



SYNERGY WORLDWIDE **PLAN DE COMPENSACIÓN MEGA-MATCH**

ESTADOS UNIDOS (ESPAÑOL)

ENERO DEL 2017

PLAN DE COMPENSACIÓN MEGA-MATCH

ESTADOS UNIDOS (ESPAÑOL)

Introducción	3
Descripción breve	4
Términos que debe conocer	7
Pasos para convertirse en miembro del equipo	9
FORMAS DE GANAR DINERO	
Ganancias por ventas minoristas	12
Bonos de inicio rápido	12
Reembolso Elite	12
Comisión básica	13
Bonos Mega-Match	15
Bonos de liderazgo	16
Bonos de participación global	17
Reconocimiento	18



ES IMPORTANTE QUE ENTIENDA PLENAMENTE EL PLAN DE COMPENSACIÓN DE ESTA COMPAÑÍA. LE RECOMENDAMOS QUE SE FAMILIARICE CON ESTE PLAN DE COMPENSACIÓN EXCLUSIVO Y CON NUESTRA FILOSOFÍA DE GENERACIÓN DE PATRIMONIO. ESPERAMOS CON ANSIAS FORMAR NUESTRO NEGOCIO JUNTO CON USTED Y LE DESEAMOS TODO LO MEJOR.

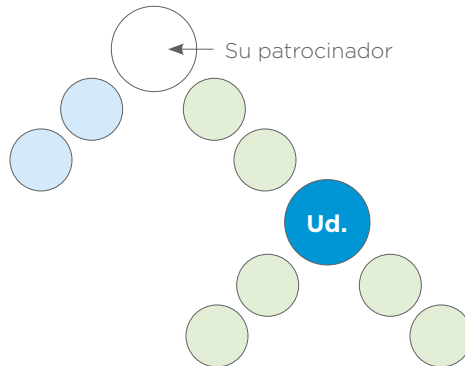
Un plan de compensación es lo que usa una compañía para calcular y repartir ingresos a sus distribuidores, de acuerdo con las ventas generadas por estos distribuidores y sus organizaciones de ventas de línea descendente. Synergy WorldWide ha elaborado un plan que representa un sistema de compensación revolucionario y exclusivo que va más allá de cualquier sistema actual. A este sistema lo llamamos el “Plan de compensación de doble línea Mega-Match”.

Uno de los enunciados más fuertes que respaldan el compromiso que tenemos con nuestros miembros del equipo es que Synergy, después de pagar el reembolso Elite, paga el 55 % del volumen global sujeto a comisión todos los meses. Un cincuenta por ciento se agrupa para financiar los bonos Mega-Match, de comisión básica y de participación global. El otro cinco por ciento se agrupa para financiar los bonos de liderazgo. Los bonos de reembolso Elite se financian extrayendo el volumen sujeto a comisión (Commission Volume, CV) del pedido que reúne los requisitos. Finalmente, usted recibe un margen de beneficio por cada venta minorista que haga. Este plan de compensación sumamente generoso le ofrece oportunidades ilimitadas de recibir ganancias.

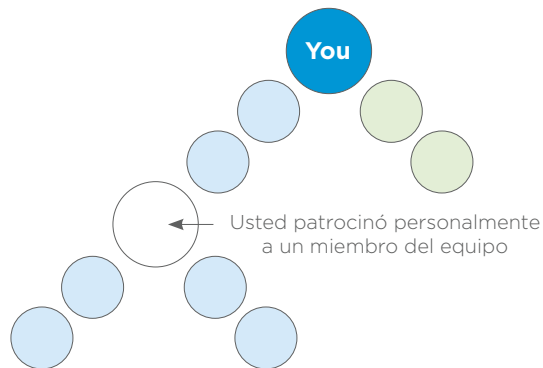
Nuestro Plan de compensación de doble línea Mega-Match incorpora las mejores partes de otros planes de compensación y elimina sus debilidades. Lo consideramos el plan de compensación más revolucionario de la industria. El objetivo de este documento es definir y explicar en detalles el Plan de compensación Mega-Match.

DESCRIPCIÓN BREVE

Cuando se convierte en miembro del equipo de Synergy o en distribuidor de productos de Synergy, usted pasa a formar parte de la matriz comercial, también conocida como “el árbol”, en el cual usted queda posicionado por debajo de su patrocinador.



