

# PLAN DE MERCADOTECNIA



" Un Mundo de oportunidad con DNX "

Definición de Términos	
<b>PV</b>	Punto Valor, para la calificación y el estatus.
<b>SV</b>	Valor de Venta, para el cálculo de Bono e Incentivo.
<b>Valor de Punto Personal (PPV) / Valor de Venta Personal (PSV)</b>	Total de PV/SV generado de todas las facturas personales realizadas en un mes.
<b>Punto Valor de Grupal Personal (PGPV) / Valor de Venta Grupal Personal (PGSV)</b>	Total de PV/SV generados en un mes por todos los distribuidores de líneas inferiores dentro de un grupo personal (Ejemplo: excluyendo los QSA) y su propio PPV/PSV.
<b>Punto Valor de Grupal Diamante (DGPV) / Valor de Venta Grupal Diamante (DGSV)</b>	Total de PV/SV generados en un mes por todos los distribuidores de líneas inferiores dentro de un grupo de Diamante. (Ejemplo: excluyendo los QSD) y su propio PPV/PSV.
<b>Agente Estrella Calificado (QSA)</b>	Cualquier SA que haya mantenido 100PPV en un mes
<b>Estrella Diamante Calificada (QSD)</b>	Cualquier Diamante que haya calificado al 37% del Bono de Estrella Grupal.
<b>Persona Calificada al Viaje de Formación</b>	Cualquier SA y superior que haya alcanzado la Cuota de Puntos del Incentivo de Viaje de Formación (TSIP) establecida por año.

# Introducción a la Remuneración

1. **Ganancia de Menudeo (>15%)**

## 2. Bono (71%) e Incentivo en Efectivo (USD 2300)

a	<b>Bono Grupal</b>	6% - 21%
b	<b>Bono de Estrella Grupal</b>	25% - 37%
c	<b>Bono de Desarrollo</b>	15%
d	<b>Ingreso Compartido Internacional</b>	2%
e	<b>Bono de Dirigentes</b>	15%
f	<b>Incentivo para Viaje de Formación</b>	2%
g	<b>Incentivo de HP en Efectivo (una sola vez)</b>	USD 500
h	<b>Incentivo de Viaje al Extranjero en Efectivo (una sola vez)</b>	USD 1,800

<b>Estatus</b>	<b>Condiciones</b>
<b>Distribuidor</b>	Edad 18 años y un patrocinador
<b>Agente Estrella (SA)</b>	Haber alcanzado 1,800PV en la Venta Grupal
<b>Estrella Rubí (SR)</b>	Patrocinar a 3 Agente Estrella (SA) de su Primera Generación
<b>Estrella Diamante (SD)</b>	Patrocinar 6 Agentes Estrella (SA) de la Primera Generación + 37% de Bono de Estrella Grupal
<b>Estrella Diamante Ejecutivo (ESD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 1 Estrella Diamante*
<b>Estrella Diamante Superior (SSD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 2 Estrella Diamante*
<b>Estrella Diamante Superior Ejecutivo (ESSD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 3 Estrella Diamante*
<b>Doble Diamante (DD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 4 Estrella Diamante*
<b>Doble Diamante Ejecutivo (EDD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 5 Estrella Diamante*
<b>Triple Diamante (TD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 6 Estrella Diamante*
<b>Triple Diamante Ejecutivo (ETD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 7 Estrella Diamante*
<b>Diamante Oro (GD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 8 Estrella Diamante*
<b>Diamante Oro Ejecutivo (EGD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 9 Estrella Diamante*
<b>Diamante Corona (CD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 10 Estrella Diamante*
<b>Diamante Corona Ejecutivo (ECD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 11 Estrella Diamante*
<b>Diamante Corona Superior (SCD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 12 Estrella Diamante*
<b>Diamante Corona Superior Ejecutivo (ESCD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 13 Estrella Diamante*
<b>Doble Diamante Corona (DCD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 14 Estrella Diamante*
<b>Doble Diamante Corona Ejecutivo (EDCD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 15 Estrella Diamante*
<b>Triple Diamante Corona (TCD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 16 Estrella Diamante*
<b>Triple Diamante Corona Ejecutivo (ETCD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 17 Estrella Diamante*
<b>Diamante Corona Oro (GCD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 18 Estrella Diamante*
<b>Diamante Corona Oro Ejecutivo (EGCD)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 19 Estrella Diamante*
<b>Embajador Corona (CA)</b>	Estrella Diamante quien haya patrocinado 20 Estrella Diamante*

\* Según la dinámica de compresión.

"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."

## 1. Ganancia al Menudeo (>15%)

La venta de productos de DXN a no-miembro de DXN es considerado como Ganancia Directa de distribuidores. La Ganancia al Menudeo es la diferencia entre el precio del distribuidor y el precio al menudeo.

## 2. Bono Grupal (6%-21%)

Se necesita mantener 30 PPV por mes para poder calificar el Bono Grupal.

PV Grupal Acumulado	Bono
1,800 y más	21%*
1,300	18%
800	15%
400	12%
120	9%
30	6%

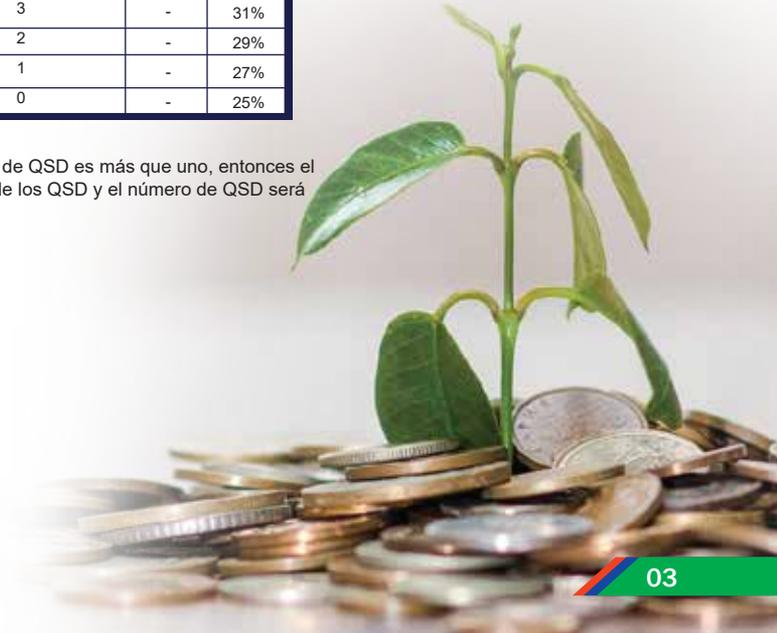
\* Si un Agente Estrella (21%) mantiene 100 PPV, la persona será un Agente Estrella Calificado (25%)

## 3. Bono de Estrella Grupal (25%-37%)

Para poder calificar el Bono de Estrella Grupal, se necesita ser Agente Estrella (SA) y mantener 100 PPV (QSA) cada mes.

No. de SA (1raGeneración)	Cantidad de Líneas Calificadas de SA	DGPV	Bono
6	-	2,000	37%
	4	1,000#	
5	-	1,200	35%
	4	800	
4	4	-	33%
3	3	-	31%
2	2	-	29%
1	1	-	27%
0	0	-	25%

# Para SSD y superior, si el número de QSD es más que uno, entonces el DGPV puede pedir prestado a uno de los QSD y el número de QSD será reducido de uno.



