sur le CV, qui prend en compte le taux PEG et toutes les promotions ou remises qui ont pu être échangées. À titre d'illustration uniquement, si le taux PEG théorique pour le Canada au moment du calcul de ce bonus était de 1,30, le montant du bonus en monnaie locale serait calculé comme suit:

- SV est multiplié par le taux théorique CA PEG pour obtenir le CV. Le CV est ensuite multiplié par le pourcentage de bonus applicable.
- $750 \text{ SV} \times 1,3 \text{ (taux théorique CA PEG)} \times 10 \% = 97,50 \$ \text{ CA}$

[†]PLAFOND: La prime de partage et le doubleur de prime de partage sont chacun plafonnés de 100 \$ US par Consultant nouvellement enrôlé. À titre d'illustration uniquement, si le taux PEG théorique pour le Canada au moment du calcul de ces primes était de 1,30, le montant plafond de cette prime en monnaie locale serait calculé comme suit : Le montant du plafond en dollars américains est multiplié par le taux PEG théorique du Canada. $100 \$ \text{ US} \times 1,30 \text{ (taux PEG théorique de l'AC)} = 130 \$ \text{ CA}$ ».



Pendant la période de mise sur le marché

Vendre à

Consultant nouvellement inscrit



250 SV

Consultant nouvellement inscrit

Vend à

Clients enrôlés personnellement



500 SV

Au cours du mois d'inscription du consultant nouvellement inscrit

Vous gagnez

10 % du CV

97,50 \$ CA
PRIME DE PARTAGE DOUBLÉE

Doit être actif pour être admissible

LA PRIME DE PARTAGE DOUBLÉE EST MISE À JOUR CHAQUE JOUR*.

*Il peut être versé trois jours ouvrables après la date de calcul du bonus aux consultants qualifiés qui travaillent sur un marché éligible et qui ont atteint le rang de reconnaissance Senior Consultant 1 ou un rang supérieur. Les consultants qui ne sont pas qualifiés pour un versement quotidien recevront leur bonus chaque semaine.