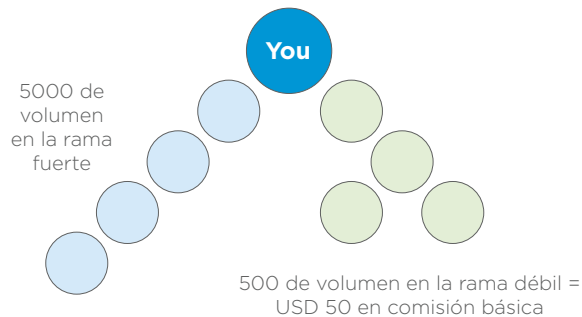
Cada uno de los círculos del diagrama representa una posición en el negocio, llamada “centro de seguimiento (Tracking Center, TC)”. Cuando empieza a patrocinar a personas en Synergy, los centros de seguimiento de estos estarán por debajo de usted, ya sea a su derecha o a su izquierda, lo cual también se conoce como “rama” derecha o izquierda.



Usted puede ganar dinero en este negocio todos los meses de las siguientes maneras:

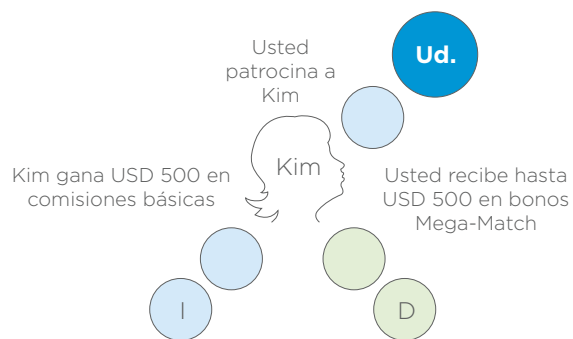
1. Revendiendo los productos al por menor a los usuarios de dichos productos. Determinando el margen de beneficio. Synergy recomienda un margen del 20%.
2. Patrocinando a nuevas personas que activan tres centros de seguimiento, ganando así bonos de inicio rápido.
3. Además, al reunir los requisitos para el nivel Elite, puede ganar un reembolso Elite a través de la compra o la venta de pedidos adicionales en el centro de seguimiento 1 todos los meses.

4. Crea dos “ramas” patrocinando a nuevas personas en el negocio. Estas personas compran productos para la reventa. Cada producto tiene un volumen sujeto a comisión (CV) asignado. La comisión básica es de hasta el 10 % del CV en la rama débil (inferior). En el diagrama, la rama débil está del lado derecho, por lo que la comisión básica sería de hasta USD 50 ese día.



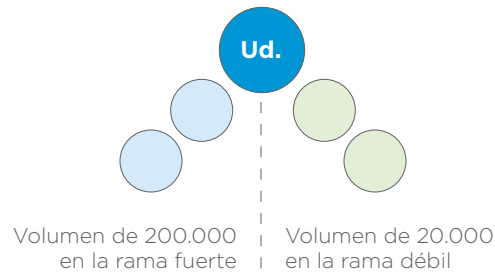
Este pago de beneficios es solo una estimación basada en el 50 % del fondo de pago.

5. Cuando patrocina a alguien en el negocio y esta persona recibe una comisión básica, usted puede recibir un monto equivalente o un bono Mega-Match. Si usted patrocina a Kim y ella gana una comisión básica de USD 500, usted puede recibir un bono Mega-Match de USD 500. Esto sucede independientemente de en qué parte de su organización esté ubicada Kim.



Este pago de beneficios es solo una estimación basada en el 50 % del fondo de pago.

6. A medida que crezca su negocio, usted será elegible para recibir el bono de liderazgo, el cual es una forma eficaz de recibir pagos por el volumen de su rama fuerte. Cuando la rama débil llegue a un CV mínimo de 6000, usted podrá empezar a ganar el bono de liderazgo.



Bonos de liderazgo: $0,5\% \times 3(20.000)$ o USD 300

Este pago de beneficios es solo una estimación basada en el 5 % del fondo de pago.

7. Una vez que llegue a al menos 400.000 en el volumen de la nueva rama débil y obtenga el cargo de ejecutivo presidencial o superior, usted recibirá una cuota del bono de participación global. Este bono es equivalente al 1 % del CV global total y se divide entre todos los beneficiarios que reúnen los requisitos. Los distribuidores que reúnen los requisitos de ejecutivo presidencial doble y triple reciben una cuota doble y triple del bono de participación global correspondiente a ese mes, respectivamente.

ESTA DESCRIPCIÓN BREVE ES SOLO EL COMIENZO
DEL PLAN DE COMPENSACIÓN DE DOBLE LÍNEA
MEGA-MATCH. LOS DETALLES DEL PLAN SE
INCLUYEN EN EL RESTO DE ESTA GUÍA.