#### 4. Bono de Desarrollo (15%)

Para calificar el Bono de Desarrollo se necesita un estatus de Agente Estrella (SA) y haber mantenido y 100 PGPV (QSA) cada mes.

Nivel de SA Calificado	Bono
1 er Nivel	5%
2 do Nivel	4%
3 er Nivel	3%
4 to Nivel	2%
5 to Nivel	1%

#### 5. Ingreso Compartido Internacional (2%)

Para obtener el Ingreso Compartido Internacional (IPS) usted debe ser Estrella Diamante Calificado (QSD).

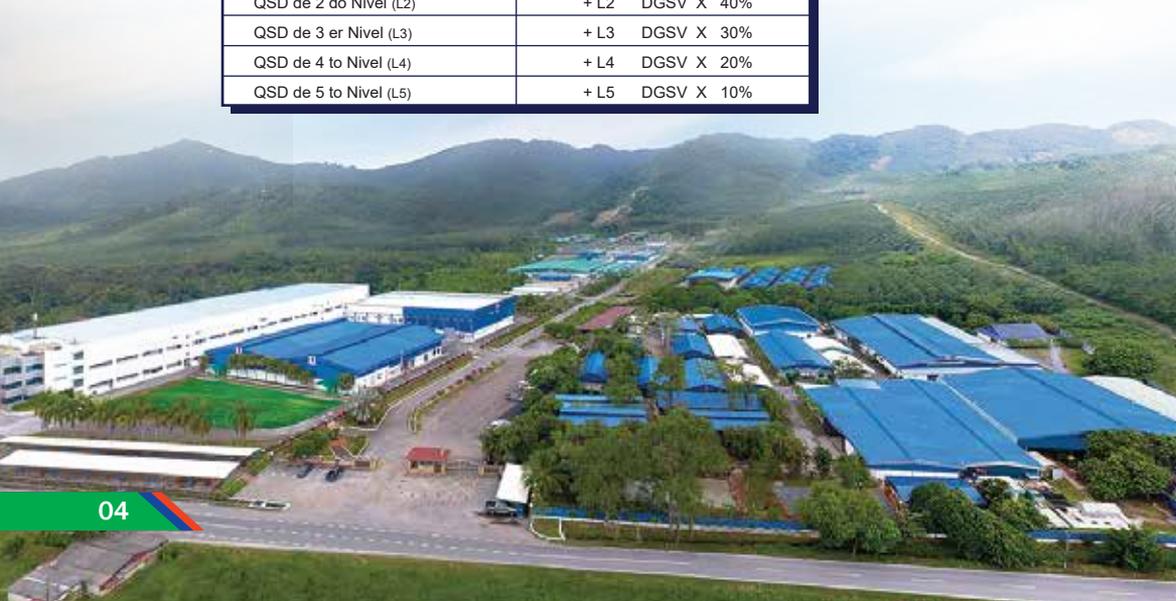
**Fondo de IPS = La Venta General de la Compañía en SV X 2%**

Su derecho al IPS

$$= \text{Fondo de IPS} \times \frac{\text{Sus Puntos IPS del mes}}{\text{Total de Puntos IPS para todos los Estrella Diamantes y superior}}$$

Calculo de sus Puntos IPS:

Nivel de SD Calificado	IPS Punto
Personal	DGSV X 100%
QSD de 1 er Nivel (L1)	+ L1 DGSV X 50%
QSD de 2 do Nivel (L2)	+ L2 DGSV X 40%
QSD de 3 er Nivel (L3)	+ L3 DGSV X 30%
QSD de 4 to Nivel (L4)	+ L4 DGSV X 20%
QSD de 5 to Nivel (L5)	+ L5 DGSV X 10%



## 6. Bono del Líder (15%)

Para ser calificado el Bono de Dirigentes, Ud. debe ser un Estrella Diamante Calificado (QSD).

No. de Líneas Inferiores SD Calificadas	1	2	3	4	5
DGSV del QSD de 1er Nivel	5%	5%	5%	5%	5%
DGSV del QSD de 2do Nivel e inferior (hasta el 1er nivel de la próxima persona calificada)	-	3%	4.8%	5.8%	6.5%
DGSV Mínimo para garantizar líneas superiores ('000)	1	2	3	4	4

No. de Líneas Inferiores SD Calificadas	6	7	8	9	10
DGSV del QSD de 1er Nivel	5%	5%	5%	5%	5%
DGSV del QSD de 2do Nivel e inferior (hasta el 1er nivel de la próxima persona calificada)	7.1%	7.6%	8%	8.3%	8.5%
DGSV Mínimo para garantizar líneas superiores ('000)	4	4	4	4	4

No. de Líneas Inferiores SD Calificadas	11	12	13	14	15
DGSV del QSD de 1er Nivel	5%	5%	5%	5%	5%
DGSV del QSD de 2do Nivel e inferior (hasta el 1er nivel de la próxima persona calificada)	8.7%	8.9%	9.1%	9.3%	9.5%
DGSV Mínimo para garantizar líneas superiores ('000)	4	4	4	4	4

No. de Líneas Inferiores SD Calificadas	16	17	18	19	20
DGSV del QSD de 1er Nivel	5%	5%	5%	5%	5%
DGSV del QSD de 2do Nivel e inferior (hasta el 1er nivel de la próxima persona calificada)	9.6%	9.7%	9.8%	9.9%	10%
DGSV Mínimo para garantizar líneas superiores ('000)	4	4	4	4	4

## 7. Incentivo para Viaje de Formación (2%)

Este Incentivo para Viaje de Formación (TSI) debe ser utilizado solamente por la persona calificada para el viaje de Formación organizado por la Compañía. Cuyo incentivo no será intercambiable por efectivos ni será transferible.

La persona calificada puede reclamar el Incentivo para Viaje de Formación (TSI) hasta un máximo de 2 tarifas, si se trata de una persona casada.

**Fondo de Incentivo de Viaje de Formación = Venta Anual de la Compañía en SV X 2%**

\* Para ser compartido como se muestra a continuación:

- i) 50% del Fondo de Incentivo de Viaje de Formación (TSIF) para ser compartido entre todas las Agente Estrella y superior quienes hayan calificado para la CUOTA DE TSIP ANUAL.
- ii) 50% del Fondo de Viaje de Formación (TSIF) para ser compartido entre todos las Estrella Diamante y superior quienes hayan calificado la CUOTA DE TSIP ANUAL.

a) Incentivo de Viaje de Formación para (QSA) Agente Estrella Calificado (TSIsa)

\* El Punto de Incentivo de Viaje de Formación (TSIP) será calculado mensualmente basado en el siguiente fórmula y para ser calculado durante un año:

Niveles de SA Calificada	Puntos de Incentivo de Viaje de Formación Mensual (TSIP)
Personal	PGSV X 100%
QSA de 1 er Nivel (L1)	+ L1 PGSV X 50%
QSA de 2 do Nivel (L2)	+ L2 PGSV X 40%
QSA de 3 er Nivel (L3)	+ L3 PGSV X 30%
QSA de 4 to Nivel (L4)	+ L4 PGSV X 20%
QSA de 5 to Nivel (L5)	+ L5 PGSV X 10%

b) Incentivo de Viaje de Formación para (QSD) Estrella Diamante Calificado (TSIsd)

\* El Punto de Incentivo de Viaje de Formación (TSIP) será calculado mensualmente basado en el siguiente fórmula y para ser acumulado durante un año:

Niveles de SD Calificada	Puntos de Incentivo de Viaje de Formación Mensual (TSIP)
Personal	DGSV X 100%
QSD de 1 er Nivel (L1)	+ L1 DGSV X 50%
QSD de 2 do Nivel (L2)	+ L2 DGSV X 40%
QSD de 3 er Nivel (L3)	+ L3 DGSV X 30%
QSD de 4 to Nivel (L4)	+ L4 DGSV X 20%
QSD de 5 to Nivel (L5)	+ L5 DGSV X 10%

## 8. Incentivo de Teléfono Celular en Efectivo (USD 500) – Una Sola Vez

Quando Ud. tenga 3 SA directos quienes hayan alcanzado 2,400 GPV Cumulativo. Ud. también tendrá el derecho de recibir el Incentivo de Teléfono Celular en Efectivo de un valor de USD 500.

