



EMEA - PORTUGUÊS

PLANO DE COMPENSAÇÃO

Índice

Divulgações e Isenções de Responsabilidade	3
Introdução	4
Percorso para o Sucesso	5
Ganhos por clientes	6
Lucro do retalho	6
Prémios por clientes	7
Bônus principal	8
Bônus por Introdução de Produtos (PIB)	8
Bônus de ganhos por nível	9
Bônus binário	10
Mentor Matching Bonus	11
Oportunidades de ganhos adicionais	13
Bônus de Arranque do Negócio	13
Incentivo de crescimento	14
Leadership Pool trimestral	15
Glossário	16

Divulgações e Isenções de Responsabilidade

Variações ao Plano de Compensações

Componentes individuais selecionados do Plano de Compensações da LifeWave podem variar em diferentes mercados devido a requisitos regulamentares e condições do mercado locais. A LifeWave reserva-se o direito de modificar o Plano de Compensações à sua discreção, com um aviso prévio mínimo de 30 dias antes de quaisquer alterações. Em determinados mercados, este período de pré-aviso pode ser estendido até 90 dias antes da implementação de alterações significativas.

Isenção de Responsabilidade sobre os Rendimentos

Os exemplos de rendimentos incluídos neste documento são fornecidos apenas para fins ilustrativos. A LifeWave não garante que qualquer Brand Partner ganhe quantias específicas, uma vez que o sucesso depende dos esforços individuais, das competências e das condições atuais do mercado.

Conversão e ajustes cambiais

O Plano de Compensações da LifeWave é calculado utilizando um padrão de moeda global (USD) e convertido em moedas locais para os pagamentos feitos nos mercados aplicáveis. A LifeWave reserva-se o direito de definir e atualizar as taxas de câmbio conforme desejado, com um período mínimo de pré-aviso de 30 dias antes de quaisquer alterações serem implementadas (90 dias em determinados mercados).

Introdução

Bem-vindos ao Futuro do Sucesso

Na LifeWave, acreditamos na transformação de vidas – não apenas através da nossa tecnologia inovadora, mas dando-lhe a capacidade de poder partilhar os produtos LifeWave em todo o mundo. Está no centro de tudo o que fazemos e orgulhamo-nos de oferecer um dos planos de compensações mais gratificantes e competitivos disponíveis em todo o sector do marketing em rede.

Quer pretenda obter um rendimento suplementar ou construir uma organização global, o Plano de Compensações da LifeWave foi concebido a pensar no seu sucesso. Inspirado pela engenhosidade dos nossos produtos inovadores, este plano cria oportunidades sem paralelo para recompensas imediatas e crescimento financeiro a longo prazo.

Um caminho para a prosperidade

O modelo de compensações da LifeWave combina os melhores elementos do marketing em rede num plano único e dinâmico, adaptado aos seus objetivos. Tendo por base um Percurso para o Sucesso abrangente, o plano orienta-o desde o primeiro dia, fornecendo passos claros para desenvolver o seu negócio e o potencial para atingir níveis de liderança escalonados para os indivíduos que aspirem a desenvolver uma organização sustentável.

A LifeWave é mais do que apenas uma empresa – é uma comunidade dedicada a ajudar as pessoas a atingirem o seu máximo potencial. A LifeWave dá-lhe as boas-vindas nesta viagem e espera celebrar o seu sucesso a cada passo.

Nove formas de ganhar

A LifeWave oferece-lhe nove oportunidades únicas de obter ganhos, assegurando-lhe diversos percursos para o sucesso com base nos seus objetivos e aspirações individuais. Quer esteja a usufruir dos benefícios do nosso produto emblemático X39, ou tenha a visão de alcançar recompensas de liderança crescentes, estas opções de ganhos oferecem uma gama de possibilidades para se alinharem com os seus objetivos:

1. Lucro do retalho
2. Prémios por clientes
3. Bônus por Introdução de Produtos
4. Bônus de ganhos por nível
5. Bônus binário
6. Mentor Matching Bonus
7. Bônus de Arranque do Negócio
8. Incentivo de crescimento
9. Liderança Pool trimestral

Percorso para o Sucesso

O Percorso para o Sucesso da LifeWave é um roteiro passo-a-passo concebido para o(a) guiar em todas as fases de construção do seu negócio. Desde o seu primeiro dia na LifeWave até atingir níveis crescentes de liderança, o Percorso para o Sucesso apoia o seu crescimento com objetivos claros, reconhecimento significativo e recompensas. É mais do que um simples plano – serve como um guia estruturado para alcançar o sucesso e ter um impacto significativo.

Categoria/Título	Volume Pessoal (PV)*	Volume Qualificado da Linha Descendente (QDV)	Regra do Volume Máximo (MVR)	Secções de volume	Volume fora das secções mais fortes (OLXL)	Equilíbrio binário
Brand Partner						
Brand Partner Ativo	55					
1-Star Manager	110	750				
2-Star Manager	110	1500				
3-Star Manager	110	2500		1 @ 1000		
1-Star Director	110	5000	2500	2 @ 1000	1000 OL2L	1000
2-Star Director	110	10 000	5000	2 @ 2000	2000 OL2L	2000
3-Star Director	110	20 000	10 000	2 @ 3000	3000 OL2L	3000
1-Star Executive	200	40 000	20 000	2 @ 6000	6000 OL2L	6000
2-Star Executive	200	100 000	50 000	2 @ 15 000	15 000 OL2L	15 000
3-Star Executive	200	250 000	125 000	2 @ 40 000	40 000 OL2L	40 000
1-Star Presidential	200	600 000	300 000	2 @ 100 000	100 000 OL2L	40 000
2-Star Presidential	200	1 500 000	750 000	2 @ 240 000	240 000 OL2L	40 000
3-Star Presidential	200	3 500 000	1 750 000	3 @ 500 000	500 000 OL3L	40 000

*Um máximo de 110 Volumes de Qualificação de compras pessoais do Brand Partner podem ser utilizados para cumprir o requisito de Volume Pessoal. Qualquer montante necessário superior a 110 deve ser obtido dos Clientes inscritos pessoalmente. Para mais detalhes, ver a definição de "Máximo para Compras Pessoais" no glossário de termos.