Bonus d'avancement de grade SC1

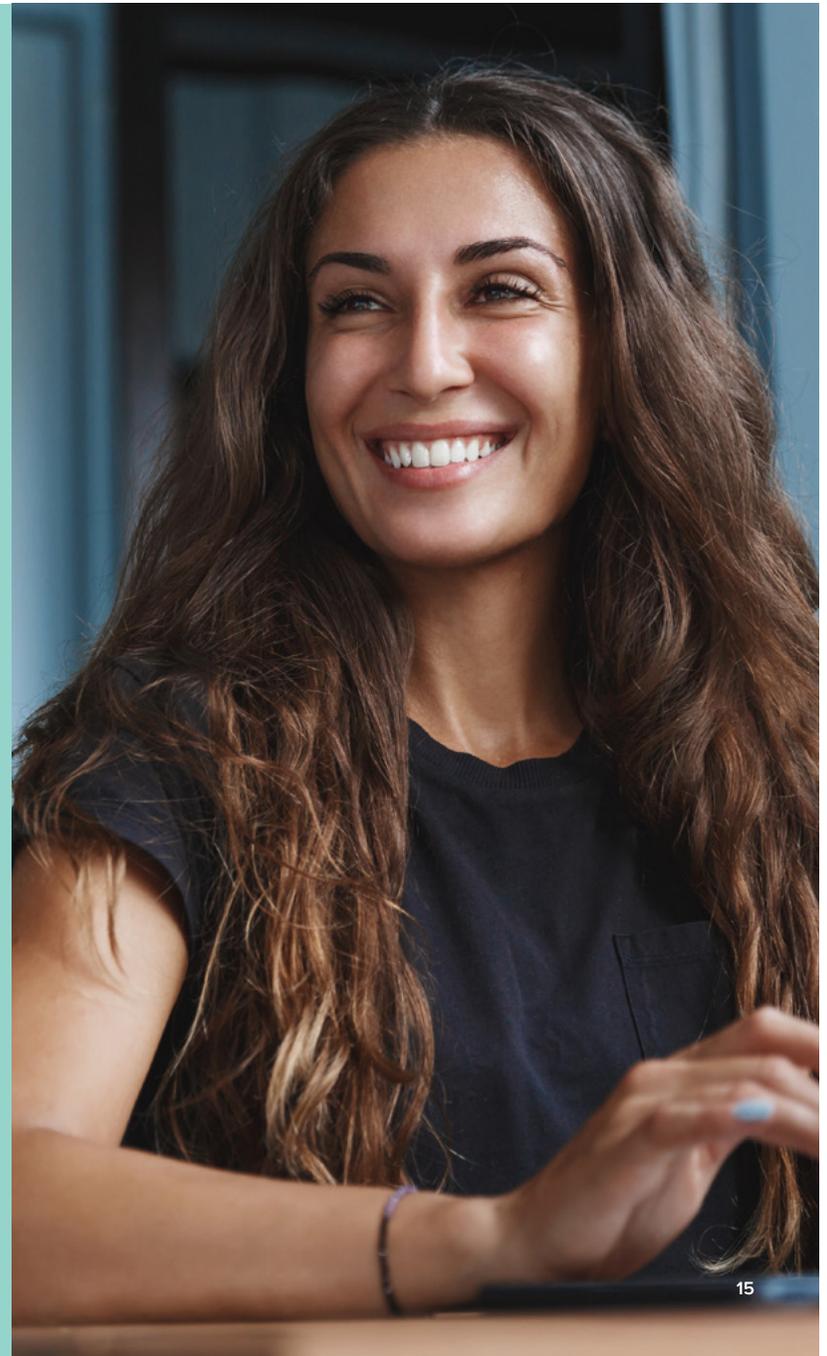
Lorsque vous atteignez le rang de Senior Consultant 1 pour la première fois au cours de votre période d'accélération, vous recevez une prime d'avancement de rang SC1 de 195 \$ CA. Calcul basé sur $150 \text{ \$US} \times 1,30$ (taux théorique du PEG CA) = 195 \$CA.



VOUS GAGNEZ 195 \$CA

Lorsque vous
accédez au grade de
SENIOR CONSULTANT 1
pendant votre période de
formation accélérée

LA PRIME D'AVANCEMENT DE GRADE
EST CALCULÉE **MENSUELLEMENT**



Bâtir et Développer.

Niveau des Commissions

Vous gagnez des commissions de niveau en construisant votre équipe et en enseignant à ceux que vous parrainez à créer leurs propres équipes. En tant que consultant actif, vous recevez un pourcentage de commissions sur le CV des ventes de votre équipe. Votre rang rémunéré détermine les pourcentages que vous gagnez et le nombre de niveaux sur lesquels vous êtes éligible pour recevoir une commission.

FONCTIONNEMENT DES NIVEAUX

Tous les consultants directement en dessous de vous dans votre arbre de placement sont votre niveau 1. Les consultants reçoivent le bénéfice des ventes des clients et la prime de vente personnelle sur les achats des clients inscrits personnellement. Les enrôleurs n'ont pas droit à une commission de niveau sur leurs clients personnels.

LES COMMISSIONS DE NIVEAU SONT CALCULÉES **MENSUELLEMENT**.