\* Solamente las líneas inferiores válidas y patrocinadas personalmente serán contadas.



## 9. Incentivo de Viaje al Extranjero en Efectivo (USD 1,800) – Una Sola Vez

Quando Ud. tenga 5 líneas inferiores quienes hayan recibido el Incentivo de Teléfono Celular en Efectivo, Ud. tendrá el derecho de recibir el Incentivo de Viaje al Extranjero en Efectivo de un valor de USD 1,800.

\* Solamente las líneas inferiores válidas y patrocinadas personalmente serán contadas.



## 1. Ganancia al Menudeo (>15%)

La ganancia directa de los distribuidores es cuando venden productos de DXN a no-miembros de DXN. La ganancia al menudeo es la diferencia entre el precio de distribuidor y el precio de menudeo.

### Ejemplo:

Si usted vende una unidad de producto DXN a una persona que no es DXN, obtendrá el beneficio al menudeo como se muestra a continuación:

Un Producto de Producto de DXN  
 Precio de Distribuidor USD 26.25  
 Precio al Menudeo USD 31.50

Entonces,

*Precio al Menudeo – Precio de Distribuidor = Ganancia al Menudeo*  
 USD 31.50 – USD 26.25 = USD 5.25

*SU ganancia al menudeo es de USD 5.25 (20% del precio de distribuidor)*

**Mínimo PV Personal Mensual requerido para recibir bonos (30PV).**



*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*

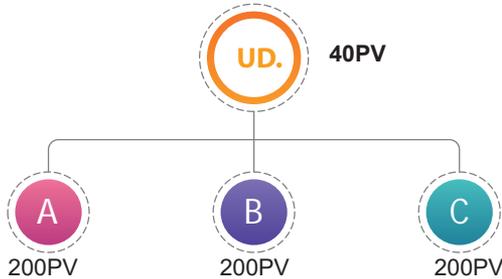
AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.

\* Haga de cuenta que 1PV = 1SV para todos los siguientes cálculos de Bonos e Incentivos.

## 2. Bono Grupal (6-21%)

### CASO 1

Si en el primer mes usted ha adquirido 40PV y ha patrocinado 3 distribuidores nuevos con 200PV cada uno:



PV/SV Personal (PPV/PSV) = 40PV/40SV  
 PV/SV Grupal Personal (PGPV/PGSV) = 640PV/640SV

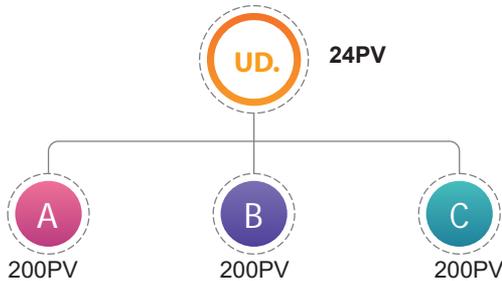
Su Bono Grupal = (640SV X 12%) - (200SV X 9%) - (200SV X 9%)  
 - (200SV X 9%)  
 = USD 76.80 - USD 18.00 - USD 18.00 - USD 18.00  
 = USD 22.80

Entonces:

Su Bono Grupal es de USD 22.80 y el Bono Grupal para A, B y C es de USD 18.00 cada uno.

### CASO 2

Si Ud. ha adquirido 24PV y cada una de sus líneas inferiores adquieren 200PV;



PV/SV Personal (PPV/PSV) = 24PV/SV  
 PV/SV Grupal Personal (PGPV/PGSV) = 624PV/SV

**UD. no calificará para recibir cualquier bono porque su PV Personal es menor de 30PPV. Para calificar el Bono Grupal, UD. necesita tener un mínimo de 30PPV.**

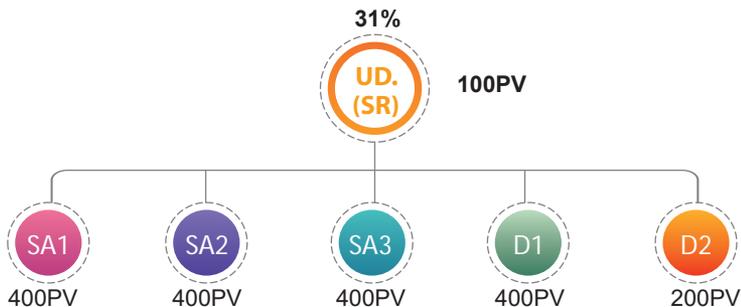
*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*

**AVISO:** Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.

### 3. Bono Estrella Grupal (25%-37%)

#### CASO 1

Si UD. es un Estrella Rubí (SR) y ha patrocinado 3 Agentes Estrella (SA) y 2 distribuidores;



PV/SV Personal (PPV/PSV) = 100PV/100SV  
 PV/SV Grupal Personal (PGPV/PGSV) = 700PV/700SV

Su Bono de Estrella Grupal = (1,900SV X 31%) - (400SV X 25%)  
 - (400SV X 25%) - (400SV X 25%)  
 - (400SV X 12%) - (400SV X 9%)  
 = USD 589.00 - USD 100.00 - USD 100.00  
 - USD 100.00 - USD 48.00 - USD 18.00  
 = **USD 223.00**

Entonces:

Su Bono Grupo Estrella es de USD 223.00.

SA1, SA2 y SA3 recibirán USD 100.00 cada uno.

El Bono Grupal para D1 es de USD 48.00 y USD 18.00 para D2.

*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*

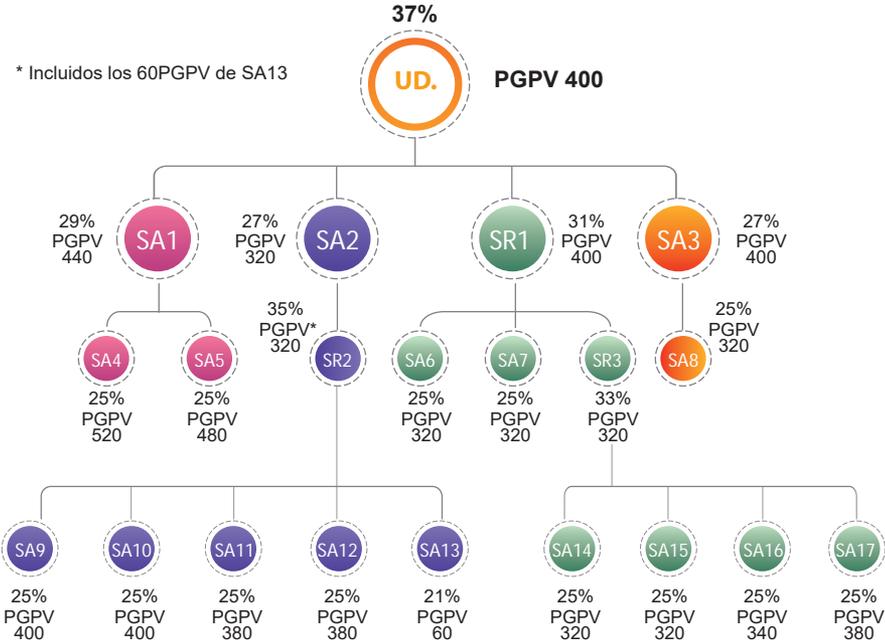
*AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo; son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.*

## CASO 2

Si UD. es un Estrella Diamante con 6 SA (1ra Generación), 100PPV y 400PGPV.