TÉRMINOS QUE DEBE CONOCER

Los planes de compensación tienen su propio vocabulario. Tómese un momento para familiarizarse con los siguientes términos antes de continuar:

Volumen reservado: es el nuevo CV mensual restante del centro de seguimiento de la rama fuerte después de haber extraído el CV para calcular las comisiones básicas. Este volumen será “reservado” en la rama fuerte, siempre que el miembro del equipo mantenga al menos el nivel de requisitos estándar todos los meses. Si la rama fuerte comienza a ser una rama débil, de acuerdo con el nuevo CV mensual, se suma el volumen reservado disponible a la nueva rama débil para calcular las comisiones básicas y los correspondientes bonos Mega-Match. El volumen reservado no afecta el nivel de distinción, los bonos de liderazgo ni ningún otro bono.

Synergy Pulse: herramienta informática en línea utilizada para administrar su negocio Synergy.

Ciente: cualquier persona o grupo que compra un producto directamente de un miembro del equipo o a través de una cuenta de clientes.

Volumen sujeto a comisión (CV): el volumen sujeto a comisión (CV) es el monto asignado a cada producto o paquete de productos que se compra para la reventa. Este no es un valor en dólares estadounidenses, sino uno que utiliza nuestro sistema de compensación para calcular las comisiones. Para la mayoría de los productos, el CV es equivalente al precio mayorista. El CV se acumula a través de la compra de productos para la reventa. Mientras más productos venda al por menor, mayor será el CV.

Rama: cuando describimos la forma en que se coloca a otros miembros del equipo por debajo de sus centros de seguimiento, a menudo hacemos referencia a las “ramas” de su negocio. Los nuevos miembros del equipo se colocan en el lado derecho o izquierdo de uno de sus centros de seguimiento.

Fondos de pago: Synergy paga un 55 % de nuestro volumen de pago de beneficios global todos los meses, con una división del 50 % y el 5 %. El fondo de pago del 50 % financia los bonos básicos, Mega-Match y de participación global. Synergy determina el monto que cada miembro del equipo ha ganado en cada uno de estos tres bonos aplicando las reglas y limitaciones de cada bono. Si el pago de beneficios del bono calculado inicialmente

es superior o inferior al valor total en dólares estadounidenses del fondo de pago del 50 %, el pago de beneficios se ajusta en forma equitativa para los miembros del equipo hasta que el monto total pagado sea equivalente al fondo de pago del 50 %. El fondo de pago de beneficios del 5 % financia los bonos de liderazgo del mismo modo. El margen de beneficios de ventas minoristas, los bonos de inicio rápido, los reembolsos Elite y otras promociones no forman parte de los fondos de pago.

Efecto ascendente: cuando se calcula el volumen sujeto a comisión de cada una de sus ramas, el volumen total del producto aplicable “asciende” a todas las personas que están por encima de usted en el negocio. El efecto ascendente del volumen permite que todos se beneficien de las ventas de los productos en una rama específica.

Patrocinador: su patrocinador es la persona que lo introdujo a usted en el negocio y lo ayudó a inscribirse. Cuando usted trae personas a Synergy, usted se convierte en su patrocinador personal.

Miembro del equipo: usted se convierte en un miembro del equipo o en un distribuidor de los productos de Synergy cuando completa una solicitud de afiliación y esta es aceptada por la compañía.

Centro de seguimiento (TC): un centro de seguimiento es el componente básico de su negocio. Su negocio consistirá en uno o tres centros de seguimiento.

Venta mayorista/minorista: al igual que con cualquier negocio, hay un precio de venta mayorista y minorista. Por ser miembro del equipo de Synergy, usted puede comprar productos de Synergy a precios mayoristas. Luego revenderá los productos a sus clientes a un precio minorista.

PASOS PARA CONVERTIRSE EN MIEMBRO DEL EQUIPO

PASO 1: SOLICITUD DE AFILIACIÓN

Con la ayuda de su patrocinador, usted puede solicitar la afiliación por Internet, llamando por teléfono o llenando un formulario de iniciación y enviándolo por correo postal o por fax a la compañía junto con todos los documentos adjuntos necesarios. Una vez que Synergy WorldWide acepte su solicitud, usted se convertirá en un miembro oficial del equipo y recibirá un número de identificación único de Synergy.

Su afiliación al equipo incluye lo siguiente:

- La posibilidad de comprar y revender productos.
- La posibilidad de ganar las comisiones que correspondan.
- Materiales de apoyo adicionales, entre ellos, los siguientes:
 - Kit de inicio de Synergy
 - Acceso gratuito a Synergy Pulse, la oficina virtual en Internet

Se debe enviar una solicitud de afiliación firmada en un plazo de 72 horas posteriores a la realización de la solicitud de afiliación por Internet o por teléfono (también llamada “preinscripción”). Dicha solicitud protegerá el vínculo entre el patrocinador y el nuevo miembro del equipo. Si la solicitud de afiliación completada y los documentos adjuntos no se presentan a Synergy en un plazo de 30 días posteriores a la preinscripción, Synergy se reserva el derecho a retener el pago de las comisiones hasta recibir dicha documentación.