	CONSULTANT	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
	C	C1	C2	C3	SC1	SC2	SC3	MC1	MC2	MC3	EC1	EC2	EC3	EC4	PC1
PSVP	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
SVR		150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
GSV			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
RRVM				750	1,500	2,500	4,000	6,000	10,000	20,000	40,000	67,500	135,000	270,000	450,000
NIVEAU 1		5%	7%	9%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
NIVEAU 2				3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
NIVEAU 3						3%	5%	6%	7%	7%	7%	7%	7%	7%	7%
NIVEAU 4							3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEAU 5								3%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
NIVEAU 6									3%	4%	5%	5%	5%	5%	5%
NIVEAU 7									3%	4%	4%	4%	4%	4%	4%
NIVEAU 8										3%	3%	3%	3%	3%	3%
NIVEAU 9										3%	3%	3%	3%	3%	3%

Compression active

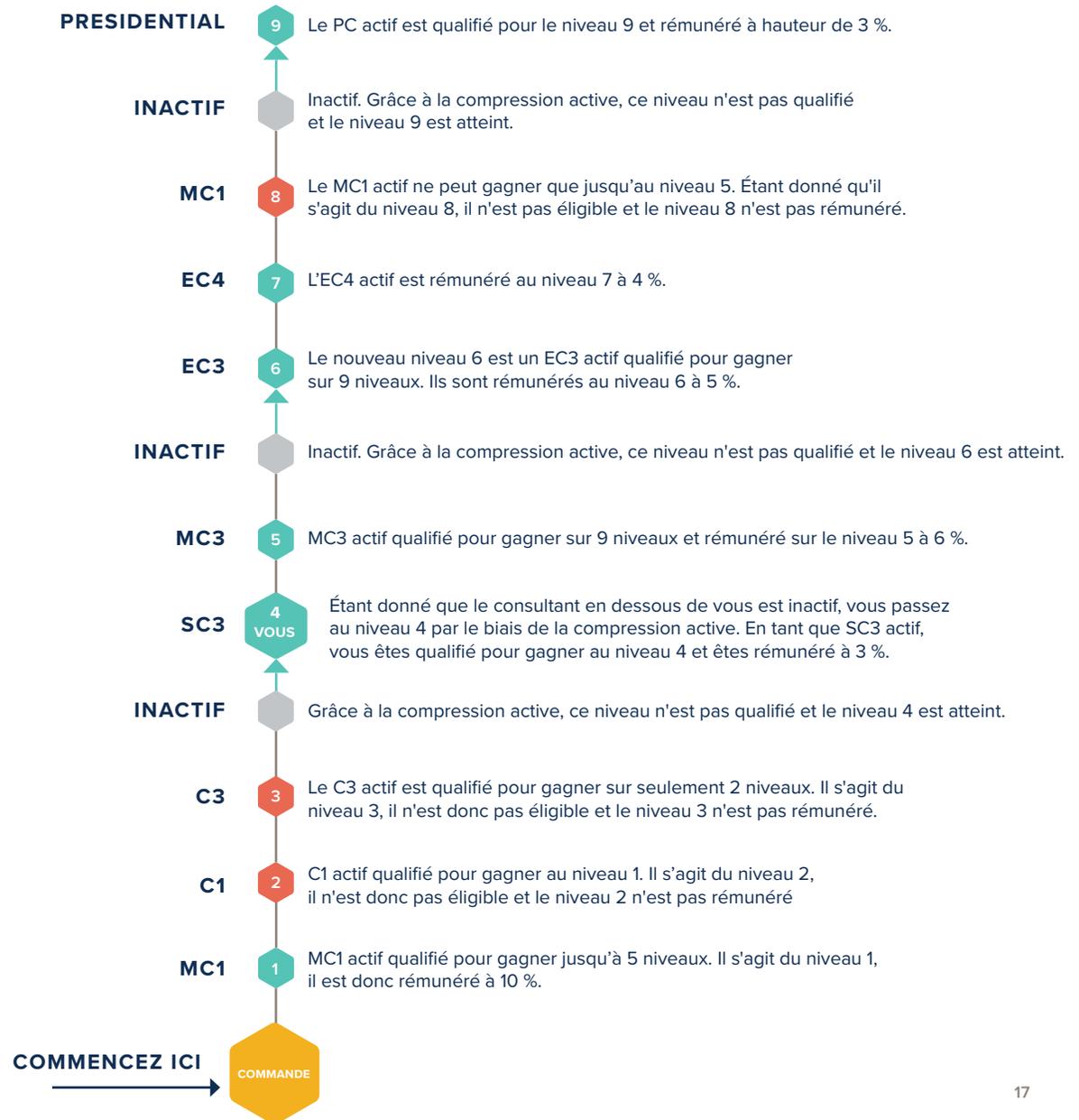
Processus par lequel le CV pour les commissions de niveau ignore les consultants inactifs et passe au consultant actif suivant.