Al mismo tiempo, Ud. tiene líneas inferiores de estatus Estrella Rubí (SR) y Agente Estrella (SA) con al menos 40 PPV.

El Bono de Estrella Grupal (%) que UD. y sus líneas inferiores recibirán es lo siguiente:



### Bono de Estrella Grupal (%)

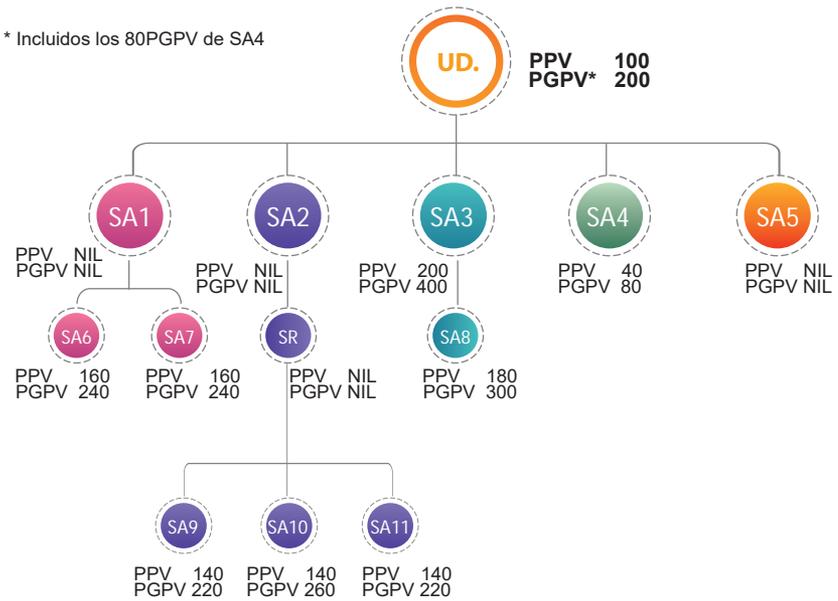
	Estatus	No de Líneas Inferiores de SA	PPV	PGPV	DGPV	Bono de SGB (%)
UD	SD	4	100	400	7,480	37%
SA1	SA	2	100	440		29%
SA2	SA	1	100	320		27%
SR1	SR	3	100	400		31%
SR2	SR	4	100	320	1,880	35%
SR3	SR	4	100	320		33%
SA4	SA	0	100	520		25%
SA13	SA	0	40	60		21%

"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."

AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.

**CASO 3**

Si UD. es un Estrella Rubí con 5 SA (1era Generación), 100 PPV y 200 PGPV.  
 Al mismo tiempo, UD. tiene líneas inferiores de estatus Estrella Rubí (SR) y Agente Estrella (SA).  
 Algunos SR o SA son inactivos (ej. SA1, SA2, SA5 & SR).



**Entonces**

UD. recibirá el 35% del Bono Estrella Grupal por más que Ud. tenga 3 líneas inferiores SA solamente. Esto se debe a que UD. tiene 5 SA (1era Generación) y ha adquirido 2,080DGPV.

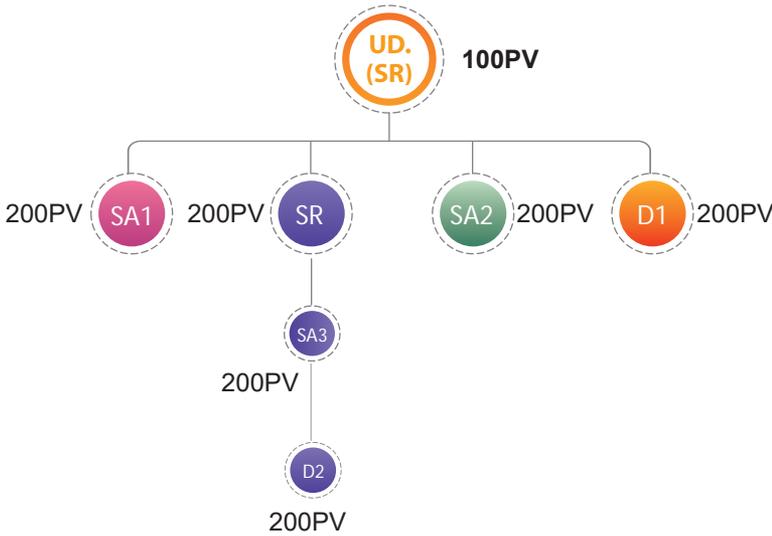
*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*

AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.

## 4. Bono de Desarrollo (15%)

### CASO 1

El Bono de Desarrollo, si UD. es un Estrella Rubi (SR) y tiene líneas inferiores de la manera siguiente:



PV/SV Personal (PPV/PSV) = 100PV/100SV  
PV/SV Grupal Personal (PGPV/PGSV) = 300PV/300SV

SU Bono de Desarrollo = (600SV X 5%) + (400SV X 4%)  
= USD 30.00 + USD 16.00  
**= USD 46.00**

Entonces:

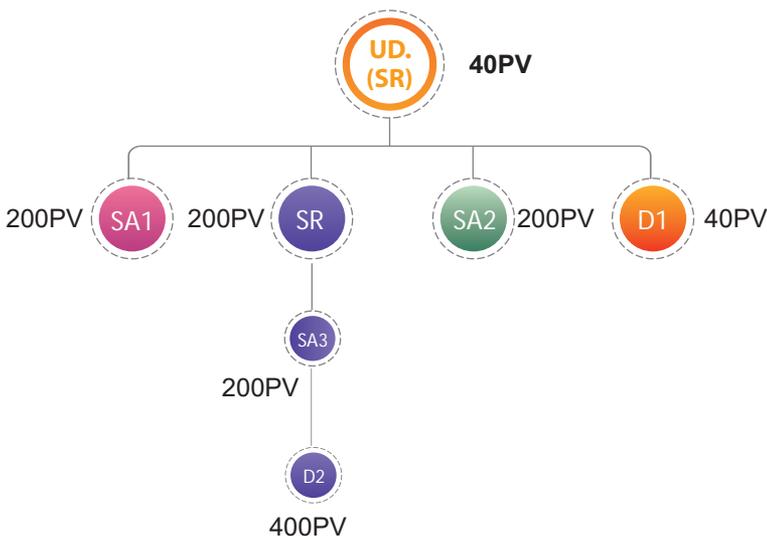
SU Bono de Desarrollo es de USD 46.00.

*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*

AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos, DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.

