



**EI PLAN DE
COMPENSACIÓN
de inLife
(1 de marzo de 2011)
España**



inLife, LLC, con sede en 2569 McCabe Way, Irvine, California 92614 USA es la promotora de este régimen de comercio en España. Los productos y servicios vendidos según lo dispuesto en este régimen son el cigarrillo electrónico y sus productos relacionados, inForce Immune Builder, inHance y Journey Coffee & Tea.

Aviso importante con respecto al precio de los productos de inLife v a los métodos de compensación:

El plan de compensación de inLife está basado en pagos en dólares estadounidenses. Debido a que inLife, LLC es una compañía con sede en EE.UU., todas las comisiones y primas se calcularán en dólares estadounidenses. Aquellos Distribuidores Independientes españoles o de cualquier otro país comunitario que reúnan los requisitos para recibir pagos de comisiones y/o primas percibirán dichos pagos en euros; no obstante, dichos pagos estarán sujetos al tipo de cambio del emisor de la tarjeta en el momento del pago.

Todas las compras estarán basadas en cantidades en dólares estadounidenses. Estos precios pueden ser modificados periódicamente cuando sea necesario.

Copyright (c) 2011 inLife, LLC



SEIS FORMAS DE OBTENER INGRESOS CON inLife

VENTAS AL POR MENOR
GENERACIÓN DE IMPULSO
PRIMAS BINARIAS
PRIMAS BINARIAS PARALELAS
VENTAS UNINIVEL
PRIMAS PAC

EN inLife, CONSIDERAMOS A NUESTROS DISTRIBUIDORES INDEPENDIENTES COMO UNO DE NUESTROS ACTIVOS MÁS IMPORTANTES. POR LO TANTO, CREEMOS QUE DEBEN SER RECOMPENSADOS CON UN GENEROSO PLAN DE COMPENSACIÓN.

En inLife hacemos dos cosas, encontramos clientes y encontramos "caza clientes" (también conocidos como Distribuidores Independientes). Cuando estas dos cosas ocurren, todo lo demás está listo para sacar el máximo provecho al plan de compensación. Todo lo que hacemos en inLife está destinado a proporcionar a nuestros clientes productos interesantes que tienen sentido en el nivel del consumidor, y a ayudar a nuestros Distribuidores Independientes a conseguir sus objetivos de recompensas financieras y libertad personal.

Tenga siempre en cuenta que esto es un negocio de "personas ayudando a otras personas". Hemos diseñado nuestro plan de compensación para animar a nuestros Distribuidores Independientes (DI) a ayudar a las personas de su organización en su camino hacia el éxito. Cuando eso ocurre, estarán listos para recibir una recompensa financiera.

El primer paso es realmente sencillo: póngase en marcha, encuentre clientes minoristas y ayude a otras personas a convertirse en distribuidores independientes de inLife. Hay seis formas de obtener ingresos en inLife al vender nuestros productos. Al estudiar estas diferentes formas, es importante tener en cuenta que las ventas uninivel son la forma más segura de maximizar el potencial de su comisión y además, son un elemento importante a la hora de sacar el máximo provecho al plan de compensación total. Además, hay ciertos requisitos que usted debe cumplir para obtener ingresos con cuatro de los seis métodos detallados a continuación. Resumiremos estos requisitos de cualificación más adelante en este documento. **Importante: las comisiones y las primas están basadas únicamente en la venta del producto. No se obtendrá compensación por la venta de material de marketing ni por conseguir que otras personas se unan a este régimen de comercio.**

1. VENTAS AL POR MENOR - Sin requisito de cualificación. (Comisiones pagadas semanalmente)

Las ventas al por menor le permiten obtener ingresos cuando se vende un producto a un cliente minorista por el precio de venta al público. Esto puede ocurrir de dos formas:

- A. Por ejemplo: Un cliente minorista puede comprar online un paquete del Aparato Alternativo al Tabaco (AAT) a través del sitio web replicado que usted posee. La empresa recogerá los fondos del cliente minorista a través del sitio web, enviará el producto a dicho cliente y le pagará a usted la diferencia entre el precio de venta al público y el precio de venta al por mayor. (Se le enviará a usted un cheque la semana siguiente después de que se haya completado la venta).
- B. Un cliente minorista puede comprar un paquete del AAT directamente a través de usted. Usted se lo puede vender al precio de venta al público y de esta forma obtener la diferencia entre el precio de venta al por mayor y el precio al que usted lo vende.*