EN PRATIQUE

Cet exemple montre comment le volume peut s'accumuler dans une branche d'une équipe. Vous êtes un Senior Consultant 3 au niveau 5 au-dessus du consultant qui a gagné le volume. En partant du bas du graphique, vous voyez comment le CV remonte et ce qui se passe en dessous et au-dessus de vous.

KEY

-  Qualified (Paid)
-  Not Qualified (Not Paid)
-  Inactive (Rolls Up)



Diriger.

Prime de dirigeants

Lorsque vous êtes rémunéré en tant que Managing Consultant 2 ou rang supérieur au cours du mois, vous pouvez bénéficier d'une prime de dirigeants sur les générations qualifiées. La prime de dirigeant est versée sur vos commissions qualifiées au niveau des générations.

COMMENT FONCTIONNENT LES GÉNÉRATIONS

Votre génération 1 est le premier consultant dans n'importe quelle branche de votre équipe avec un rang rémunéré de Managin Consultant 1 ou supérieur. Une génération 2 est le consultant suivant dans cette branche avec un rang rémunéré de Managing Consultant 1 ou plus, et ainsi de suite.

À titre d'illustration uniquement, si le taux PEG théorique pour le Canada au moment du calcul de cette prime était de 1,30, le montant de la prime en devise locale serait calculé comme suit :

- Le montant du plafond par prime en USD est multiplié par le taux théorique CA PEG.
- Par exemple, le plafond par prime pour un Managing Consultant 2 serait de 1 000 \$ US X 1,30 (taux théorique CA PEG) = 1 300 \$ CA.

LA PRIME DE DIRIGEANT EST CALCULÉE **MENSUELLEMENT**

LA PRIME DE DIRIGEANT MENSUELLE PEUT RAPPORTER JUSQU'À UN MAXIMUM DE 9 % DU CV GLOBAL MENSUEL.

Lorsque vous atteignez le niveau Dirigeant, vous avez montré que vous savez vraiment ce qu'il faut faire pour réussir et que vous avez les compétences nécessaires pour aider à encadrer et à motiver les autres. Continuez à cultiver vos futurs dirigeants et à les aider à se développer et vous pourrez obtenir des primes substantielles pour avoir constitué une équipe aussi solide.