NOTA: Recibirá su número de identificación de Synergy por correo electrónico, así que asegúrese de incluir una dirección de correo electrónico en la solicitud de afiliación. Conserve su número de identificación para sus registros permanentes. Su número de identificación se usa cuando compra productos e inscribe a nuevos miembros del equipo.

PASO 2: ACTIVACIÓN DE SUS CENTROS DE SEGUIMIENTO

La inscripción requiere la activación de al menos un centro de seguimiento. Hay tres formas de activar centros de seguimiento.

1. Un solo pedido con un CV de al menos 150 activa un centro de seguimiento (opción Líder).
2. Un solo pedido con un CV de al menos 300 activa tres centros de seguimiento (opción Ejecutivo). Al patrocinador personal se le paga un bono de inicio rápido de USD 50.
3. Un solo pedido con un CV de al menos 500 activa 3 centros de seguimiento (opción Elite). Al patrocinador se le paga un bono de inicio rápido de USD 100. Al completar los requisitos de opciones de activación Líder, Ejecutivo y Elite de los centros de seguimiento, el nuevo miembro del equipo puede vender productos al por menor y ser elegible para recibir bonos y comisiones correspondientes al mes de comisión.

4. Al principio, un miembro del equipo puede activar 1 centro de seguimiento y luego ampliar a 3 centros de seguimiento haciendo un pedido de productos adicional con un CV de al menos 150. Este CV de 150 debe corresponder solo a un pedido. Al patrocinador personal se le paga un bono de inicio rápido de USD 25. Para que el patrocinador reciba un bono de inicio rápido, el pedido de ampliación debe hacerse en un plazo de seis meses posteriores a la fecha de inscripción en la afiliación al equipo.

NOTA: Con un pedido de ampliación, usted reunirá los requisitos para recibir todas las comisiones disponibles correspondientes al mes de comisión; también podrá mantener su volumen reservado mensual (transferido).

Podrá conservar su posición en Synergy siempre que haga pedidos de productos con un CV total de al menos 240 cada seis (6) meses. Cada año calendario se dividirá en dos períodos.



PASO 3: CUALIFICACIÓN (BÁSICA, ESTÁNDAR Y ELITE)

El tercer paso es mantener la cualificación de su(s) centro(s) de seguimiento todos los meses. Sus centros de seguimiento reunirán los requisitos todos los meses mediante la compra de un producto con un CV mínimo de 60 para la reventa en el centro de seguimiento 1.

Cualificación básica

La cualificación básica le permite ganar un margen de beneficios de ventas minoristas y comisiones básicas solamente. Al hacer un pedido con un CV de al menos 60 en su centro de seguimiento 1, usted reúne los requisitos de nivel básico para las comisiones correspondientes a ese mes. La comisión básica no mantiene volumen reservado.

Cualificación estándar

La cualificación estándar le permite ganar todos los bonos durante un determinado mes de comisión, a excepción del reembolso Elite. Hay dos formas de lograr la cualificación estándar:

- Hacer un total de pedidos con un CV de 120 o más en su centro de seguimiento 1.
- O hacer un pedido con envío automático y con un CV de 100 o más.

Cualificación Elite

La cualificación Elite le permite ganar todos los bonos durante un determinado mes de comisión, incluido el reembolso Elite. Al igual que con la cualificación de nivel estándar, la mejor forma de reunir los requisitos en el nivel Elite es haciendo un pedido con envío automático y con un CV de 150 o más todos los meses en una fecha específica.

Puede cambiar el producto o la fecha de envío de su pedido con envío automático en cualquier momento. Para que dicho cambio entre en vigencia en un determinado mes, este debe presentarse antes de los cinco días hábiles anteriores a la fecha de envío.

Todos los pedidos de cualificación deben hacerse en el centro de seguimiento 1. Mantener la cualificación de sus centros de seguimiento le permitirá transferir el volumen acumulado todos los meses, lo cual también se conoce como “volumen reservado”.