EJEMPLO DE VENTA AL POR MENOR:

Precio de venta al público del paquete estándar Regal II	79,95\$
Precio de venta al por mayor del paquete estándar Regal II	49,95\$
Beneficio bruto del precio de venta al público	30,00\$

*** Aquellos Distribuidores Independientes que compren productos a nivel mayorista para revenderlos directamente a clientes particulares sin utilizar su sitio web replicado, deberán declarar estos ingresos a todas las autoridades tributarias pertinentes, ya sean estatales, regionales o locales.**



GENERACIÓN DE IMPULSO - Sin requisito de cualificación (Comisiones pagadas semanalmente)

La generación de impulso le permite **obtener primas directas** cada vez que alguien al que usted inscribió como DI **realiza una compra de un producto binario**. Ejemplos de productos binarios son el paquete del cigarrillo electrónico “E-Cig”, el paquete de muestra de inLife, el paquete de muestra de café y té, la carpeta de presentación de inForce, el paquete triple de inForce, el paquete inicial de inHance y el paquete inicial de inFocus. Los productos binarios se venden individualmente o en múltiples paquetes de negocio. Las cantidades de generación de impulso están valoradas en un 20% de su Valor Puntual (VP). Por ejemplo, el valor puntual binario del Regal II Supreme es 100 VP. Por lo tanto, la cantidad de generación de impulso será 20,00\$. El valor puntual del paquete de negocio Regal II Supreme es 400 puntos. Por lo tanto, la cantidad de generación de impulso será 80,00\$. Los productos binarios están indicados en el carrito de la compra junto con sus valores puntuales. Los productos uninivel, como los cartuchos del cigarrillo electrónico “E-Cig”, los paquetes de café o té, y las botellas individuales de inForce no son productos binarios. Las ventas uninivel no se tienen en cuenta en las primas de generación de impulso.

Nota: cuando un DI compra un paquete de negocio, el costo por unidad se reduce ya que inLife ofrece un número determinado de unidades gratuitas que aumenta con una mayor compra de paquetes de negocio. Las primas de generación de impulso se pagan la semana siguiente después de que se haya completado la transacción.

Deberá tener en cuenta que la venta de productos comprados por aquellas personas en su línea descendente que no fueron inscritos por usted como DI, no se tienen en cuenta en las primas de generación de impulso. **Además, deberá tener en cuenta lo siguiente:**

- A. Es ilegal que un promotor o un participante del régimen de comercio persuada a alguien para hacer un pago prometiendo beneficios por el mero hecho de conseguir que otras personas se unan al régimen.**
- B. No se deje confundir por las aseveraciones de que es fácil lograr altos ingresos.**

COMO DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE, DEBERÁ CONCENTRARSE PRINCIPALMENTE EN CONSEGUIR VENTAS AL POR MENOR, ASÍ COMO EN CONSTRUIR UN EQUIPO DE VENTAS INDEPENDIENTE.

2. PRIMAS BINARIAS - Con requisito de cualificación (Comisiones pagadas semanalmente)

Las personas acaudaladas entienden el poder de la duplicación. Se dice que una vez John D. Rockefeller comentó, "Preferiría tener un 1% del esfuerzo de 100 personas que un 100% de mi esfuerzo.". Las primas binarias están diseñadas para permitirle obtener ingresos de las ventas de los productos binarios realizadas por usted o por un miembro de su organización que está bajo usted. Cuando alguien se une a su organización de inLife bajo usted como Distribuidor Independiente, él o ella será colocado/a bien en su ala derecha o izquierda (dependiendo de la configuración informática que usted desee). En una binaria, usted sólo puede tener dos alas moviéndose hacia abajo al mismo tiempo. Debido a que en una binaria sólo hay dos alas, es evidente que usted sólo puede tener un ala derecha y un ala izquierda.

POBLAR SU ÁRBOL BINARIO

Además de encontrar clientes minoristas y de venderles productos, sus primeros esfuerzos también deben incluir la inscripción de al menos dos personas como Distribuidores Independientes en su organización de inLife. En este ejemplo, la primera persona a la que usted ha inscrito está en su ala izquierda (Sra. A) y la segunda persona a la que usted ha inscrito está en su ala derecha (Sr. B). En este ejemplo, todas las personas a las que usted ha inscrito están coloreadas en morado. Aquellos que han sido inscritos por personas en su línea ascendente (las personas por encima de usted) están coloreados en verde*. Aquellos que han sido inscritos por personas a las que usted ha inscrito están coloreados en rojo.

