

Todos bonos y comisiones se pagan por la venta de productos.

# NIVELES DE LIDERAZGO Y CALIFICACIONES

Nivel	SA	GA	D	SD	GD
PPV	150	150	150	150	150
DPV	350	750	1,500	2,500	4,000
Máximo DPV por organización (60 %)	210	450	900	1,500	2,400
Mínimo Número de Organizaciones Activas	2	2	2	2	2

continúa

Nivel	ED	SED	GED	PD	BPD	SPD	GPD	PPD	1*PPD	2*PPD	3*PPD	4*PPD	CP
PPV	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
DPV	6,000	10,000	20,000	40,000	80,000	160,000	240,000	320,000	640,000	1,250,000	2,500,000	5,000,000	10,000,000
*Max DPV por organización	3,600	6,500	13,000	26,000	52,000	104,000	156,000	208,000	416,000	812,500	1,625,000	3,250,000	6,500,000
Mínimo Número de Organizaciones Activas	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	5
**Puntos en Organización Líder			0.5	1	1.5	2	2.5	3	3	3	3	3	3
Estructura Mínima Requerida					1 pt	2 GED o superiores con 2 puntos	3 GED o superiores con 3 puntos	4 GED o superiores con 4 puntos	4 PD o superiores con 6 puntos	4 PD o superiores con 8 puntos	4 PD o superiores con 10 puntos	4 PD o superiores con 12 puntos	5 PD o superiores con 15 puntos

## NIVELES

- SA—Asociado Plata
- GA—Asociado Oro
- D—Director
- SD—Director Plata
- GD—Director Oro
- ED—Ejecutivo Director
- SED—Directores Ejecutivos Plata
- GED—Directores Ejecutivos Oro
- PD—Líder Presidencial
- BPD—Líder Presidencial Bronce
- SPD—Director Presidencial Plata
- GPD—Líder Presidencial Oro
- PPD—Director Presidencial Platino
- 1\*PPD—Líder Presidencial Platino 1 Estrella
- 2\*PPD—Líder Presidencial Platino 2 Estrellas
- 3\*PPD—Líder Presidencial Platino 3 Estrellas
- 4\*PPD—Líder Presidencial Platino 4 Estrellas
- CP—Embajador Corona Platino (CP)

## Glosario de términos

**Organización activa:** Cualquier organización en la que el Asociado ha mantenido por lo menos un PPV de 100 en un periodo de calificación.

**Cientes Preferenciales Activos:** Cualquier Cliente Preferencial con órdenes con un PV de 50 o más dentro de un mes de calificación, se considera un Cliente Preferencial Activo para el Afiliador.

**PV:** Puntos asignados a cada producto.

**PPV:** Tu volumen personal y el de las compras de tus clientes.

**DPV:** Tu PPV + todo el volumen de tu línea descendente

**Afiliador:** El Asociado que activamente trabaja con el cliente para presentarle los productos Mannatech. El Afiliador y el Auspiciador pueden ser la misma persona, o el Afiliador puede colocar al nuevo Asociado bajo un Auspiciador diferente en su organización.

\* Máx. por organización [SA-ED] 60 %: No más de 60 % del volumen total requerido puede venir una sola organización.

\* Máx. por organización [SED-CP] 65 %: No más de 65 % del volumen total requerido puede venir una sola organización.

\*\*Los puntos que se ganan por el nivel más alto de liderazgo en una organización que los líderes en línea ascendente pueden usar para su requisito mínimo de estructura para alcanzar el nivel BDP y superior.

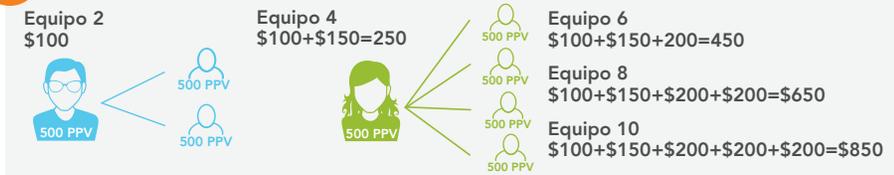
# 6 MANERAS PARA GANAR

- Bonos de Clientes Preferenciales:** Bono Power Seller (1a) y Bono de Desarrollo de Negocios (1b).
- Bono de Primera Compra:** paga una comisión de 20 % sobre el precio pagado por la primera Orden de productos.
- Bono de Mentor:** Este se paga mensualmente cuando ayudas a tus Asociados afiliados a alcanzar y mantener niveles de liderazgo. **Asociado Oro** = \$30; **Director** = \$40; **Director Plata** = \$50; **Director Oro** = \$75; **Director Ejecutivo (y superior)** = \$100.
- Bono Uni-Level/Infinity:** El Bono Uni-level paga un porcentaje de tu CV en cada nivel de liderazgo, 7 niveles. El Bono Infinity empieza pagando un porcentaje en los niveles que rebasan la profundidad del 7.
- Bono Check Match<sup>‡</sup>:** Paga a los Directores Ejecutivos Plata y superiores un porcentaje del ingreso Uni-Level/Infinity de sus líderes.
- Bono de Ventas Globales<sup>‡</sup>:** Gana participación que representa el 1.5 % de las ventas globales de productos Mannatech.

**1a Bono Power Seller:** Paga un porcentaje sobre tu PPV

Bono Power Seller**	Requisitos de PPV	Porcentaje de pago	Requisitos de Número de Clientes Preferenciales Activos*
Power 10	200 o más	10%	2
Power 15	500 o más	15%	2
Power 20	1000 o más	20%	2

**1b Bono de Desarrollo de Negocios:** Motiva y recompensa a los Asociados por construir Unidades de Negocio con un PPV de 500.



**4**

	SA	GA	D	SD	GD	ED	SED	GED	PD	BPD	SPD	GPD	PPD	1*PPD y superior
Nivel 1	3%	4%	5%	6%	7%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Nivel 2		2%	3%	4%	6%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Nivel 3			2%	4%	6%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%
Nivel 4				3%	4%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Nivel 5						5%	5%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Nivel 6							4%	4%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Nivel 7									4%	4%	4%	4%	4%	4%
‡ Bono Infinity de Volumen Lateral (con techo)									0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
									NO CAP					

‡ Presidential Bonuses—Presidential Ambassador Program

**5**

	SED 10K	GED 20K	PD 40K	BPD 80K	SPD 160K	GPD 240K	PPD 320K	1*PPD 640K	2*PPD 1.25M	3*PPD 2.5M	4*PPD 5M	CP 10M
Techo por líder de línea descendente	\$250	\$500	\$750	\$1,000	\$1,500	\$2,000	\$2,500	\$3,000	\$3,500	\$4,000	\$5,000	\$10,000
Gen 1	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Gen 2		20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Gen 3			10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Gen 4				10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Gen 5					2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%
Gen 6						2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%

**6**

Rango de liderazgo	Participaciones
PD Bronce	0.5
PD Plata	1
PD Oro	1.5
PD Platino	2
1* Platino	2.5
2* Platino	3
3* Platino	3.5
4* Platino	4
Embajador Corona Platino	5

Nota: Para información detallada, consulta el Plan de Compensación.