Explicação da progressão e dos níveis de estrelas

O progresso ao longo do Percurso para o Sucesso, desde Brand Partner a Presidential, é medido por uma combinação do aumento do volume de vendas na sua organização e do crescimento de equipas geradoras de receitas ou Linhas de Patrocínio. Esta estrutura não só impulsiona o crescimento do seu negócio, como também reconhece e celebra o seu trabalho árduo na construção de uma organização sustentável. Para uma compreensão completa dos elementos que compõem o Percurso para o Sucesso, consulte o Glossário de Termos.

No âmbito do Percurso para o Sucesso, cada nível de liderança é também distinguido por Níveis de estrelas, oferecendo uma forma concisa de acompanhar e identificar os progressos. Por exemplo, passar de 1 Estrela para 3 Estrelas representa uma maior competência ao longo do percurso. Estes Níveis de estrelas destacam marcos dentro de cada categoria, com cada conquista acompanhada por componentes de reconhecimento para recompensar e celebrar o seu progresso.

Compreender as Categorias de pagamento e as Qualificações deslizantes

A sua Categoria de pagamento é calculada semanalmente, com base nas suas qualificações comerciais alcançadas nessa semana de comissões específica. Em contrapartida, os elementos de qualificação da categoria, como o Volume Pessoal (PV), são calculados utilizando um período móvel de 31 dias (ou seja, o último dia de semana da comissão [domingo] mais os 30 dias de calendário anteriores).

Por exemplo, o requisito de PV inclui todas as compras pessoais e todas as compras de Clientes inscritos pessoalmente feitas no período mais recente de 31 dias que termina no fecho do ciclo semanal de comissões (ou seja, domingo da semana de comissões atual mais os 30 dias de calendário anteriores).

O ciclo semanal de comissões decorre globalmente de segunda-feira às 00h00m00 hora central dos EUA (CT) a domingo às 23h59m59 CT, assegurando uma calendarização consistente em todos os mercados.

Ganhos por clientes

A aquisição de clientes é o aspeto central do negócio da LifeWave. Para reconhecer e recompensar estes esforços, o Plano de Compensação da LifeWave oferece duas oportunidades chave de ganho para as vendas geradas pelos seus Clientes inscritos pessoalmente: Lucro do retalho e Prémios por clientes.

Ambos os ganhos são calculados e pagos semanalmente aos Brand Partners elegíveis.

Lucro do retalho

Pode obter Lucros de retalho nas compras de produtos feitas pelos seus Clientes inscritos pessoalmente. O montante do lucro varia consoante o tipo de encomenda do Cliente (ou seja, Retalho ou Preferencial) e os produtos específicos adquiridos. Consulte a Lista de Preços de Produtos da LifeWave para obter detalhes específicos sobre os valores dos Lucros de retalho.

Prémios por clientes

A nossa missão é mudar vidas com a nossa tecnologia de vida; A LifeWave não se limita aos Lucro do retalho quando o(a) recompensa por partilhar os nossos produtos inovadores com outras pessoas. Ao atingir um Volume de Qualificação (QV) de Clientes mínimo num período móvel de 31 dias (ou seja, o último dia de semana da comissão [Domingo] mais os 30 dias de calendário anteriores), torna-se elegível para um bónus de percentagem adicional sobre o Volume de Qualificação total de encomendas de Clientes patrocinados pessoalmente por si feitas durante a semana em curso.

O quadro abaixo indica os limiares de QV dos Clientes e as percentagens de bônus correspondentes:

QV dos Clientes (período móvel de 31 dias)	Percentagem do Prémio por clientes
300-599	5%
600-1199	10%
1200+	20%

Como é que isso funciona:

O seu nível de qualificação baseia-se nas vendas feitas aos seus Clientes inscritos pessoalmente durante o período móvel de 31 dias. No entanto, o bônus é calculado unicamente em função do QV das encomendas dos Clientes feitas durante a semana em curso. As suas compras pessoais estão excluídas deste bônus .

Exemplo:

A Sarah tem um Volume de Qualificação de Clientes de 1000 acumulado pelos seus cinco clientes, cada um dos quais encomendou um QV de 200 no período móvel de 31 dias. Isto dá à Sarah o direito a um Prémio por clientes de 10% para a semana de comissões em curso. Na semana de comissões em curso, dois dos seus cinco Clientes fizerem encomendas, pelo que tinha um QV total de 400 (2x200). Isto significa que os seus rendimentos semanais do Prémio por clientes são de 40 \$/38 € (400x10%)

Bônus principal

O Percurso para o Sucesso serve como guia para o(a) ajudar a construir e fazer crescer o seu negócio LifeWave. Para além do reconhecimento e das recompensas associadas às categorias, incluindo os níveis de Estrelas, a sua categoria também determina a sua elegibilidade e potencial para ganhar bônus adicionais no âmbito do Plano de Compensações da LifeWave. O Plano de Compensações está dividido em duas categorias de bônus, sendo que os Bônus Principais proporcionam oportunidades de ganhos semanais muito interessantes. Estes bônus estão disponíveis para todos os Brand Partners, e são determinados pelo seu desempenho semanal pago no âmbito do Percurso para o Sucesso. Tanto o cálculo como o pagamento dos Bônus Principais são processados semanalmente, garantindo recompensas consistentes e atempadas pelos seus esforços.

Bônus por Introdução de Produtos (PIB)

Inscrever novos Brand Partners é um elemento fundamental para o sucesso de um criador de negócios LifeWave. Para apoiar o investimento de tempo adicional necessário para integrar novos talentos, a LifeWave oferece um Bônus por Introdução de Produtos (PIB) aos Brand Partners Ativos que promovam pacotes de produtos junto de novos membros que se juntem à sua organização. O montante do Bônus é determinado pelo(s) Pacote(s) de Inscrição vendido(s) aos novos Brand Partners.