GÉNÉRATION 1

GÉNÉRATION 2

GÉNÉRATION 3

GÉNÉRATION 4

GÉNÉRATION 5

GÉNÉRATION 6

GÉNÉRATION 7

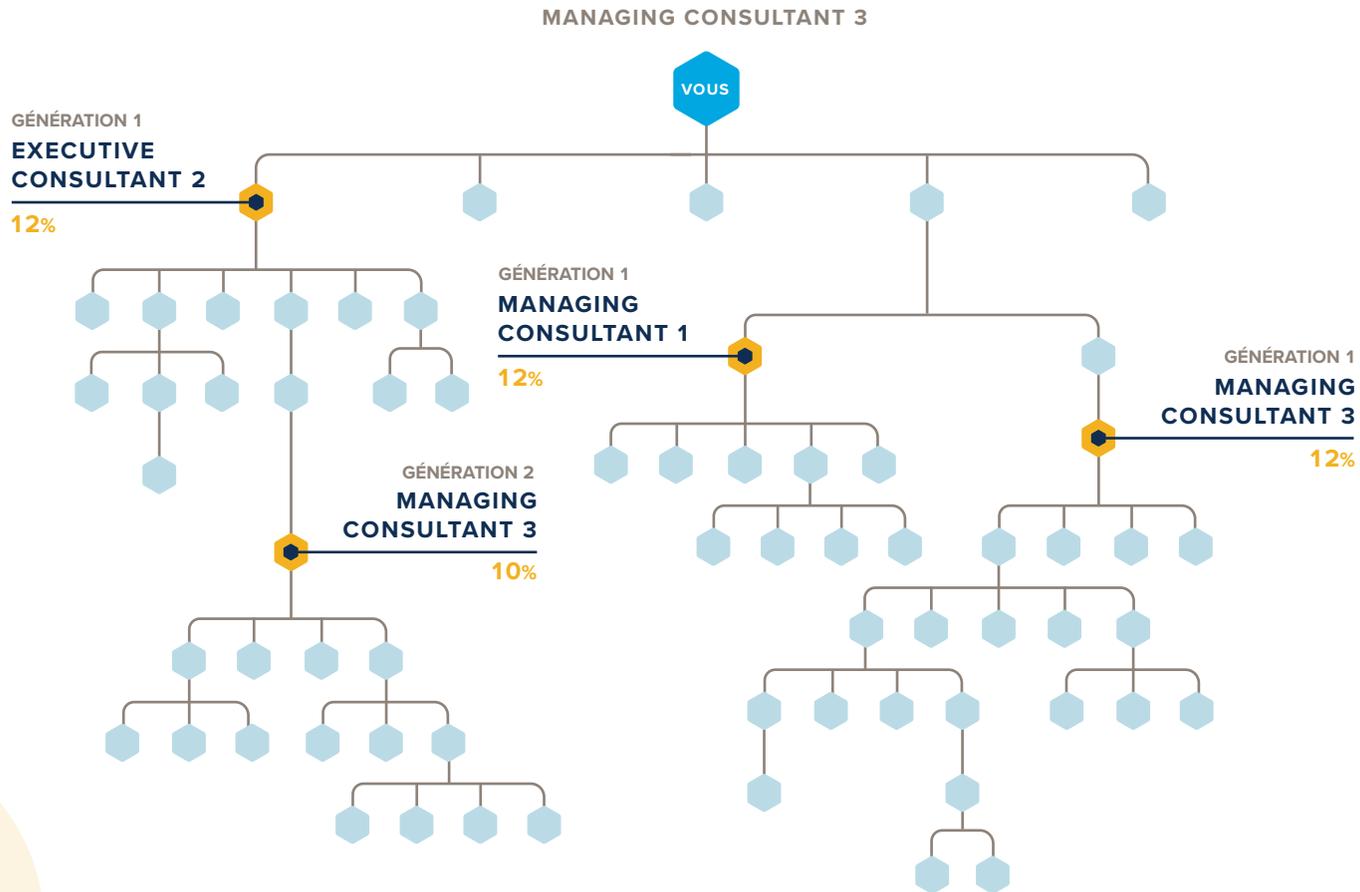
**PLAFOND
PAR PRIME**

	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
GÉNÉRATION 1	7%	12%	15%	20%	20%	20%	20%
GÉNÉRATION 2		10%	12%	15%	20%	20%	20%
GÉNÉRATION 3			10%	12%	15%	20%	20%
GÉNÉRATION 4				10%	12%	15%	20%
GÉNÉRATION 5					10%	12%	15%
GÉNÉRATION 6						10%	12%
GÉNÉRATION 7							12%
PLAFOND PAR PRIME	\$1,000	\$2,500	\$5,000	\$7,500	\$10,000	\$15,000	\$15,000

EN PRATIQUE

Dans cet exemple, en tant que Managing Consultant 3, vous bénéficiez d'une prime de dirigeant de 12 % sur vos consultants de génération 1 et une prime de 10 % sur vos consultants de génération 2.