**CASO 2**

Para el Bono de Desarrollo, si UD. es un Estrella Rubí (SR) y tiene líneas inferiores de la siguiente manera:



PPV/SV Personal (PPV/PSV)  
 PV/SV Grupal Personal (PGPV/PGSV)

= 40PV/SV  
 = 80PV/SV

UD. no será calificado para el bono de desarrollo porque su PV Personal Grupal no supera 100PV.

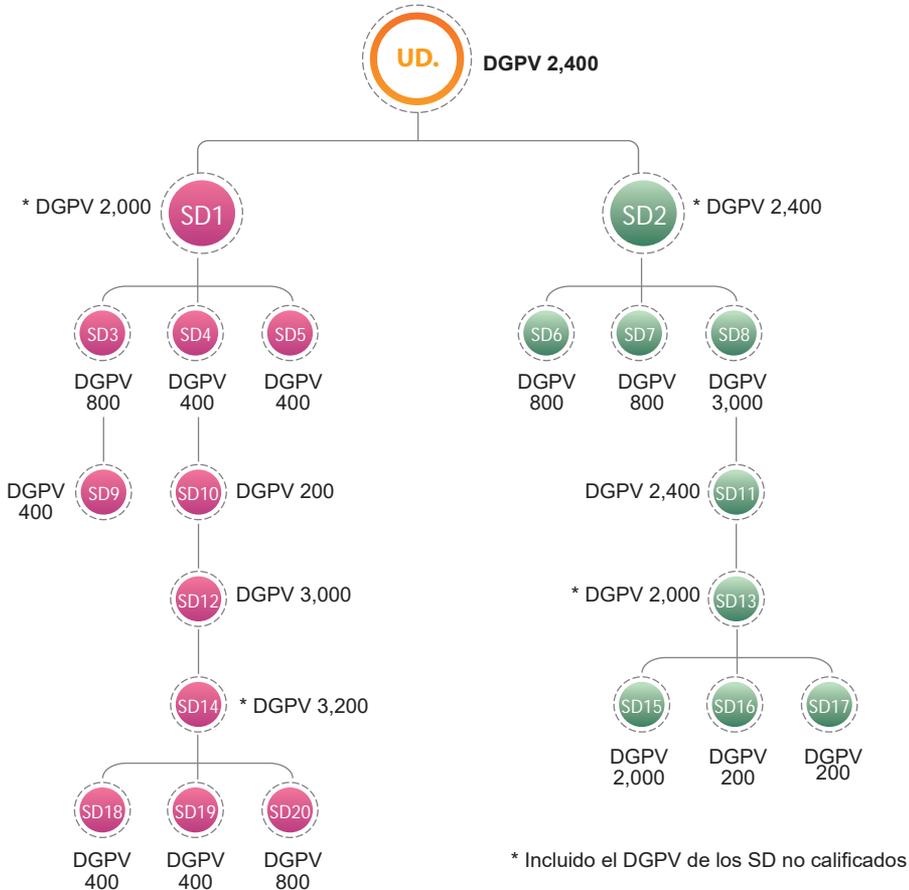
*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*

AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos, DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.

## 5. Ingreso Compartido Internacional (2%)

### EJEMPLO

UD. es un Estrella Diamante Superior (SSD) y tiene líneas inferiores de Estrella Diamante (SD) y superior.



SD descalificado : SD3, SD4, SD5, SD6, SD7, SD9, SD10, SD16, SD17, SD18, SD19 & SD20  
 SD calificados : Usted, SD1, SD2, SD8, SD11, SD12, SD13, SD14 & SD15

Suposiciones:

- 1 PV equivale a 1 SV.
- Hay 68 Estrella Diamante y superior en la compañía y el Total de Punto IPS es de 200,000 puntos.
- La venta total de la compañía de ese mes en particular es de 800,000 SV.

"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."

AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.

Explicación sobre las

RECOMPENSAS DEL PLAN DE MERCADOTECNIA DE DXN

Punto IPS para UD.:

	DGSV	Puntos IPS
UD.	2,400 X 100%	= 2,400
1 er Nivel: SD1 + SD2	4,400 X 50%	= 2,200
2 do Nivel: SD12 + SD8	6,000 X 40%	= 2,400
3 er Nivel: SD14 + SD11	5,600 X 30%	= 1,680
4 to Nivel: SD13	2,000 X 20%	= 400
5 to Nivel: SD15	2,000 X 10%	= 200

SU Total de Puntos IPS

9,280

Entonces:

SU Ingreso Compartido Internacional

$$= \text{Fondo de IPS} \times \frac{\text{Sus Puntos IPS del mes}}{\text{Total de Puntos IPS para todos los Estrella Diamantes y superior}}$$

$$= 2\% \times 800,000\text{SV} \times \frac{9,280 \text{ puntos}}{200,000 \text{ puntos}}$$

$$= \underline{\text{USD } 742.40}$$

## Ingreso Compartido Internacional

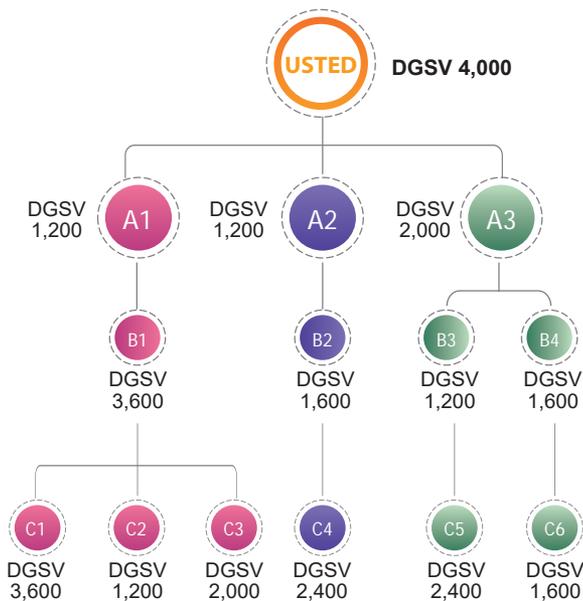
*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*

AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.

## 6. Bono de Dirigentes (15%)

### CASO 1

UD. es un Estrella Diamante Superior (SSD) y ha calificado para el 37% del Bono Estrella Grupal. Cada Círculo (de A1 a C6) representa un SD y superior. Todos los SD han calificado el 37% del Bono Grupal.



SU Bono de Dirigentes:

SD de 1er Nivel calificado:

$$A1 + A2 + A3 = 4,400SV \times 5.0\% = \text{USD } 220.00$$

SD de 2do Nivel e inferior calificado:

$$B1 + C1 + C2 + C3 + B2 + C4 + B3 + B4 = 17,200SV \times 4.8\% = \text{USD } 825.60$$

$$C5 + C6 = 4,000SV \times 1.8\% = \text{USD } 72.00$$

SU Bono de Dirigentes

**USD 1,117.60**

*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*

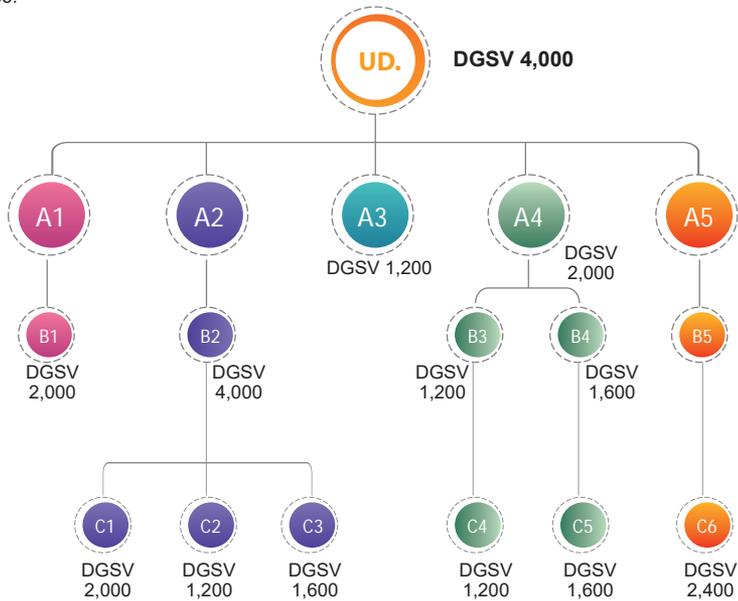
*AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.*