Como é que isso funciona:

Para se qualificar para o Bônus por Introdução de Produtos (PIB), o Brand Partner que faz a inscrição tem de ter um estado Ativo, o que requer um mínimo de 55 PV num período móvel de 31 dias, durante a semana em que o novo Brand Partner faz a compra do seu Pacote de Inscrição. O quadro seguinte mostra bônus para cada pacote de produtos:

Inscrição Opções	Quantidade de embalagens	Preço	Volume de Qualificação	Valor do PIB
Starter	0	25 \$/24 €	0	0 \$/0 €
Core	3 ou 6*	295 \$/280 €	180	33 €/35 \$
Advanced	6 ou 12*	535 \$/508 €	300	75 \$/71 €
Advanced Plus	11 ou 22*	975 \$/926 €	500	165 \$/157 €
Premium	20 ou 40*	1750 \$/1663 €	775**	405 \$/385 €

*A menor quantidade está relacionada com o número de unidades nas embalagens de X39® e X49® e a maior quantidade está relacionada com o número de unidades nas embalagens de todos os outros produtos para os pacotes em causa.

**Para o Pacote Premium, o Volume de Qualificação de 775 é distribuído por três meses: Um QV de 555 no mês da compra, seguido de um QV de 110 em cada um dos dois meses seguintes após a compra para manter o estatuto de Ativo.

Exemplo:

Chris, um Brand Ativo, inscreve dois novos Brand Partners – John e Lisa – no seu negócio durante a semana de comissões. O João compra o Pacote Advanced, enquanto a Lisa seleciona o Pacote Premium. O Chris receberá 75 \$/71 € pelo John e 405 \$/385 € pela Lisa, perfazendo um total de 480 \$/456 € em ganhos por PIB para a semana de comissões.

Bônus de ganhos por nível

O Bônus de Ganhos por Nível oferece-lhe uma forma adicional de ganhar, dando-lhe uma recompensa não só pelas vendas dos seus Brand Partners inscritos pessoalmente, mas também pelas vendas geradas pelas equipas desses Brand Partners. Este bônus é calculado sobre o Volume de Bônus (BV) das compras feitas pelos Brand Partners e pelos Clientes na sua Árvore de Inscrições, até um máximo de três níveis.

Como é que isso funciona:

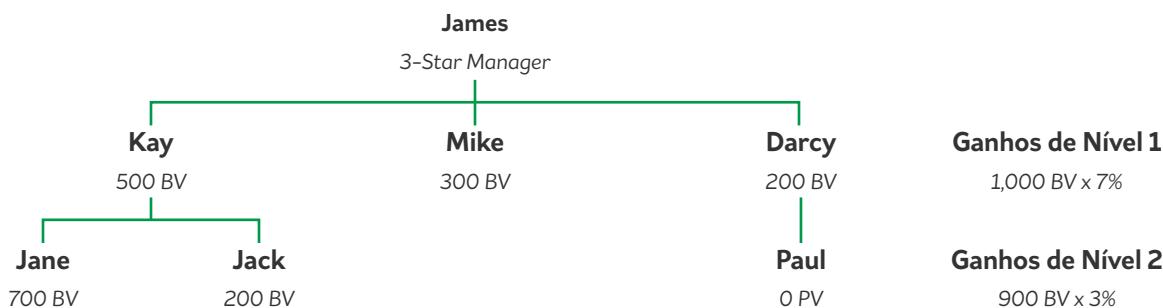
Os ganhos são determinados pelo seu desempenho semanal na Categoria de pagamento, com a percentagem e o número de níveis elegíveis para ganhar que vão aumentando à medida que avança de Categoria. Para se qualificar, deve ser considerado Ativo durante a semana da comissão (ou seja, ter um PV mínimo de 55 num período móvel de 31 dias). Se um Brand Partner da sua equipa tiver um PV de 0 na semana, não contará como um nível para efeitos do cálculo deste bônus. O quadro abaixo mostra as percentagens ganhas em cada nível (1-3), com base na sua Categoria de pagamento:

Categoria de pagamento	Brand Partner Ativo	1-Star Manager	2-Star Manager	3-Star Manager	1-Star Director	2-Star Director	3-Star Director (ou uma Categoria de pagamento superior)
Bônus de Nível 1	3%	5%	7%	7%	7%	7%	7%
Bônus de Nível 2			2%	3%	5%	5%	5%
Bônus de Nível 3					1%	2%	3%

Exemplo:

James, pago como um 3-Star Manager na semana de comissões, pode ganhar 7% de todos os seus Brand Partners de Nível 1, bem como 3% do seu Nível 2. Se a Kay, o Mike e a Darcy forem Brand Partners de Nível 1 com um Volume de Bônus de 500, 300 e 200, então o James ganhará 70 \$/67 €. Se a Jane, o Jack e o Paul forem Brand Partners de Nível 2 com um Volume de Bônus 700, 200 e 0, então o James ganhará 27 \$/26 €. O total semanal do Bônus de Ganhos por Nível para o James seria de 97 \$/92 €.

Tenha em atenção que, como o Paulo teve um PV de 0 na semana, não será considerado de Nível 2 e, se tivesse inscrito pessoalmente Brand Partners, estes seriam considerados de Nível 2 para o James.



Bônus binário

O Bônus Binário é uma forma interessante de ganhar comissões com base no volume de vendas gerado na sua organização de Árvore binária. Para se qualificar para esta bônus deve:

- Ter uma Categoria de pagamento mínima de 3-Star Manager ou superior durante a semana de comissões.
- Acumular pelo menos um Volume de Bônus (BV) de 300 na sua secção de Pagamento binária.