USTED

Sra. A Sr. B

¡No se conforme con dos! Inscriba a tantos DI como le sea posible para así maximizar su potencial de ingresos

*** Debido a que inLife utiliza un sistema binario, es posible que alguien en su línea ascendente inscriba a una persona en su línea descendente. Esto no está garantizado pero sucede en algunos casos.**



PERCIBIR PAGOS POR PRIMAS BINARIAS

Una vez obtenida la cualificación, siempre que se realice una compra de un producto binario o de un paquete de negocio en cualquiera de sus alas, a través de su sitio web replicado o a través del sitio web replicado de una persona de su árbol binario, usted obtendrá puntos binarios. **Las ventas que su línea descendente consigue para un producto binario tanto para clientes minoristas como para Distribuidores Independientes le hacen obtener puntos binarios.** La clave para acumular puntos consiste en asegurarse de que la transacción se realiza en Internet a través del sitio web replicado. Estos puntos binarios le hacen obtener pagos en dólares por primas binarias. Usted no tiene que realizar la venta personalmente ya que las ventas realizadas por otras personas que se encuentran bajo usted bien en el ala derecha, o bien en el ala izquierda le hacen conseguir puntos binarios en forma de Volumen de Grupo (VG). Las ventas que usted realiza a sí mismo o las ventas que se realizan online o cara a cara a sus clientes minoristas personales no se acumulan para su volumen de puntos personal, (VP). Los puntos de primas binarias pueden ser acumulados sin límite alguno. Hay un límite de pago de 100.000,00\$ semanales que usted puede recibir en primas binarias.

VALORES PUNTUALES BINARIOS

Los valores puntuales para el binario se acumulan sólo por la venta de productos binarios. Los valores puntuales para el binario **no** se acumulan cuando se realiza la venta de productos uninivel (como por ejemplo, cartuchos para el cigarrillo electrónico "E-Cig", botellas individuales de inForce o bolsitas individuales de café y té). Las comisiones por las ventas uninivel se perciben de una forma completamente diferente y son la quinta forma en la que usted puede percibir pagos con inLife. Los detalles sobre esto se detallan más adelante.

El valor puntual de los productos binarios está indicado en el carrito de la compra junto con sus valores puntuales. Si un producto es un producto binario, lo dirá en su descripción de la página del carrito de la compra. Los artículos que no aparecen indicados como productos binarios son productos uninivel, (como un cartucho del cigarrillo electrónico "E-Cig" o una botella individual de inForce).

Usted
Inscrito por usted
Inscrito por otro distribuidor
(VP) Valor Puntual
(VG) Volumen de Grupo

VG total es 270 puntos
Ala fuerte
VG total es 200 puntos
Ala débil

En este ejemplo, usted puede ver como el volumen de grupo (VG) se acumula a ambos lados, en el ala derecha y en el ala izquierda. Puede ver que el Volumen de Puntos (VP) se acumula cuando se realiza la venta de productos binarios tanto en el ala derecha como en el ala izquierda. Estas ventas pueden haber sido realizadas por usted o por aquellos que se encuentran bajo usted en su árbol binario.

Importante: un DI no comenzará a acumular puntos en su binario hasta que esté cualificado. Vea los requisitos de cualificación en la página 6

El Volumen Personal (VP) sólo es relevante para comprobar si una persona en particular a la que usted ha inscrito ha realizado una compra de un producto binario. El Volumen Personal, al pertenecerle a usted específicamente, no tiene ningún valor en lo referente a la obtención de ingresos en el programa de primas binarias. Tiene valor para la persona que lo inscribió a usted, ya que él o ella deberá saber si usted ha realizado o no una compra opcional de un producto binario que haría que dicha persona cumpliera con los requisitos de cualificación.