Mercados de importación personal

Synergy WorldWide tiene mercados de importación personal en Canadá. Los miembros del equipo de estos mercados tienen los siguientes requisitos de activación y cualificación:

País	Activación de TC	Bonos de inicio rápido	Cualificación básica	Cualificación estándar	Cualificación Elite
Canadá	150 CV = 1 TC 300 CV = 3 TC	1 TC = \$25 Ampliación = \$25 3 TC = \$50	60 CV	80 CV	100 CV

PASO 4: COMPRA Y REVENTA DE PRODUCTOS

Una vez que haya recibido su número de identificación de Synergy, podrá comenzar a comprar productos al precio de venta mayorista para miembros del equipo. Luego podrá revender los productos a otras personas. Usted determina el margen de beneficio de ventas minoristas sobre el producto que vende; Synergy recomienda un margen beneficio del 20 %. Synergy ha creado paquetes de productos con alto potencial de reventa, lo cual hace que las potenciales ganancias por ventas minoristas sean superiores. Asimismo, puede participar en programas automáticos de ventas minoristas.

FORMAS DE GANAR DINERO

GANANCIAS POR VENTAS MINORISTAS

Synergy WorldWide exige que los miembros del equipo revendan nuestros productos a clientes. El método tradicional para obtener ganancias por ventas minoristas es comprando productos de Synergy a un precio de venta mayorista y, luego, vendiéndolo con un margen de beneficio de ventas minoristas.

BONO DE INICIO RÁPIDO

Cuando alguien a quien patrocina hace su primer pedido de productos (pedido de activación), usted recibe un bono de inicio rápido. Si el pedido de producto tiene un CV de al menos 150, se activa 1 TC, con un bono de inicio rápido de USD 25. Un pedido de productos con un CV de al menos 300 activa 3 TC, con un bono de inicio rápido de USD 50; y un pedido de productos con un CV de 500 o más activa 3 TC con un bono de inicio rápido de USD 100. Un miembro del equipo que se activa con 1 TC tiene 6 meses para ampliar a 3 TC haciendo un pedido de productos de ampliación con un CV de al menos 150 y un bono de inicio rápido de USD 25 para el patrocinador.

Para reunir los requisitos para recibir un bono de inicio rápido durante una semana determinada, un miembro del equipo debe hacer lo siguiente:

- Tener al menos un centro de seguimiento activado y reunir los requisitos para el nivel estándar o superior durante el mes de comisión.
- Hacer que un miembro del equipo patrocinado personalmente haga un pedido de producto de activación o de ampliación durante una determinada semana.
- Estar inscrito en el envío automático.

NOTA: Los bonos de inicio rápido de 3 TC y de ampliación solo se pagarán si el nuevo miembro del equipo hace una activación o ampliación en un plazo de seis meses posteriores a la fecha de inscripción.

REEMBOLSO ELITE

Como miembro del equipo, usted reunirá los requisitos para recibir un reembolso Elite mediante la cualificación en el nivel Elite, lo cual se logra haciendo un pedido con un CV de 150 o más por mes. La forma más fácil de hacer esto es eligiendo un pedido con envío automático y con un CV de 150 o más por mes.

Todo CV en el TC 1 que sea igual o inferior a 150 será transferido como volumen normal que reúne los requisitos. También se transferirá el 50 % de todo volumen superior a un CV de 150.* El monto restante luego se convierte en dólares estadounidenses y se divide por la mitad. Ese monto se le paga directamente a usted en forma de reembolso Elite equivalente al 25 % del CV total por encima del nivel de cualificación Elite.

**Ciertos productos están exentos de generar un reembolso Elite debido a sus precios exclusivos.*

Ejemplo: Para reunir los requisitos para el nivel Elite, John hace un pedido con un CV de 150 el primer día del mes. Más adelante en ese mismo mes, hace un pedido de producto adicional con un CV de 40 en su TC 1. Esta cantidad de CV luego se divide por la mitad y se transfiere un CV de 20 al CV de 150 original de su primer pedido del mes. El CV de 20 restante se convierte en USD 20, el cual también se divide por la mitad. Esto deja a John con USD 10 (un reembolso del 25 %) que se le paga directamente en el próximo cheque de comisión semanal..



Cualquier pedido hecho por clientes minoristas y clientes privilegiados se contribuirá directamente a su volumen en el centro de seguimiento 1, por lo que también se suma al reembolso Elite.