A percentagem ganha no Volume de bônus na Secção de pagamento binária e o limite de ganhos semanais são determinados pela sua Categoria de pagamento. O quadro seguinte mostra as percentagens de ganhos e os ganhos binários semanais máximos para cada Categoria:

Categoria de pagamento	Taxa percentual de ganhos semanais	Máx. Semanal Ganhos por Bônus binário
3-Star Manager	5%	1500 \$/1425 €
1-Star Director	7%	2500 \$/2375 €
2-Star Director	9%	3500 \$/3325 €
3-Star Director	10%	5000 \$/4750 €
1-Star Executive	10%	7500 \$/7125 €
2-Star Executive	10%	10 000 \$/9500 €
3-Star Executive	10%	15 000 \$/14 250 €
1-Star Presidential	10%	20 000 \$/19 000 €
2-Star Presidential	10%	25 000 \$/23 750 €
3-Star Presidential	10%	25 000 \$/23 750 €

Como é que isso funciona:

Quando o Bônus binário é pago, o valor total do Volume de Bônus na Secção de pagamento binária é deduzido das duas Secções Binárias, independentemente do limite semanal máximo dos ganhos binários que esteja a ser aplicado.

Limites:

- **Ganhos máximos semanais:** Cada Categoria de pagamento tem um valor máximo designado que pode ser ganho semanalmente através do Bônus binário. É elegível para ganhar um Bônus binário até esse limite em cada semana, com base na sua Categoria de pagamento.
- **Limite máximo para toda a empresa:** Para garantir o equilíbrio, a Lifewave limita os pagamentos dos Bônus binários a 27% do Volume de Bônus total de todos os Brand Partners de toda a empresa. Se os pagamentos totais excederem este limite, todos os ganhos dos Bônus binários serão ajustados proporcionalmente para os Brand Partners elegíveis. É importante observar que os limites semanais baseados na categoria são aplicados primeiro, antes que seja aplicado qualquer limite para toda a empresa.

Regras de transporte e de eliminação de volume:

O consumo de volume na árvore binária segue uma ordem precisa, dando sempre prioridade ao mais antigo disponível antes de aceder a quaisquer novos volumes.

- **Colocação binária do volume de bônus por compras pessoais:** Uma vez por mês, qualquer quantia do Volume de Bônus por compras pessoais superior a 110 por compras pessoais feitas na semana em curso e todas as semanas anteriores após a colocação de volume do mês anterior – será adicionada à sua Secção de pagamento. A Secção de pagamento é determinada antes deste posicionamento de volume ser adicionado.
- **Volume da Secção de pagamento binária:** Este volume é acumulado durante até 24 semanas; se não for utilizado, é eliminado.
- **Volume da Secção de força binária:** Este volume é acumulado durante até 52 semanas; se não for utilizado, é eliminado.
- **Requisitos do Estado Ativo:** Os Brand Partners devem manter pelo menos um PV de 55 num período móvel de 31 dias. A falha em permanecer Ativo resultará na remoção (ou seja, eliminação) de todos os volumes acumulados de ambas as secções binárias

Exemplo:

O Mark tem um Volume de Bônus de 100 000 na sua Secção de pagamento. A Categoria de pagamento do Mark como 1-Star Executive dá-lhe direito a uma taxa de ganhos de 10% sobre o BV da sua Secção de pagamento binária ($100\ 000 \times 10\% = 10\ 000$); no entanto, o limite semanal máximo de ganhos do Bônus binário para a Categoria 1-Star Executive é de 7500 \$/7125 €. Assim, o Mark ganha 7500 \$/7125 € em bônus binário para a semana da comissões e um BV de 100 000 BV é consumido (ou seja, removido) da secção pagamento binária e um BV de 100 000 é consumido (ou seja, removido) da sua Secção de força binária.

Mentor Matching Bonus

No marketing em rede, a mentoria é crucial para construir uma equipa com sucesso. Para incentivar e recompensar esse comportamento importante, o Mentor Matching Bônus dá-lhe ganhos semanais quando apoia e desenvolveativamente líderes na sua organização.

Esse bônus paga uma correspondência percentual do Bônus Binário e do Bônus de Ganhos por Nível de Gerações elegíveis de Brand Partners (ver Glossário) nas Linhas Patrocínio de inscrição, começando com os que têm a categoria 1-Star Director ou superior. A percentagem ganha e o número de Gerações elegíveis dependem da sua Categoria de pagamento semanal (veja o quadro abaixo). Para se qualificar para esse bônus, tem de ser pago como 1-Star Director ou superior durante a semana de comissões.

Como é que isso funciona:

- A percentagem de correspondência é calculada com base nos Ganhos por Nível e nos Bônus Binários ganhos pelos membros da sua equipa nas Gerações da sua Árvore de Inscrições (ou seja, Linhas de Patrocínio).
- Cada correspondência individual ganha está sujeita a um montante máximo de correspondência por indivíduo. Isto baseia-se exclusivamente na Categoria de pagamento, independentemente da Categoria de pagamento ou dos ganhos do indivíduo correspondente.
 - Por exemplo, os 1-Star Directors podem ganhar 5%, até um máximo de 500 \$/475 €, sobre cada Brand Partner de 1^a Geração elegível. Se tiver três Brand Partners de 1^a Geração elegíveis, pode ganhar até 500 \$/475 €, sobre cada um dos seus bônus correspondentes.