El Volumen de Grupo (VG) le pertenece a usted para percibir pagos en el binario. Usted puede ver el Volumen de Grupo haciendo clic en la casilla de un DI determinado de su vista binaria. Usted verá el Volumen Izquierdo y el Volumen Derecho como cantidades individuales. Esto representa el Volumen de Grupo en las alas izquierda y derecha. Debido a que nosotros pagamos a nuestros DI en el árbol binario hacia abajo sin límite alguno, el Volumen de Grupo de las alas izquierda y derecha se acumula como resultado de las compras de un producto binario realizadas por aquellos que se encuentran bajo usted. Cuando esto sucede, usted acumula puntos de Volumen de Grupo en el ala derecha y en el ala izquierda. **Nota: el volumen de grupo se puede perder si un DI no consigue la cualificación una vez pasado el período de gracia.**

La vista binaria se puede ver iniciando sesión en los servicios internos administrativos de su sitio web replicado y haciendo clic en "Ver mi equipo".



CANJEAR PUNTOS POR DÓLARES

Los puntos se acumulan en el programa binario sólo **DESPUÉS** de que un DI obtenga la cualificación (véase la página 6 para obtener más información). Es posible canjear puntos por dólares en el programa binario una vez que se hayan acumulado 900 puntos. Los 900 puntos deben haber sido obtenidos como una combinación de la recopilación de resultados de sus alas izquierda y derecha. inLife utiliza un modelo binario de 2/3 - 1/3. Esto significa que un mínimo de 300 puntos en el ala débil junto con un mínimo de 600 puntos en el ala fuerte hará que usted consiga un pago por primas binarias. La empresa le pagará una prima de 50,00\$ cuando esto ocurra. No es necesario completar ningún paso y de la misma forma, no es necesario comenzar ciclos una y otra vez. Se trata simplemente de una prima periódica que se puede pagar hasta un máximo de 2000 veces a la semana.

Los puntos binarios se acumulan cuando se realiza una venta de un producto binario en su línea descendente. Usted no tiene que hacer necesariamente dicha venta.

Ala izquierda
USTED
Ala derecha
600 puntos
300 puntos = 50,00\$

Con el fin de ofrecer un ejemplo, mostraremos el paquete Regal II Supreme con un valor puntual de 100.

Los puntos acumulados en cada ala permanecerán inalterados hasta que sean reclamados al canjear un mínimo de 300 puntos en el ala débil y un mínimo de 600 puntos en el ala fuerte. No se pierden puntos a menos que un DI no consiga la cualificación una vez pasado el período de gracia. Es decir, nuestro plan de compensación actual, normalmente no le permite perder ningún punto no utilizado en su ala fuerte o débil. Los puntos sólo desaparecen cuando se utilizan en el proceso de pago del Distribuidor Independiente o cuando un DI no consigue la cualificación.

inLife paga primas binarias semanalmente de acuerdo con los resultados de la semana anterior. El período de un ciclo tiene una duración de una semana y termina a las 23:59 de la noche del domingo, hora estándar del pacífico en EE.UU.

3. PRIMAS BINARIAS PARALELAS

Con requisito de cualificación (Comisiones pagadas semanalmente)

Las primas binarias paralelas son simplemente otra de las formas en las que recompensamos a nuestros Distribuidores Independientes. Esta prima le permite ganar un 20% de primas prevaletientes sobre la cantidad que las personas a las que usted ha inscrito ganan en su plan de primas binarias. Por ejemplo, si usted inscribe a la Sra. A como Distribuidora Independiente en su negocio de inLife y la Sra. A obtiene unos ingresos de 10.000,00\$ en primas binarias semanales, usted obtendría 2.000,00\$ esa misma semana.

Esa misma semana usted obtiene una prima del 20% por valor de 2.000,00\$

Usted - Usted inscribió a la Sra. A en inLife

Sra. A - La Sra. A obtiene 10.000,00\$ en primas binarias semanales

Tal y como sucede en el programa de primas binarias, el pago máximo de primas binarias paralelas es de 100.000,00\$. Si combinamos las primas binarias con las primas binarias paralelas, el límite de pagos semanales es de 200.000,00\$ en conjunto entre estas dos primas.

Es importante que el DI se asegure de que sigue estando cualificado para así prevenir la pérdida de puntos binarios. En el caso de la pérdida de la cualificación, inLife ofrece un periodo de gracia de 45 días para volver a estar cualificado.