Explicación sobre las

**RECOMPENSAS DEL PLAN DE MERCADOTECNIA DE DXN**

**CASO 2**

UD. es un Diamante Doble (DD) y ha calificado para el 37% del Bono Estrella Grupal. Cada Círculo (de A1 a C6) representa un SD y superior. Todos los SD han calificado para el 37% del Bono Estrella Grupal con la excepción de A1, A2, A5, & B5.



SU Bono de Dirigentes:

SD de 1er Nivel calificado:  
 $B1 + B2 + A3 + A4 + C6 = 11,600SV \times 5.0\% = USD 580.00$

SD de 2do Nivel e inferior calificado:  
 $C1 + C2 + C3 + B3 + B4 = 7,600SV \times 6.5\% = USD 494.00$   
 $C4 + C5 = 2,800SV \times 3.5\% = USD 98.00$

SU Bono de Dirigentes **USD 1,172.00**

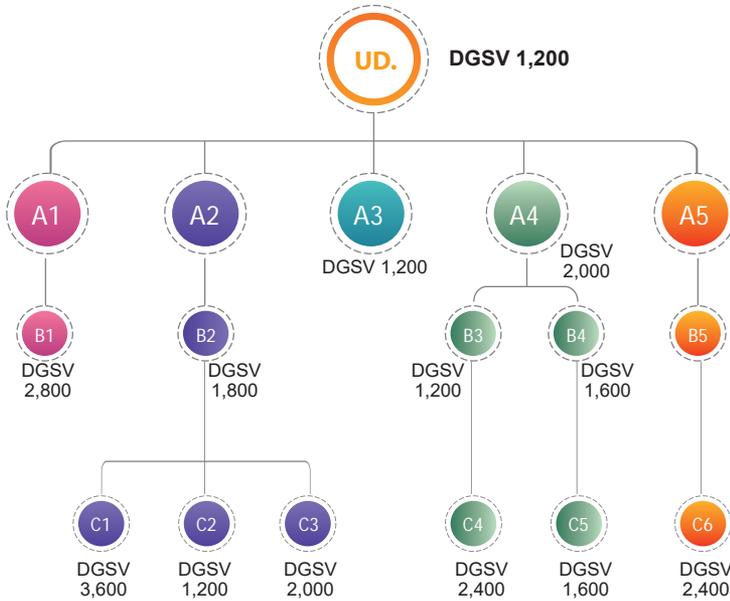
*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*

*AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.*

### CASO 3

UD. es un Diamante Doble (DD) y ha calificado para el 37% del Bono Estrella Grupal.  
Cada Círculo (de A1 a C6) representa un SD y superior.

Todos los SD han calificados para el 37% del Bono Estrella Grupal con la excepción de A1, A2, A5, & B5.



SU Bono de Dirigentes:

SD de 1er Nivel calificado:

B1 + B2 + A3 + A4 + C6

10,200SV

Agregue: La garantía de línea inferior (B2)

1,200SV

Reste: La garantía de línea superior (UD.)

(2,800SV)

8,600SV X 5.0% = USD 430.00

2do Nivel e inferior calificado de SD:

C1 + C2 + C3 + B3 + B4

9,600SV

Reste: La garantía de línea superior (B2)

(1,200SV)

8,400SV X 6.5% = USD 546.00

C4 + C5

4,000SV X 3.5% = USD 1,400.00

SU Bono de Dirigentes

USD 1,116.00

\* UD. necesita dar 4,000DGSV a su línea superior.

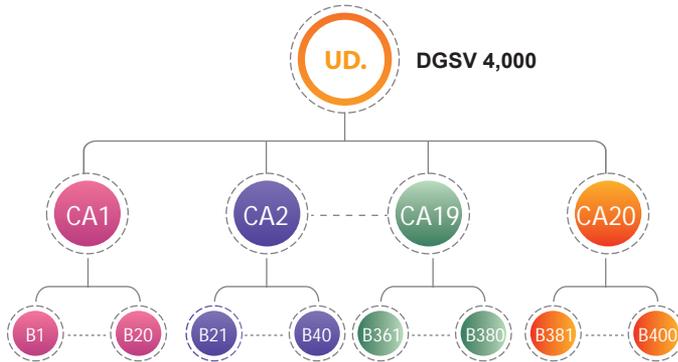
\* B2 necesita dar 3,000DGSV a la línea superior.

"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."

AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.

**CASO 4**

UD. es un Embajador Corona (CA) y tiene 20 Embajador Corona (CA) de primera generación. Cada uno de los CA también tienen 20 CA de primera generación (SU Segunda generación). Cada CA ha alcanzado 4,000 DGSV.



Entonces:

Su Bono de Dirigentes

SD Calificado de 1er Nivel: 4,000DGSV X 20 X 5%

SD Calificado de 2do Nivel: 4,000DGSV X 400 X 10%

= USD 4,000

= USD 160,000

USD 164,000.00



*\*Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN.\**

*AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.*

## 7. Incentivo para Viaje de Formación (2%)

La compañía asignará 2% de la Venta Anual de la compañía en SV como Fondo de Incentivo de Viaje. Esto será compartido entre los SA y SD Calificados y también se utilizará para subvencionar el Viaje de Formación.

Suposición:- La Venta Anual de la Compañía es de 7,200,000SV.

$$\begin{aligned}\text{Fondo de Incentivo de Viaje de Formación} &= 2\% \times 7,200,000\text{SV} \\ &= \underline{\underline{\text{USD } 144,000.00}}\end{aligned}$$

A) Incentivo de Viaje de Formación para los SA Calificados.

Suposición:-

- i El TSIP Total Acumulado para todos los SA Calificados es de 320,000 puntos.
- ii SU TSIP Acumulado como un SA Calificado es de 4,800 puntos.
- iii La CUOTA Anual de TSIP para SA es de 4,000 puntos.
- iv El costo estimado de Viaje de Formación para los SA Calificados es de USD 600 por persona.

Entonces:

Su Incentivo para Viaje de Formación como un SD Calificado

$$= 50\% \times \text{USD } 144,000 \times \frac{4,800 \text{ pts}}{32,000 \text{ pts}} = \underline{\underline{\text{USD } 1,080}}$$

***Nota: Si su TSI es más que suficiente para pagar para que una persona asista a la Formación de Viaje, entonces Ud. puede asistir al Viaje de Formación solo, sin reembolso de la cantidad restante de su incentivo, o Ud. puede llevar a su pareja y pagar USD 120 extra como tarifa de la segunda persona por su cuenta.***

B) Incentivo para Viaje de Formación para los SD Calificados

Suposición:

- i El TSIP Total Acumulado para todos los SD Calificados es de 400,000 puntos.
- ii Su TSIP Acumulado como un SD Calificado es de 11,200 puntos.
- iii La CUOTA Anual de TSIP para SD es de 10,000 puntos.
- iv El costo estimado de Viaje de Formación para los SD Calificados es de USD 1,000 por persona.