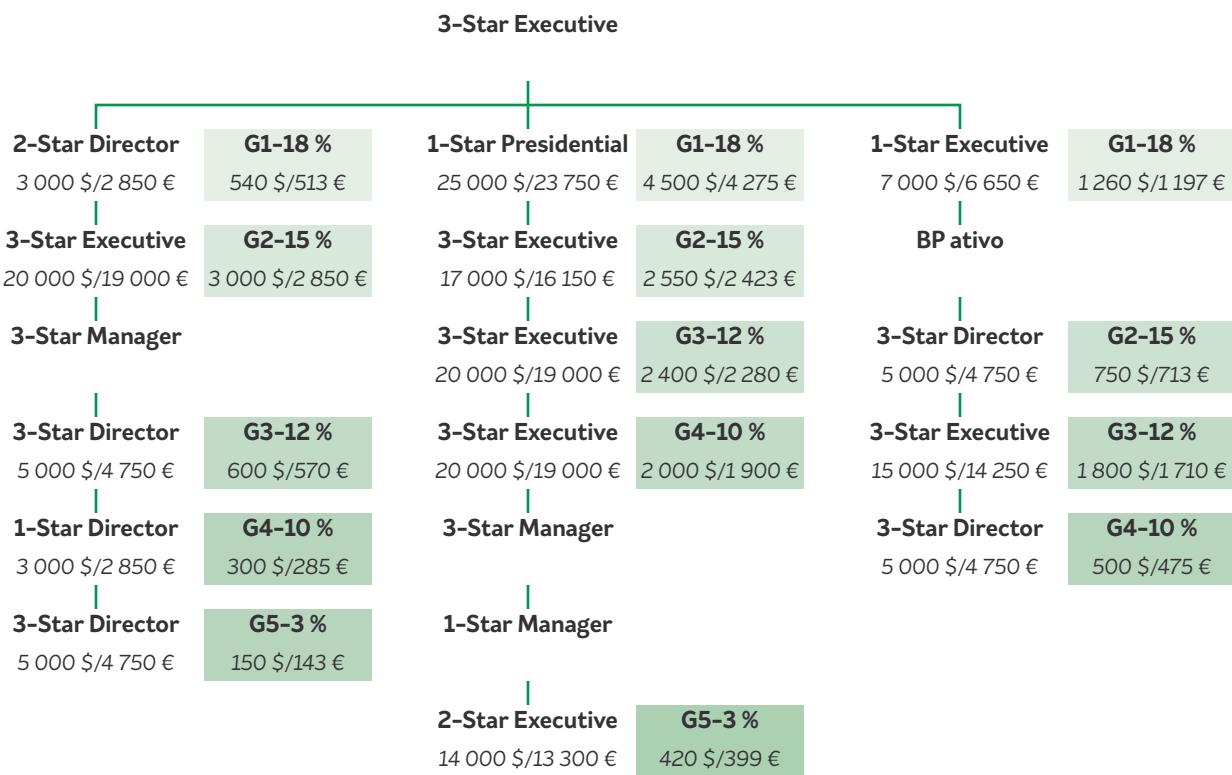
Limites para os bônus :

- **Limite máximo para correspondência individual:** O montante máximo que pode ganhar por pessoa correspondente, que é determinado pela sua Categoria de pagamento (ver quadro abaixo).
- **Limite máximo para toda a empresa:** É aplicado um limite máximo de 14% do Volume de Bônus total ao total do bônus semanal. Se este limite máximo for ultrapassado, todos os ganhos do Mentor Matching Bônus são ajustados proporcionalmente para permanecerem dentro do limite permitido.

Categoria de pagamento	1-Star Director	2-Star Director	3-Star Director	1-Star Executive	2-Star Executive	3-Star Executive	1-Star Presidential	2-Star Presidential	3-Star Presidential
Gen 1	5%	7%	10%	12%	15%	18%	20%	20%	20%
Gen 2		5%	7%	10%	12%	15%	18%	18%	18%
Gen 3			5%	7%	10%	12%	15%	15%	15%
Gen 4				5%	7%	10%	12%	12%	12%
Gen 5						3%	5%	7%	10%
Gen 6							3%	5%	7%
Correspondência máxima por indivíduo	500 \$/ 475 €	1000 \$/ 950 €	2000 \$/ 1900 €	3500 \$/ 3325 €	5000 \$/ 4750 €	7500 \$/ 7125 €	10 000 \$/ 9500 €	15 000 \$/ 14 250 €	20 000 \$/ 19 000 €

Exemplo:

A Susan é paga como 3-Star Executive. É elegível para ganhar sobre 5 Gerações de 1-Star Director ou líderes de nível superior em profundidades que variam entre 18% e 3% de correspondência, dependendo da profundidade da Geração do líder. Veja a imagem abaixo, que mostra ganhos de US\$ 6.300/€5.985 em três líderes da Geração 1, ganhos de US\$ 6.300/€5.985 em três líderes da Geração 2, ganhos de US\$ 4.800/€4.560 em três líderes da Geração 3, ganhos de US\$ 2.800/€2.660 em três líderes da Geração 4 e ganhos de US\$ 570/€ 542 em dois líderes da Geração 5.



Oportunidades de ganhos adicionais

Para além dos Bônus Principais, o Plano de Compensações da LifeWave oferece oportunidades únicas de ganho associadas a marcos ou limites especiais e específicos no crescimento do seu negócio.

Bônus de Arranque do Negócio

O Bônus de Arranque do Negócio recompensa os novos Brand Partners e os seus Inscritos durante as primeiras nove semanas do percurso na LifeWave de um novo Brand Partner (a semana de adesão mais oito semanas consecutivas). Este bônus oferece:

- Bônus por novo Brand Partner:** Ganhe 25 \$/24 € por semana ou 50 \$/48 € por semana, dependendo da sua Categoria de pagamento, com o potencial de ganhar até 450 \$/428 € nos dois primeiros meses.
- Enroller Matching Bônus :** Ganhe um matching bônus de 50% de 12,50 \$/12 € ou 25 \$/24 € ao apoiar novos recrutas, desde que a sua Categoria de pagamento seja igual ou superior à Categoria de pagamento para bônus exigida ao novo Brand Partner (1-Star ou 2-Star Manager).

Como é que isso funciona:

O Bônus de Arranque do Negócio é pago semanalmente, tanto a si como ao novo Brand Partner, quando satisfaz os seus requisitos de qualificação da Categoria de pagamento na semana de comissões. O quadro seguinte descreve a oportunidade de ganho de bônus semanal para si e para o novo Brand Partner.