COMISIÓN BÁSICA

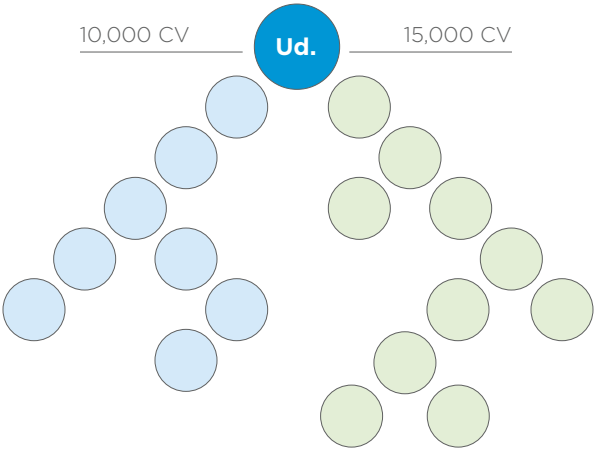
La comisión básica se calcula utilizando el volumen sujeto a comisión (CV) acumulado en su centro de financiamiento durante cada mes de comisión. El total acumulado de volumen y comisiones está disponible en Synergy Pulse. La comisión básica se calcula de la siguiente manera: se calcula el volumen sujeto a comisión (CV) total de las ramas derecha e izquierda de cada centro de seguimiento todos los meses. El miembro del equipo que reúna los requisitos gana hasta un 10 % del volumen sujeto a comisión (CV) total acumulado de la rama débil en cada mes de comisión. Este bono forma parte del 50 % del fondo de pago.

Para reunir los requisitos para recibir la comisión básica durante un mes determinado, un miembro del equipo debe hacer lo siguiente:

- Tener al menos un centro de seguimiento activado y reunir los requisitos en el nivel básico o superior durante el mes de comisión.
- Generar un CV en su rama débil por medio de la venta de productos.

Para financiar comisiones básicas, se resta el CV pagado de las ramas débil y fuerte. El nuevo CV restante de la rama fuerte se llama "volumen reservado" y se usa para calcular las comisiones básicas adicionales cuando el nuevo CV mensual de la rama débil supera el nuevo CV mensual de la rama fuerte (y se intercambian las ramas). Cuando ocurra esto, se suma el volumen reservado al nuevo CV mensual de la rama débil hasta alcanzar el monto del nuevo CV mensual de la rama fuerte. Luego se calculan las comisiones básicas normalmente con cualquier limitación aplicable, seguida de la aplicación del 50 % del fondo de pago. Para permitir que el volumen reservado sea transferido de mes a mes, su cuenta debe activarse y cualificar en el nivel estándar o superior todos los meses.

Ejemplo: Si tiene una organización compuesta por dos ramas (1 TC), una de ellas genera un CV de 10.000 (aproximadamente USD 10.000 de compras en todo el grupo) y la otra rama de la organización genera un CV de 15.000 (aproximadamente USD 15.000 de compras), su comisión básica sería de USD 1000 (10 % del CV de 10.000 = USD 1000) antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago.



Este pago de beneficios es solo una estimación basada en el 50 % del fondo de pago.

Gana hasta un 10 % del volumen de su rama débil.

Rama débil = CV de 10.000

Comisión básica = USD 1000

(antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago)

Para aprovechar la comisión básica, puede activar tres TC y crear cuatro ramas para maximizar las comisiones. No hay niveles de rupturas restrictivas en el plan de compensación. No hay límites con respecto a cuán grande puede ser su organización. Esto ofrece una ventaja excepcionalmente única y potente para el crecimiento de una organización, ya que fomenta la formación de equipos.

La comisión básica se limita a USD 20.000 por centro de financiamiento, antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago. Esto significa que, con tres centros de seguimiento, usted tiene la posibilidad de ganar un máximo de USD 60.000 de comisión básica por período de comisión, antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago.

NOTA: Synergy no enviará cheques de comisión por un valor nominal inferior a USD 25. Si usted recibe un cheque de comisión total por menos de USD 25, el monto se postergará hasta que usted gane USD 25 o más.

BONOS MEGA-MATCH

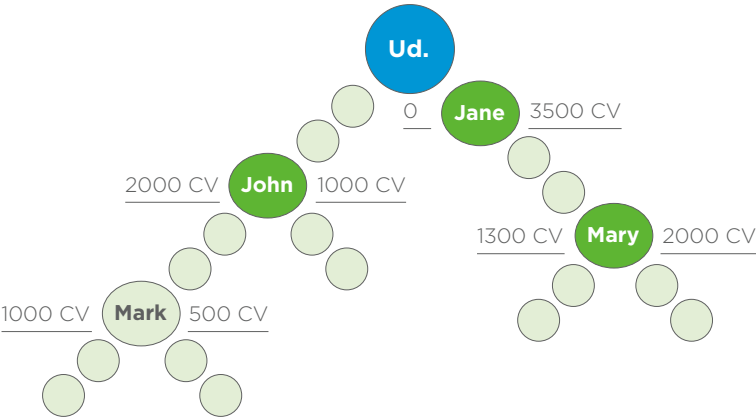
La característica más potente del Plan de compensación de doble línea Mega-Match es el bono Mega-Match, el cual le permite ganar una comisión equivalente de hasta un dólar por dólar estadounidense sobre la comisión básica que se paga a cada miembro del equipo al que usted patrocina personalmente. No hay límite en la cantidad de miembros del equipo a los que puede patrocinar personalmente.