Les générations qualifiées sont basées sur les rangs rémunérés. Vous pouvez avoir plusieurs consultants de la génération 1 au sein d'une branche. La prime de dirigeant est versée outre les autres primes et commissions que vous pourriez déjà percevoir.



Diriger.

Capital des dirigeants

Lorsque vous êtes rémunéré en tant que Executive Consultant 1 ou plus, vous gagnez des parts de notre capital des dirigeants mensuel. Ce capital est constitué de 4 % du CV mensuel global. Vous recevez des actions en fonction de votre rang rémunéré.

Le montant total du capital est divisé à parts égales par le nombre total d'actions mensuelles gagnées par les consultants.

	ACTIONS
EXECUTIVE CONSULTANT 1	1
EXECUTIVE CONSULTANT 2	3
EXECUTIVE CONSULTANT 3	5
EXECUTIVE CONSULTANT 4	10
PRESIDENTIAL CONSULTANT	20

LE CAPITAL DES DIRIGEANTS EST CALCULÉ **MENSUELLEMENT**



Remarques

1. LifeVantage Canada Ltd. est une entreprise de vente directe et de marketing de réseau dotée d'un régime de rémunération en marketing à paliers multiples qui offre aux particuliers la souplesse et la possibilité de gagner un revenu supplémentaire en vendant des produits aux clients.
2. L'objectif du régime de rémunération LifeVantage est de verser des primes et des commissions aux consultants LifeVantage en fonction de leurs ventes de produits et des ventes de produits des consultants LifeVantage dans leur équipe de commercialisation personnelle auprès des clients finaux.
3. Chaque commission et/ou exigence de qualification de rémunération dans le cadre du présent régime de rémunération LifeVantage peut être atteinte par la vente de produits aux clients grâce aux efforts personnels d'un consultant et aux efforts des consultants au sein de leur ligne descendante.
4. Les produits LifeVantage ne sont pas vendus dans les magasins de détail et seuls les consultants agréés en règle sont autorisés à vendre des produits LifeVantage directement à partir de leur propre réserve ou indirectement par l'intermédiaire du panier d'achat en ligne de l'entreprise à www.lifevantage.com.
5. Le contrat de consultant se compose du régime de rémunération de LifeVantage, de la demande et du contrat de consultant de LifeVantage, des politiques et procédures de LifeVantage, du contrat de bureau virtuel de LifeVantage (contrat de services de soutien), ainsi que de la politique de confidentialité de LifeVantage et du contrat d'utilisation du site Internet. Le contrat de consultant régit la relation contractuelle et les obligations de chaque consultant de LifeVantage envers LifeVantage.
6. Un consultant de LifeVantage ne peut pas acheter personnellement pour lui-même ni encourager des clients ou d'autres consultants à acheter plus de stocks que ce qu'ils peuvent consommer personnellement et/ou vendre à leurs clients personnels chaque mois. En outre, chaque consultant de LifeVantage accepte personnellement de ne pas passer de nouvelle commande au cours d'un mois donné à moins que 70 % de toutes les commandes des mois précédents n'aient été vendues ou consommées dans le cadre d'une utilisation personnelle/familiale.
7. Un consultant de LifeVantage est tenu de divulguer les informations sur les revenus typiques (Typical Earning Disclosure - TED) lorsqu'il fait état de ses revenus ou de son mode de vie, que l'on peut trouver sur le lien suivant : [<https://www.lifevantage.com/ca-en/>].
8. Pour ce qui est de la prime de dirigeants, si, après application des plafonds individuels par prime, le paiement mensuel de la prime de dirigeants dépasse 9 % du VC global mensuel, tous les gains mensuels de la prime de dirigeants seront ajustés à la baisse d'un pourcentage égal afin de garantir que la prime mensuelle de dirigeants ne dépasse pas 9 % du VC global mensuel.

© 2024 LifeVantage Corporation. All rights reserved. 240923.02



body vitality wellness
soul
mind purpose
Fun business Fun
activate wellness
energy health
Fun passion soul
ess energy vitality business