EL PROGRAMA UNINIVEL ES UNA GRAN FORMA DE MAXIMIZAR EL POTENCIAL DE SU COMISIÓN Y UN ELEMENTO IMPORTANTE PARA APROVECHARSE DEL PLAN DE COMPENSACIÓN TOTAL

(Cartuchos del cigarrillo electrónico “E-Cig”, bolsitas de café y té, inForce, inHance y las botellas de inFocus)

4. VENTAS UNINIVEL

Con requisito de cualificación (Comisiones pagadas mensualmente)

El programa de comisiones uninivel para la modalidad de envío automático “Auto-ship” es el lugar donde se encuentran los ingresos residuales. Los ingresos residuales son una de las formas más poderosas de obtener ingresos. Las personas de éxito conocen el poder de los ingresos residuales y son muchos los que los utilizan en su flujo de ingresos. Es una forma de obtener ingresos haciendo el trabajo una vez y cobrando una y otra vez, un mes tras otro, y un año tras otro. Un cantante graba un álbum, haciendo el trabajo una vez. Cada vez que ese álbum se vende, se reproduce o se interpreta legalmente, el artista obtiene ingresos. inLife creó la estructura de comisiones uninivel para recompensar a aquellos de nuestros Distribuidores Independientes que utilizan los mismos principios.

PERCIBIR COMISIONES EN UNINIVEL

Journey Coffee & Tea, los cartuchos del cigarrillo electrónico “E-Cig”, las botellas de inForce, inHance e inFocus son consumibles. Es necesario sustituirlos frecuentemente. Es probable que los usuarios de productos de inLife que se encuentran en su organización de uninivel necesiten comprar estos artículos. Los usuarios los pueden comprar cuando los necesiten, o bien pueden registrarse para la modalidad mensual de envío automático “Auto-ship”, que se envía a dichos usuarios en un día determinado de su elección. Cuando una o ambas de estas situaciones ocurren, usted recibirá una comisión por cada artículo de unilevel vendido dentro de su primer nivel, siempre y cuando usted esté cualificado (véase la página 6). Además, cuando los cartuchos o el café son vendidos por sus Distribuidores Independientes situados en su organización de uninivel entre su segundo y séptimo nivel, usted también recibirá una comisión. **Nota: sólo se realiza el seguimiento de las ventas uninivel en la organización de uninivel. No se realiza el seguimiento en la binaria y por ello, esas ventas no acumulan puntos binarios. Los DI perciben comisiones por ventas uninivel bien a través de la modalidad de envío automático “Auto-ship”, o bien a través de las ventas individuales en función de la estructura de comisiones mostrada en la página 6. Los artículos de unilevel comprados tanto por DI como por clientes minoristas, cuentan para las comisiones uninivel y se pagan mensualmente.**

DEFINICIÓN DE NIVELES UNILEVEL

Deberá tener en cuenta que las ventas uninivel tanto a clientes minoristas como a Distribuidores Independientes cuentan para las comisiones uninivel.

Nivel 1:

A. Ventas uninivel realizadas por usted a sus clientes minoristas personales o a los DI que usted ha inscrito.

Nivel 2:

A. Ventas uninivel realizadas por sus DI uninivel en el nivel 1 a sus clientes minoristas y a los DI que ellos han inscrito.

Nivel 3:

A. Ventas uninivel realizadas por sus DI uninivel en el nivel 2 a sus clientes minoristas y a los DI que ellos han inscrito... Etcétera

Su organización de uninivel está poblada por personas a las que usted inscribe. Se encuentran en su primer nivel. Las personas que son inscritas por aquellas personas a las que usted ha inscrito también se encuentran en su organización de uninivel. Usted cobrará por todas las ventas que se realizan entre su primer y séptimo nivel. A medida que usted asciende a puestos más altos, también tendrá la capacidad de obtener ingresos en los niveles octavo y noveno de su uninivel, **además podrá obtener ingresos en todos los niveles por debajo de usted cuando alcance el nivel más alto de Vicepresidente Ejecutivo.** Aquellas personas que son colocadas en su árbol binario por otros en lugar de por usted, no aparecerán en su organización de uninivel.

Los ingresos residuales son una de las formas más poderosas de obtener ingresos. Las personas de éxito conocen el poder de los ingresos residuales y son muchos los que los utilizan en su flujo de ingresos.