Bônus de Arranque do Negócio	Categoria de pagamento 1-Star Manager	Categoria de pagamento 2-Star Manager (ou superior)
Brand	25 \$/24 €	48 €/50 \$
Matching Bônus para o Brand Partner que faz a inscrição	12,50 \$/12 €	25 \$/24 €

Exemplo:

	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Ganhos por totais BLB
Novo BP (Categoria de pagamento)	1-Star Manager	1-Star Manager	BP ativo	1-Star Manager	2-Star Manager	2-Star Manager	2-Star Manager	BP ativo	1-Star Manager	
Novo BP (Ganhos BLB)	25 \$/24 €	25 \$/24 €	0 \$/0 €	25 \$/24 €	50 \$/48 €	50 \$/48 €	50 \$/48 €	0 \$/0 €	25 \$/24 €	250 \$/238 €
BP inscrito (Categoria de pagamento)	1-Star Manager	2-Star Manager	1-Star Manager	1-Star Manager	2-Star Manager	1-Star Manager	2-Star Manager	1-Star Manager	2-Star Manager	
BP inscrito (Ganhos BLB)	12,50 \$/12 €	12,50 \$/12 €	0 \$/0 €	12,50 \$/12 €	25 \$/24 €	0 \$/0 €	25 \$/24 €	0 \$/0 €	12,50 \$/12 €	100 \$/95 €

Incentivo de crescimento

O Incentivo de crescimento recompensa-o à medida que “avança” para novos níveis de liderança e postos com categoria superior. Quando atingir a categoria de Director, pode começar a ganhar Incentivos de Crescimento. Cada Incentivo de Crescimento é dividido em duas partes:

1. Parte 1: Ganho na primeira semana em que se atinge uma nova Categoria de pagamento.
2. Parte 2: Ganho após manter (ou ultrapassar) essa categoria durante quatro semanas adicionais num período de 52 semanas (não necessariamente consecutivas).

Categoria de pagamento	Quantia total do prémio*	Prémio da Parte 1	Prémio da Parte 2
1-Star Director	500 \$/475 €	250 \$/238 €	250 \$/238 €
1-Star Executive	5000 \$/4750 €	2500 \$/2375 €	2500 \$/2375 €
1-Star Presidential	50 000 \$/47 500 €	25 000 \$/23 750 €	25 000 \$/23 750 €
2-Star Presidential	75 000 \$/71 250 €	37 500 \$/35 625 €	37 500 \$/35 625 €
3-Star Presidential	100 000 \$/95 000 €	50 000 \$/47 500 €	50 000 \$/47 500 €

*O montante total do prémio é pago em duas partes distintas, indicadas nas colunas “Prémio da Parte 1” e “Prémio da Parte 2”.

Exemplo:

O Luis atinge a Categoria de 1-Star Executive pela primeira vez durante a semana de comissões que termina no domingo, 5 de janeiro, pelo que ganha um bônus de 2500 \$/2375 € nessa semana. Em seguida, mantém essa categoria nas semanas que terminam a 19 de janeiro, 26 de janeiro, 9 de fevereiro e 16 de fevereiro. Ganha outro bônus de 2500 \$/2375 € na semana de comissões que termina a 16 de fevereiro e maximiza o seu bônus de progressão para 1-Star Executive.

Leadership Pool trimestral

A liderança é um aspeto fundamental para as realizações da LifeWave, e recompensamos os nossos líderes de topo com oportunidades exclusivas de ganho. A Leadership Pool Trimestral foi concebida para os líderes de nível Presidential, oferecendo-lhes a possibilidade de ganharem ações numa “pool” de bônus que paga uma percentagem do Volume Bônus total da empresa durante o trimestre.

Requisitos de elegibilidade

Para se qualificar para a Leadership Pool Trimestral, deve cumprir critérios específicos durante o Trimestre para elegibilidade (ou seja, o trimestre anterior ao trimestre de pagamento). A elegibilidade é determinada com base no facto de ter atingido a Categoria 1-Star Presidential antes ou durante o trimestre de elegibilidade:

1. 1-Star Presidential existente (ou seja, obteve a categoria antes do Trimestre para elegibilidade):

- Tem de ter sido pago como 1-Star Presidential ou superior em 10 das 13 semanas durante o Trimestre para elegibilidade.
- Deve ter mantido um Volume Qualificado da Linha Descendente (QDV) médio de 600 000+ durante o Trimestre para elegibilidade.

2. Novo 1-Star Presidential (categoria atingida durante o Trimestre para elegibilidade):

- Tem de ter sido pago como 1-Star Presidential durante pelo menos 7 das 13 semanas durante o Trimestre para elegibilidade.

Como são ganhas as ações

Durante o Trimestre de Pagamento, os líderes ganham ações semanalmente, com base nas suas qualificações para essa semana. As ações apenas podem ser ganhas nas semanas em que o líder é pago como 1-Star Presidential ou superior. Existem duas formas de ganhar ações:

- 1. Ações pelo Crescimento do TDV:** Ganhe uma ação por cada 20 000 TDV de crescimento em relação à sua linha de base semanal. A linha de base é calculada a partir da sua média do Trimestre de Elegibilidade e aumenta em incrementos de 20 000 TDV com cada ação ganha.
- 2. Ações da Secção de Qualificação:** Ganhe cinco ações por cada Secção nas suas Linhas de Patrocínio que produza mais de 100 000 TDV, excluindo a Secção com o TDV mais elevado.

Glossário

Ativo: Um Brand Partner é considerado Ativo quando acumula pelo menos 55 Volumes Pessoais (PV) durante um período móvel de 31 dias (ou seja, o último dia de semana da comissão [Domingo] mais os 30 dias anteriores). O Volume Pessoal inclui o Volume de Qualificação (QV) de compras pessoais, bem como de Clientes inscritos pessoalmente.

Árvore binária: Uma estrutura de equipa de cada Brand Partner com um máximo de duas posições diretamente sob cada conta, uma à esquerda e outra à direita.