Para reunir los requisitos para recibir el bono Mega-Match, un miembro del equipo debe hacer lo siguiente:

- Tener al menos un centro de seguimiento activado y reunir los requisitos para el nivel estándar o superior durante el mes de comisión.
- Patrocinar personalmente a miembros del equipo que ganan comisión básica.

El bono Mega-Match se paga sobre comisiones básicas solamente. Puede ganar hasta USD 20.000 por mes en bonos Mega-Match por los miembros del equipo a quienes patrocina personalmente con una opción Líder y hasta USD 60.000 por mes por los miembros del equipo a quienes patrocina con una opción Ejecutivo, de acuerdo con el volumen de su rama débil personal, antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago.

Su bono Mega-Match total se limita hasta USD 5000 por mes si el CV de la rama débil de su centro de seguimiento (TC) 1 es inferior a un CV de 5000. Si el CV de la rama débil de su TC 1 es superior a un CV de 5000, su bono Mega-Match total se limita al volumen total de la rama débil de su TC 1. Esta limitación se hace antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago. Asegúrese de generar suficiente volumen en la rama débil para garantizar que reciba el máximo bono Mega-Match posible.



Ejemplo 1: Usted patrocinó personalmente a John, quien tiene una rama débil con un CV de 1000. John recibe un pago de hasta el 10 % del volumen de su rama débil. En este caso, John ganaría USD 100 (antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago) en comisiones básicas. Debido a que usted patrocinó a John, la compañía le pagará un bono equivalente a la comisión básica de John, por lo que usted ganaría USD 100 en bonos Mega-Match (antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago).

Ejemplo 2: Usted patrocinó personalmente a Jane, quien aún no tiene una rama débil. Debido a que la comisión básica se calcula a partir del volumen de la rama débil, y Jane no tiene una rama débil que le dé derecho a recibir una comisión básica, usted no iguala ninguna parte de las comisiones de Jane en este momento.

Ejemplo 3: Usted patrocinó personalmente a Mary, quien tiene una rama débil con un CV de 1300. Mary recibe un pago de hasta el 10 % del volumen de su rama débil. Mary ganaría USD 130 (antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago) en comisiones básicas. Usted patrocinó a Mary, por lo que la compañía le pagará un bono equivalente a la comisión básica de Mary, lo que significa que usted ganaría USD 130 en bonos Mega-Match (antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago).

Ejemplo 4: Usted no patrocinó personalmente a Mark, pero él forma parte de su organización y trabajan juntos. Su patrocinador personal gana el bono Mega-Match, pero todo el CV que genera se contabiliza como parte del CV de su grupo, que se usa para calcular su comisión básica.

BONOS DE LIDERAZGO

Mientras continúe generando ventas en la rama débil de su centro de seguimiento 1, usted empezará a reunir los requisitos para recibir un bono de liderazgo. El bono de liderazgo le permite ganar hasta un 4 % del CV de su rama fuerte, según el nuevo crecimiento mensual del CV de su rama débil. El siguiente diagrama determina el porcentaje de pago y el volumen requerido para determinar su bono de liderazgo.

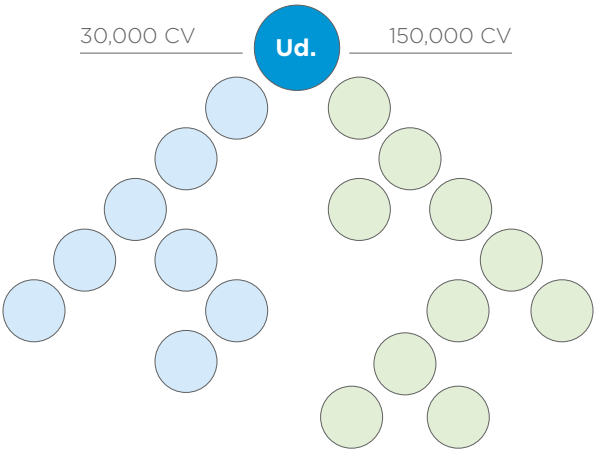
Para reunir los requisitos para recibir el bono de liderazgo, un miembro del equipo debe hacer lo siguiente:

- Tener al menos un centro de seguimiento activado y reunir los requisitos para el nivel estándar o superior durante el mes de comisión.
- Alcanzar un nivel específico de CV en la rama débil.