ESTRUCTURA DE COMISIONES PARA LAS VENTAS UNINIVEL

La estructura de comisiones para las ventas uninivel realizadas tanto a clientes minoristas como a DI funciona de la siguiente manera: tenga en cuenta el diferente grado de cantidades de comisión pagadas. Nivel 1 paga 1,00\$ por paquete de cartucho. Esto es para recompensar a nuestros Distribuidores Independientes por la venta de cartuchos. Niveles 2 a 4 pagan 1,00\$ por paquete de cartucho. Pero tenga en cuenta que en los niveles 5, 6 y 7 las comisiones aumentan a 1,50\$, 2,00\$ y 3,00\$ respectivamente. Esto es así porque un Distribuidor Independiente tiene el potencial para realizar la mayoría de las ventas uninivel en los niveles 5, 6 y 7 de una matriz uninivel de uno por siete. Mediante este diseño, se anima al Distribuidor Independiente a inscribir a tantos clientes y DI como sea posible en su primer nivel, que a su vez, permitirá conseguir un mayor volumen de ventas en los niveles 5º, 6º y 7º.

Las comisiones por ventas uninivel para los artículos de unilevel como los cartuchos del cigarrillo electrónico “E-Cig”, inForce, inHance e inFocus.

Nivel	Comisión
Nivel uno	1,00\$ por paquete de cartucho
Nivel dos	1,00\$ por paquete de cartucho
Nivel tres	1,00\$ por paquete de cartucho
Nivel cuatro	1,00\$ por paquete de cartucho
Nivel cinco	1,50\$ por paquete de cartucho
Nivel seis	2,00\$ por paquete de cartucho
Nivel siete	3,00\$ por paquete de cartucho

ESTRUCTURA DE COMISIONES PARA LAS VENTAS UNINIVEL DE JOURNEY COFFEE

Como sucede en la mayoría de las ventas uninivel, Journey Coffee funciona bajo los mismos principios. El ejemplo de comisiones de la izquierda está basado en la compra de al menos 0,9kg (2 libras) de Journey Coffee.

El programa uninivel de inLife utiliza esta compresión.

Esto es una característica importante que beneficia a aquellos DI que construyen una estructura profunda y que inscriben a tantas personas como les es posible. La compresión funciona empujando hacia arriba a aquellas personas que se encuentran bajo el 7º nivel en el caso de que las personas por encima de ellas detengan sus ventas uninivel. Esto puede empujar a más personas a sus niveles de pago.

Los accesorios también están sujetos a comisiones en el programa uninivel. Los artículos tales como baterías, atomizadores, maletines, cargadores, etc., tienen un valor puntual específico. Un producto con un valor puntual de 100 tiene la misma estructura de pagos que los cartuchos y el café indicados anteriormente. Un producto con un valor puntual de 50 tiene 1/2 estructura de pagos como la indicada anteriormente. Visite la sección de hacer pedidos de productos para conocer los valores puntuales.

Precio de un paquete de Journey Coffee de 0,9kg (2 libras) = 29,95\$

Nivel	Comisión
Nivel uno	1,00\$ por paquete de 0,9kg
Nivel dos	1,00\$ por paquete de 0,9kg
Nivel tres	1,00\$ por paquete de 0,9kg
Nivel cuatro	1,00\$ por paquete de 0,9kg
Nivel cinco	1,50\$ por paquete de 0,9kg
Nivel seis	2,00\$ por paquete de 0,9kg
Nivel siete	3,00\$ por paquete de 0,9kg

POBLAR SU ORGANIZACIÓN DE UNINIVEL

Simplemente vendiendo el producto a clientes minoristas o inscribiendo a personas en su organización como Distribuidores Independientes, el software los coloca en la matriz binaria (que paga primas por la venta de productos binarios) y coloca simultáneamente a sus clientes minoristas y a los Distribuidores Independientes que usted ha inscrito, en su primer nivel de su organización de uninivel (que paga comisiones por la venta de artículos de unilevel). A pesar de que es posible que alguien en su línea ascendente (una persona del árbol binario que se encuentra sobre usted) coloque a una persona en una de sus alas binarias, esto no sucederá en su organización de uninivel. Sólo aquellos clientes minoristas a los que usted vende productos o aquellos DI a los que usted ha inscrito, así como aquellas personas que son inscritas por las personas a las que usted ha inscrito... etcétera... aparecerán en su organización de uninivel.