Entonces:

Su Incentivo para Viaje de Formación como un SD Calificado

$$= 50\% \times \text{USD } 144,000 \times \frac{11,200 \text{ pts}}{400,000 \text{ pts}} = \underline{\underline{\text{USD } 2,016.00}}$$

***Nota: Su TSI es más que suficiente para pagar para dos personas en asistir al Viaje de Formación, entonces Ud. puede asistir al Viaje de Formación con su pareja. La cantidad restante de su incentivo no será reembolsado.***

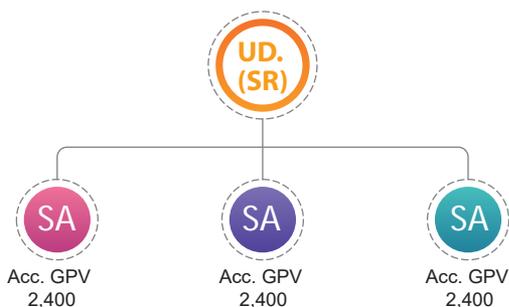
*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*

AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.

## 8. Incentivo de Teléfono Celular en Efectivo (Una sola Vez)

### EJEMPLO

Una vez que UD. haya patrocinado 3 SA inmediatos quienes hayan alcanzado 2,400GPV acumulado.

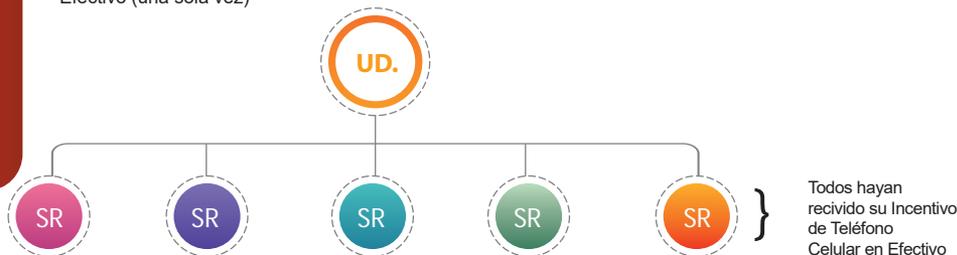


UD. esta calificado en recibir el Incentivo de Teléfono Celular en Efectivo (una sola vez) de USD 500.

## 9. Incentivo de Viaje al Extranjero en Efectivo (Una sola vez)

### EJEMPLO

Una vez que Ud. haya patrocinado 5 líneas inferiores inmediatos quienes hayan recibido el Incentivo de Teléfono Celular en Efectivo, Ud. será calificado en recibir el Incentivo de Viaje al Extranjero en Efectivo (una sola vez)



Entonces:

Una vez que UD. haya completado los requisitos, UD. será calificado en recibir el Incentivo de Viaje al Extranjero en Efectivo de USD 1,800.

*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*

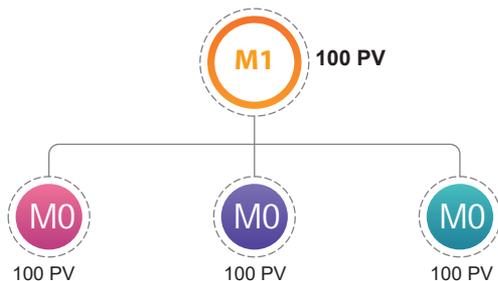
AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que percibirá EL DISTRIBUIDOR. La obtención de bonos, incentivos, privilegios y compensaciones dependerán única y exclusivamente de los resultados y del esfuerzo que EL DISTRIBUIDOR emplee en el cumplimiento de las condiciones y términos señalados para acceder a cada uno de ellos. DXN. Bajo ninguna circunstancia podrá invocarse tales ejemplos para vincular, obligar o de cualquier forma ser utilizados como fundamentos para eventuales reclamaciones. Los resultados son individuales y se examinará cada caso particular para el pago de cualquier tipo de compensación del distribuidor.

## Como lograr el Estatus de un Estrella Diamante dentro de 4 meses

Suposiciones:

- La Venta Personal de cada distribuidor es de 100PPV por mes.
- Cada distribuidor patrocina 3 nuevos distribuidores cada mes.
- 1 PV = 1 SV

### 1er Mes



**Su estatus: Distribuidor - 400GPV Acumulado (12%)**

PV Personal (PPV)	=	100PV/SV
PV Personal Grupal (PGPV)	=	400PV/SV
GPV Acumulado	=	400PV

Su Ingreso de Bonos		
Bono Grupal	= 400SV X 12%	= USD 48.00
Menos: Bono de líneas inferiores	= (3 X 100SV X 6%)	= (USD 18.00)

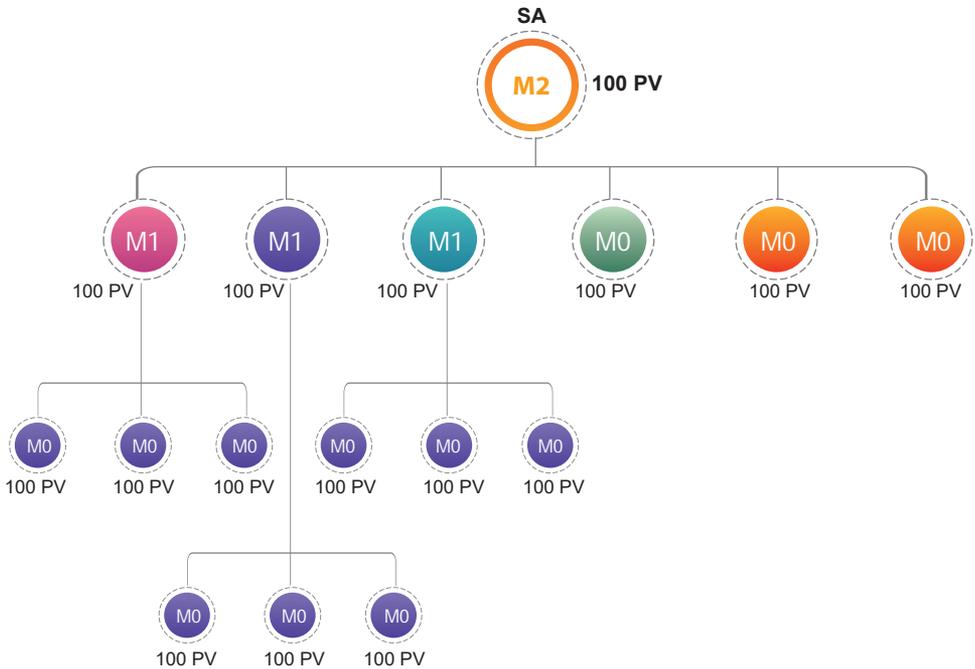
SU Ingreso de Bonos USD 30.00

Como lograr el

**ESTATUS DE UN ESTRELLA DIAMANTE DENTRO DE 4 MESES**

"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."

"Los ejemplos de "Como Lograr el Estatus de Estrella Diamante en 4 Meses" sirven como ilustraciones solamente y no deben ser interpretados de tal manera que dé ilusión que lograr tal estatus sea fácil. Los resultados de cada persona pueden variar".