Bônus binário: Um bônus disponível para Brand Partners que são pagos como 3-Star Managers ou superior numa semana de comissões e que acumulam um mínimo de 300 Volume de Bônus (BV) na sua Secção de pagamento binária. Este bônus paga uma percentagem, com base na Categoria de pagamento do Brand Partner na semana de comissões, sobre todo o volume dentro da Secção de Pagamento Binária até ao máximo de ganhos de bônus permitido em cada categoria por semana.

Bônus de Arranque de Negócio: Uma oportunidade de bônus disponível para os novos Brand Partners durante as primeiras nove (9) semanas de atividade (semana de adesão mais oito (8) semanas de comissões completas). O Brand Partner ganha um bônus todas as semanas em que é pago como 1-Star Manager ou superior. Um Brand Partner patrocinador qualificado ganhará um matching bônus se for elegível.

Bônus de ganhos por nível: Um bônus disponível para qualquer Brand Partner ativo numa semana de comissões. Paga uma percentagem, com base na Categoria de pagamento do Brand Partner na semana de comissões, sobre o volume de bônus do Brand Partner até três níveis de profundidade dentro das Linhas de patrocínio.

Bônus por introdução de produtos (PIB): Este bônus é atribuído a um Brand Partner sempre que este inscreve pessoalmente um novo Brand Partner no negócio. O Brand Partner que faz a inscrição deve estar ativo na semana em que o PIB é gerado (ou seja, ter um PV mínimo de 55 num período móvel de 31 dias) para ser elegível para o bônus. O montante do bônus é determinado pelo Pacote de Inscrição comprado pelo Brand Partner que faz a inscrição.

Bônus principal: Estas são as principais oportunidades de ganho do plano de compensação da LifeWave que estão disponíveis para os Brand Partners todas as semanas. Os quatro Bônus Principais são o Bônus por Introdução de Produtos (PIB), o Bônus de Ganhos por Nível, o Bônus Binário e o Mentor Matching Bônus.

Brand Partner: Um indivíduo que tenha assinado um Contrato de Brand Partner, adquirido um Kit Starter ou um Pacote de Produtos e quaisquer renovações comerciais subsequentes, conforme necessário, e que esteja em situação regular com a empresa.

Categoria de Pagamento: Refere-se à categoria em que um Brand Partner se qualifica para um período de comissão semanal. Isto determina para que bônus um Brand Partner é elegível para receber e como irá receber o bônus num determinado período semanal.

Cliente Preferencial (CP): Qualquer Cliente da LifeWave que tenha uma encomenda de subscrição ativa para um produto. Este cliente beneficia de preços por grosso, bem como de amostras de fidelização durante o seu primeiro ano de subscrição.

Cliente Preferencial Plus (CP+): Qualquer Cliente da LifeWave que tenha uma encomenda de subscrição ativa para um produto e que optou por aderir ao programa Preferencial Plus pagando a taxa de subscrição anual de 25 \$/24 €. Este cliente recebe preços por grosso e um programa de amostras mais robusto do que um CP todos os anos em que se mantém ativo no programa de Cliente Preferencial Plus.

Clientes: Pessoas que não são Brand Partners e que compraram online ou através de um website replicado de um Brand Partner. Pode incluir diversos tipos de clientes como Clientes de Retalho, Clientes Preferenciais ou Clientes Preferenciais Plus.

Equilíbrio binário: O Equilíbrio binário é o volume mínimo da sua organização de inscrição necessário nas secções esquerda e direita da sua organização binária.

Geração: Todos os Brand Partners de uma organização até ao Brand Partner seguinte com uma determinada categoria ou categoria superior. Para efeitos do Mentor Matching Bônus, é 1-Star Director. Quando um Brand Partner alcança ou ultrapassa uma determinada categoria, isso dá início a um novo nível de Geração (por ex. Geração 1, Geração: 2, etc.)

Incentivo de crescimento: Uma oportunidade de ganhos disponível para os Brand Partners à medida que avançam no seu Título de Carreira no Percurso para o Sucesso. Estes incentivos são divididos em duas quantias de pagamento. O primeiro pagamento é atribuído quando um Brand Partner atinge o Título de Carreira (a primeira semana em que é pago com a categoria aplicável). O segundo pagamento é feito quando o Brand Partner atinge quatro semanas adicionais pagas com essa categoria ou superior, se tal ocorrer no prazo de 52 semanas após ter atingido o Título de Carreira pela primeira vez.

Leadership Pool trimestral: Uma oportunidade de ganhos disponível para os níveis mais altos de liderança na LifeWave. Este bônus é partilhado entre os líderes qualificados com base no seu desempenho e é pago uma vez por trimestre.

Linhos de Patrocínio/Árvore de Inscrições: A genealogia dos Brand Partners e das suas Organizações Descendentes no que diz respeito às inscrições. Um Brand Partner que faz inscrições pode ter um número ilimitado de Brand Partners no seu primeiro nível (ou seja, patrocinados pessoalmente); não existe qualquer restrição como na Árvore Binária.

Lucro do retalho: O montante atribuído a um Brand Partner por compras feitas por Clientes patrocinadas pessoalmente. O montante do Lucro de retalho atribuído depende do tipo de Cliente (ou seja, Cliente de retalho ou Cliente Preferencial) e dos produtos adquiridos.

Mentor Matching Bônus : Um bônus disponível para Brand Partners pagos como 1-Star Directors e superiores numa semana de comissões. Este bônus corresponde a uma percentagem dos bônus binários e Bônus de ganhos por nível das Gerações de 1-Star Directors em profundidade.

Organização Descendente: Todos os Brand Partners e Clientes que estão abaixo de um indivíduo nas suas Linhas de Patrocínio (Árvore de Inscrições).