5. Prima de Adquisición de Clientes (PAC)

Con requisito de cualificación (Comisiones pagadas mensualmente)

Las primas PAC pagan 50,00\$ por cada tres DI que entran en la línea abierta de su organización de uninivel y que consiguen la cualificación y traen a dos clientes minoristas extra durante sus primeros 30 días en inLife. Además, el DI que recibe las primas debe tener un puesto igual o superior al de Gerente Regional. La línea abierta se define como los DI que están situados en el mismo nivel que usted entre usted y el siguiente DI bajo usted. Si usted alcanza un nivel más alto que el DI que le impidió el ascenso bajo su organización, su línea abierta se abrirá una vez más a medida que usted alcanza un ascenso más alto. La clave para maximizar la prima PAC consiste en inscribir (o "colocar en la línea frontal") a tantos DI como sea posible.

Los Distribuidores Independientes pueden obtener ingresos con las ventas al por menor y con la generación de impulso sin necesidad de conseguir la cualificación. Esto permite que el DI tenga el potencial para comenzar a obtener ingresos casi inmediatamente.



CUALIFICACIONES

De las seis formas en las que un Distribuidor Independiente puede obtener ingresos, tan sólo cuatro necesitan que usted obtenga la cualificación para poder aprovecharse de su plan de pagos.

- A. Ventas al por menor (sin requisito de cualificación)
- B. Generación de impulso (sin requisito de cualificación)
- C. Primas binarias (con requisito de cualificación)
- D. Primas binarias paralelas (con requisito de cualificación)
- E. Ventas uninivel de cartuchos y Journey Coffee (con requisito de cualificación)
- F. Primas PAC (con requisito de cualificación)

Con requisito de cualificación

Primas binarias, primas binarias paralelas, ventas uninivel y primas PAC

Para estar cualificado para obtener ingresos en la estructura de comisiones de las primas binarias, primas binarias paralelas, ventas uninivel y primas PAC, un DI debe inscribir a un mínimo de dos personas como Distribuidores Independientes que realicen una compra opcional de cualquier producto binario. No es necesario que estas dos personas estén en dos alas separadas. **Nota: usted no comenzará a acumular puntos binarios hasta después de que haya conseguido la cualificación.** Además, un DI debe mantener un volumen mínimo de compras personales uninivel de 24,95\$ al mes en la modalidad de envío automático “Auto-ship” para poder reunir los requisitos para el pago de las comisiones por ventas uninivel. Además, usted también debe obtener la cualificación en el programa de primas binarias mediante la inscripción de al menos dos Distribuidores Independientes que realicen una compra opcional de cualquier producto binario.

ASCENSOS

En inLife, creemos que los ascensos son una parte esencial del plan de compensación. A medida que nuestros Distribuidores Independientes aumentan las comisiones por ventas uninivel en su organización de uninivel, consiguen ascensos a puestos más altos. Cada nivel los permite obtener más ingresos, así como obtener reconocimiento entre sus compañeros. Los ascensos se determinan en función de las ventas de ventas uninivel en su organización de uninivel y no en su organización binaria.

Categoría de rango

Distribuidor Independiente (DI)

Distribuidor Independiente Cualificado (DIC)

Gerente Regional (GR)

Director Regional (DR)

Vicepresidente Regional (VPR)

Vicepresidente Ejecutivo (VPE)

Calificador

Ninguno

Haber inscrito a 2 DI que realizan una compra opcional de un producto binario o de un paquete de negocio y que mantienen un volumen mínimo de compras uninivel de 24,95\$ al mes

DIC con 11 clientes con la modalidad de envío automático “Auto-ship” activada

DIC con 201 clientes con la modalidad de envío automático “Auto-ship” activada

DIC con 2001 clientes con la modalidad de envío automático “Auto-ship” activada

DIC con 4001 clientes con la modalidad de envío automático “Auto-ship” activada y con al menos dos VPR en 2 alas uninivel distintas

Primas

No corresponde

No corresponde

Abre el uninivel al nivel 8° (0,05\$)

Abre el uninivel al nivel 8° (0,50\$)

Abre el uninivel al nivel 8° (1,00\$)

Abre el uninivel al nivel 9° (0,50\$) y hasta un 2% de comisión prevaleciente en la línea descendente uninivel (véase la página 8 para obtener más detalles)

inLife permite que el Distribuidor Independiente obtenga ingresos en los niveles octavo y noveno cuando alcanza los niveles de Vicepresidente Regional y Vicepresidente Ejecutivo respectivamente.