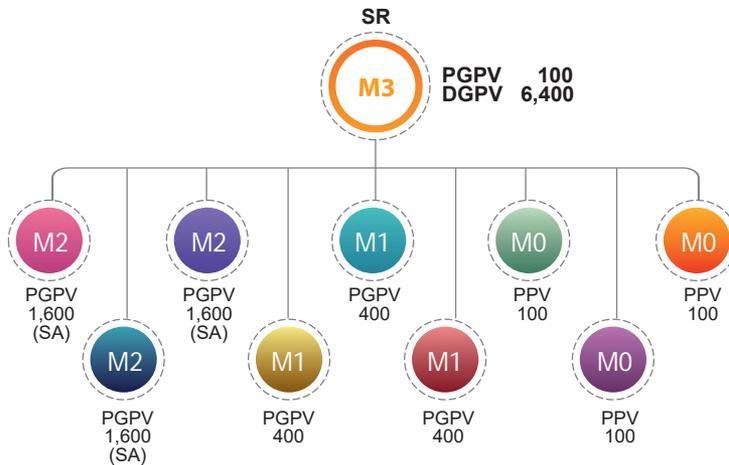
**¡Felicidades! Usted ha alcanzado un acumulado de 1800 GPV Acumulados y ahora Usted es Agente Estrella.**

**Su estatus: Distribuidor - 2,000 GPV Acumulados (25%)**

PV/SV Personal (PPV/PSV)	=	100PV/SV
PV/SV Personal Grupal (PGPV/PGSV)	=	1,600PV/SV
GPV Acumulado b/f	=	400PV
GPV Acumulado c/f	=	2,000PV

Su Ingreso de Bonos		
Bono Grupal	=	1,600SV X 25% = USD 400.00
Menos: Bono de Líneas Inferior	=	(400SV X 12% X 3) = (USD 144.00)
	+	(100SV X 6% X 3) = (USD 18.00)
SU Ingreso de Bono		<u><u>USD 238.00</u></u>

*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*



**¡Felicitaciones! Usted ha logrado exitosamente promover 3 Agente Estrella bajo usted, entonces ahora usted es Estrella Rubí.**

PV/SV Personal (PPV/PSV)	=	100PV/SV
PV/SV Personal Grupal (PGPV/PGSV)	=	1,600PV/SV
PV/SV Grupo Diamante (DGPV/DGSV)	=	6,400 PV/SV

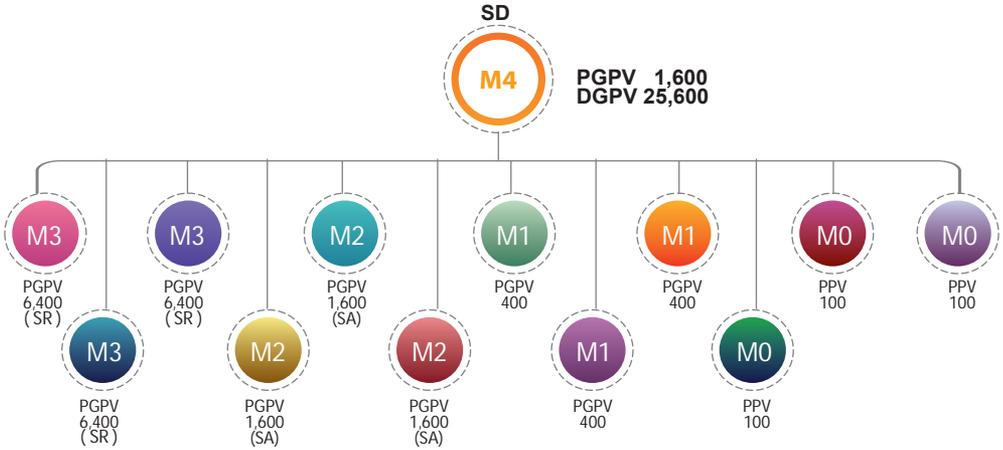
Su Ingreso de Bonos	=	6,400SV X 31%	=	USD 1,984.00
Bono Grupal	=	( 1,600SV X 25% X 3)		
Menos: Bono de Líneas Inferior	+ (	400SV X 12% X 3)		
	+ (	100SV X 6% X 3)	=	<u>USD 1,362.00</u>
				<u><u>USD 622.00</u></u>

Bono de Desarrollo	=	( 1,600SV X 5% X 3)	=	USD 240.00
--------------------	---	---------------------	---	------------

Su Ingreso de Bonos				<u><u>USD 862.00</u></u>
---------------------	--	--	--	--------------------------

"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."

"Los ejemplos de "Como Lograr el Estatus de Estrella Diamante en 4 Meses" sirven como ilustraciones solamente y no deben ser interpretados de tal manera que dé ilusión que lograr tal estatus sea fácil. Los resultados de cada persona pueden variar".



**¡Felicitaciones! Usted ha patrocinado exitosamente a 6 SA (1 Generación) y también ha alcanzado la cuota de 2,000DGPV. Por lo tanto ahora Usted es Estrella Diamante**

PV/SV Personal (PPV/PSV)	=	100PV/SV
PV/SV Personal Grupal (PGPV/PGSV)	=	1,600PV/SV
PV/SV Grupo Diamante (DGPV/DGSV)	=	25,600PV/SV

Su Ingreso de Bonos			
Bono Grupo Estrella	=	25,600SV X 37%	= USD 9,472.00
Menos: Bono de Líneas Inferior	= (	6,400SV X 31% X 3)	
	+ (	1,600SV X 25% X 3)	
	+ (	400SV X 12% X 3)	
	+ (	100SV X 6% X 3)	= (USD 7,314.00)
			<b>USD 2,158.00</b>

Bono de Desarrollo			
1er Nivel	=	(1,600SV X 6 X 5%)	= USD 480.00
2do Nivel	=	(1,600SV X 9 X 4%)	= USD 576.00
			<b>USD 1,056.00</b>

incentivo de Teléfono celular **USD 500.00**

Ingreso Compartido Internacional

Suposición:		
Fondo de IPS	=	USD 16,000.00
PuntoTotal de IPS para todas las personas calificadas	=	2,000,000 puntos
Sus Punto IPS del mes	=	25,600SV X 100%
	=	25,600 puntos

Su Ingreso Compartido Internacional			
=	USD 16,000.00	X	$\frac{25,600 \text{ puntos}}{2,000,000 \text{ puntos}}$
			= <b>USD 204.80</b>

Su Ingreso de Bonos **USD 3,918.80**

*"Para poder calificar para cada nivel y obtener el derecho a ganar una bonificación diferencial en el volumen de la línea descendente durante un mes determinado, un Distribuidor o Distribuidora de DXN debe realizar al menos una venta a cada uno de los 3 diferentes clientes minoristas, que no sean miembros DXN. Si dicho Distribuidor no logra en cualquier mes realizar dichas ventas a los clientes y / o no logra realizar dichas ventas, entonces se le negará su bonificación diferencial de ese mes, ni calificará para niveles superiores. Es obligación del Distribuidor o Distribuidora asegurar el cumplimiento de los plazos oficiales publicados por DXN."*



**Un Mundo | Un Mercado**



*[sales@dxnusa.com](mailto:sales@dxnusa.com)*



*[www.dxnusa.com](http://www.dxnusa.com)*



*+1-909-480-0888*

**DAXEN INC.**

*565 Brea Canyon Road, Suite B, Walnut CA 91789*

*Fax: +1-909-480-0880*