Volumen de la rama débil	Porcentaje de pago	Multiplicador*
6,000 CV	0.25%	2x volumen de la rama débil
14,000 CV	0.5%	3x volumen de la rama débil
30,000 CV	1%	4x volumen de la rama débil
100,000 CV	2%	5x volumen de la rama débil
200,000 CV	3%	6x volumen de la rama débil
300,000 CV	4%	6x volumen de la rama débil

*Si el multiplicador de la rama débil es superior al CV de la rama fuerte, el monto del volumen requerido se limitará al monto de la rama fuerte. Esta limitación se hace antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago. Este bono forma parte del 5 % del fondo de pago.

Ejemplo: Usted tiene una rama débil con un CV de 30.000 y una rama fuerte con un CV de 150.000. La escala muestra que un CV de 30.000 reúne los requisitos para que reciba el 1 % del volumen de su rama débil multiplicado por 4, por lo que ganaría USD 1200 (antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago). A medida que crece su volumen, también aumenta el porcentaje que gana en el bono de liderazgo.



Este pago de beneficios es solo una estimación basada en el 5 % del fondo de pago.

$1\% \times (4 \times \text{CV de } 30.000 \text{ en la rama débil})$

Bono de liderazgo = USD 1200

(antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago)

BONOS DE PARTICIPACIÓN GLOBAL

El bono de participación global es un pago adicional basado en el 1 % del CV total a nivel compañía todos los meses. Cuando los miembros del equipo reúnen los requisitos de un “ejecutivo presidencial” (400.000 de volumen en la rama débil del TC 1) o superior todos los meses, estos podrán participar en este bono. Los distribuidores que reúnen los requisitos y obtienen el título de “ejecutivo presidencial” reciben una cuota, aquellos que obtienen el título “ejecutivo presidencial doble” reciben dos cuotas y aquellos que obtienen el título “ejecutivo presidencial triple” reciben tres cuotas del bono de participación global.

La limitación de este bono se determina mediante la cantidad de miembros del equipo que reúnen los requisitos; el bono se divide en cuotas entre ellos. Esta limitación se hace antes de la aplicación de cualquier ajuste en el fondo de pago y forma parte del 50 % del fondo de pago. La distribución de este bono se incluye en el cheque de comisión mensual.

RECONOCIMIENTO

Los miembros del equipo son reconocidos a medida que aumentan el volumen de ventas y alcanzan los objetivos fijados. Tal como se observa en el diagrama de la siguiente página, estos logros son indicados por un nivel de distinción. Una vez que alcance el nivel de distinción, un miembro del equipo será reconocido en la publicación de Synergy llamada “Leave a Legacy”, recibirá la distinción correspondiente a su logro y podría recibir reconocimiento especial en los eventos de la compañía.

NOTA: Todos los niveles de distinción se basan en el nuevo volumen mensual de la rama débil del TC 1.



ESTRELLA
500 CV



BRONCE
1,500 CV



PLATA
3,000 CV



ORO
4,500 CV



TEAM LEADER
6,000 CV



TEAM MANAGER

14,000 CV



TEAM DIRECTOR

30,000 CV



TEAM ELITE

60,000 CV



EJECUTIVO PERLA

100,000 CV



EJECUTIVO ESMERALDA

200,000 CV



EJECUTIVO DIAMANTE

300,000 CV



EJECUTIVO PRESIDENCIAL

400,000 CV



EJECUTIVO PRESIDENCIAL DOBLE

800,000 CV

(Ejecutivo presidencial del patrocinador 1)



EJECUTIVO PRESIDENCIAL TRIPLE

1,200,000 CV

(Ejecutivos presidenciales del patrocinador 2 [uno en cada rama]
o 3 ejecutivos presidenciales)



EJECUTIVO PRESIDENCIAL LEGACY

2,000,000 CV

(Cuatro ejecutivos presidenciales del patrocinador; al menos uno en cada rama)

SYNERGY WORLDWIDE LE DA LA BIENVENIDA
COMO MIEMBRO DEL EQUIPO. SI NECESITA
MÁS EXPLICACIONES O EJEMPLOS, CONSULTE
A SU PATROCINADOR PERSONAL O AL
DEPARTAMENTO DE ATENCIÓN AL CLIENTE DE
SYNERGY LLAMANDO AL (801) 769-7800.



2901 West Blue Grass Blvd. Suite 110
Lehi, UT 84043
www.synergyworldwide.com

REV0618