EL PUESTO DE VICEPRESIDENTE EJECUTIVO

El puesto de Vicepresidente Ejecutivo es un puesto muy codiciado ya que es donde se encuentra el mayor potencial de ingresos de **inLife**. Para obtener la cualificación de Vicepresidente Ejecutivo, usted debe tener al menos 4001 o más DI o clientes minoristas en su organización de uninivel con la modalidad mensual de envío automático “Auto-ship” activada y además, usted debe tener al menos un Vicepresidente Regional en dos alas uninivel separadas.

Hay cuatro niveles de Vicepresidente Ejecutivo:

- A. Ejecutivo (VPE) - Cuando se ha obtenido la cualificación descrita anteriormente.
- B. Ejecutivo Oro (EO) - Cuando se ha obtenido la cualificación descrita anteriormente y el volumen mensual de ventas uninivel supera los 750.000,00\$.
- C. Ejecutivo Platino (EP) - Cuando se ha obtenido la cualificación descrita anteriormente y el volumen mensual de ventas uninivel supera el 1.000.000,00\$.
- D. Ejecutivo Diamante (ED) - Cuando se ha obtenido la cualificación descrita anteriormente y el volumen mensual de ventas uninivel supera los 2.000.000,00\$.

Cuando alcance cada nivel por primera vez, recibirá lo siguiente:

- A. VPE - Un reloj Breitling o Rolex
- B. EO - Vacaciones en el St. Regis Bora Bora
- C. EP - Nuevo Jaguar XKR
- D. ED - Prima en metálico de 150.000,00\$

Además, todos los VPE recibirán una prima en Volumen de Grupo Total hasta la tercera generación de VPE hacia abajo en su línea descendente uninivel:

- A. La prima prevaleciente para la 1ª generación de VPE es de 2% del volumen de grupo total de la línea descendente uninivel hasta el siguiente VPE
- B. La prima prevaleciente para la 2ª generación de VPE es de 1,5% (desde el siguiente VPE en su línea descendente hasta el 2º VPE)
- C. La prima prevaleciente para la 3ª generación de VPE es de 1%

Todos los Ejecutivos Platino VPE y superiores continuarán recibiendo una prima prevaleciente de 1/2% sin límite (véase debajo).

VPE/Oro	Platino/Diamante
1ª Gen VPE	1ª Gen VPE
2ª Gen VPE	2ª Gen VPE
3ª Gen VPE	3ª Gen VPE
4ª Gen VPE +	4ª Gen VPE +

El puesto de Vicepresidente Ejecutivo es un puesto muy codiciado en inLife. Un porcentaje del volumen de grupo total de sus ventas uninivel está disponible en este puesto.



RESTRICCIONES MÁXIMAS DE PAGOS

Con el fin de mantener un programa de marketing viable, la EMPRESA se reserva el derecho de poner en práctica un mecanismo de detención por exceso de pérdidas que prohíbe el pago de comisiones que excedan el ochenta por ciento (80%) de los ingresos binarios asignados recibidos en un período semanal de comisiones. Además, los pagos por las primas binarias y por las primas binarias paralelas tienen un límite de 100.000,00\$ dólares a la semana, (máximo 200.000,00\$ dólares a la semana para la combinación de ambas, primas binarias y primas binarias paralelas).

Los ingresos, los avances de rango y/o el éxito como Distribuidor Independiente de inLife no están garantizados. El éxito está influenciado por las habilidades específicas de una persona, así como por su motivación y esfuerzos. Las recompensas dependen de los esfuerzos realizados por el Distribuidor Independiente con el fin de desarrollar las ventas al por menor de productos, tanto sus ventas como las ventas de aquellos/as en su línea descendente.

inLife, LLC se reserva el derecho de cambiar el plan de compensación en cualquier momento y sin previo aviso.

Los productos de inLife no están diseñados para ser vendidos con el propósito de dejar de fumar. Nuestros productos no mitigan, curan ni tratan ninguna condición médica ni tampoco ofrecen valor terapéutico. Los productos de inLife no deben ser vendidos a menores.

© 2011, inLife, LLC. Todos los derechos reservados.

inLife fue fundada bajo los principios de "personas ayudando a otras personas". Nuestra promesa es la de proporcionar productos extraordinarios al mercado mientras que ayudamos a nuestros DI a conseguir su independencia financiera.