Prémio por clientes: Uma oportunidade de obter de ganhos disponível para Brand Partners com Clientes compradores inscritos pessoalmente. Um Brand Partner com um Volume de Qualificação de Clientes de pelo menos 300 num período móvel de 31 dias é elegível para receber um Prémio por Cliente na semana de comissões.

Regra do Volume Máximo (MVR): Existe um volume máximo da linha descendente que pode ser aplicado a qualquer qualificação de categoria de qualquer Linha de Patrocínio (ou seja, Secção da Árvore de Inscrições). A Regra do Volume Máximo permite que até 50% do Volume Qualificado da Linha Descendente necessário em qualquer categoria provenha de uma Linha de Patrocínio (ou seja, Secção da Árvore de Inscrições) ou Volume Pessoal. Por exemplo, a categoria de 1-Star Directors exige um Volume Qualificado da Linha descendente de 5000, a Regra de Volume Máximo (MVR) permite que até 2500 provenham de qualquer Linha de Patrocínio ou Volume Pessoal.

Secção de força binária: A Secção dentro da Árvore Binária com mais volume. Este Secção pode mudar de uma semana para outra.

Secção de pagamento binária: A Secção dentro da Árvore Binária com menor volume. Este Secção pode mudar de uma semana para outra.

Secção de volume: A contagem das Secções da Árvore de Inscrições que cumprem ou excedem o valor do Volume Total de Linha Descendente exigido. Por exemplo, uma qualificação de categoria como 1-Star Directors exige ter duas Linhas de Patrocínio (ou seja, Secções da Árvore de Inscrições) com um mínimo de 1000 de Volume Total de Linha Descendente em cada uma.

Secção: O primeiro Brand Partner patrocinado pessoalmente por um Brand Partner, juntamente com todos os Brand Partners e Clientes inscritos por esse Brand Partner ou pela sua equipa.

Título de Carreira: A Categoria de pagamento mais elevada que um Brand Partner atingiu em pelo menos uma (1) semana de comissões durante todo o seu período de atividade com a LifeWave.

Título de reconhecimento: A Categoria de pagamento mais elevada que um Brand Partner pode atingir em pelo menos uma semana de comissões durante todo o seu período de atividade com a LifeWave. Para os Brand Partners inscritos antes deste Plano de Compensações, foi atribuído um Título de Reconhecimento mapeado à sua conta com base no Título de Carreira detido no plano anterior.

Trimestre de pagamento: Na Leadership Pool Trimestral, os líderes recebem ações com base no desempenho no Trimestre de Pagamento. A elegibilidade do líder para participar na obtenção de ações no Trimestre de Pagamento é determinada pelo desempenho da sua Categoria de Pagamento durante o Trimestre para Elegibilidade.

Trimestre para elegibilidade: Para a Leadership Pool Trimestral, os líderes devem qualificar-se para participar na “pool” com base no desempenho na sua Categoria de pagamento no trimestre anterior. O número de semanas necessárias para a qualificação na Categoria de pagamento é diferente para os novos líderes com Título de Carreira 1-Star Presidential e para os líderes com o Título de Carreira 1-Star Presidential já existentes.

Volume de Bônus (BV): O volume associado às vendas de produtos que é utilizada como base para o cálculo da compensação (bônus). Este valor é considerado em moeda global para os cálculos do plano.

Volume de Qualificação (QV) de Clientes: O somatório do Volume de Qualificação comprado por Clientes inscritos pessoalmente (patrocinados) de um Brand Partner. Para efeitos do Prémio por Clientes, o montante do Volume de Qualificação (QV) de Clientes num período móvel de 31 dias determina a taxa percentual do prémio, enquanto o montante do Volume de Qualificação de Clientes semanal é utilizado como base dos ganhos para aplicar essa percentagem.

Volume de Qualificação (QV): A quantidade de volume associada às compras de produtos, que é utilizada apenas para determinar a Categoria de pagamento. Este montante de volume é neutro em termos de moeda e é o mesmo para todos os tipos de Clientes e compras feitas pelo Brand Partner. Esta é também a base utilizada para o cálculo do montante dos ganhos do Prémio por clientes.

Volume fora das secções mais fortes: O QV combinado do PV próprio de um Brand Partner e o Volume Total da Linha Descendente de todas as Secções da Árvore de Inscrições, excluindo as Secções mais fortes utilizadas para os requisitos da Secção de Volume (com base no montante mais elevado do Volume Total da Linha Descendente). Para a maioria das categorias, o número de Secções de Volume exigido é 2 (OL2L), com exceção da categoria 3-Star Presidential que exige 3 Secções de volume (OL3L), o Volume fora das secções mais fortes excluiria o Volume Total da Linha Descendente destas 3 secções de volume.

Volume Pessoal (PV): O Volume de Qualificação (QV) combinado das compras dos Clientes de um Brand Partner e das compras do próprio Brand Partner durante um período móvel de 31 dias.

Volume Qualificado da Linha Descendente (QDV): O Volume de Qualificação (QV) combinado de todas as compras feitas por um Brand Partner, pelos seus Clientes patrocinados pessoalmente e pelos Brand Partners e pelos seus Clientes dentro das Linhas de Patrocínio (ou seja, toda a Linha Descendente da Árvore de Inscrições) durante um período móvel de 31 dias (ou seja, o último dia de semana da comissão [Domingo] mais os 30 dias de calendário anteriores). O Volume Qualificado da Linha Descendente considera a Regra do Volume Máximo (MVR) para o cálculo em cada categoria.

Volume Total da Linha Descendente: O Volume de Qualificação (QV) combinado de todas as compras feitas por um Brand Partner, pelos seus Clientes pessoais e pelos Brand Partners e pelos seus Clientes dentro das Linhas de Patrocínio (ou seja, toda a Linha Descendente da Árvore de Inscrições) durante um período móvel de 31 dias (ou seja, o último dia de semana da comissão [Domingo] mais os 30 dias de calendário anteriores). O Volume Total da Linha Descendente não considera a Regra do Volume Máximo no seu cálculo.