

# Plan de Compensación y Trayectoria Profesional

---

**Cómo Ganar Ingresos**  
con **FirstFitness Nutrition**



# Tabla de Contenido

<b>Resumen</b> .....	<b>3</b>
<b>Convertirse en Miembro del Equipo y Opciones de Inscripción</b> .....	<b>4</b>
<b>Descripciones de Miembros del Equipo, Clientes y Definiciones de Volumen</b> .....	<b>5</b>
<b>Plan de Compensación en Resumen</b> .....	<b>6 - 7</b>
<b>Trayectoria Profesional en FirstFitness Nutrition, Ganancias al por Menor y Bono por Volumen Personal</b> .....	<b>8 - 9</b>
<b>Bono por Primer Pedido, Bono por Inicio Rápido y Bono Coincidencia por Inicio Rápido</b> .....	<b>10 - 11</b>
<b>Bono de Poder</b> .....	<b>12 - 13</b>
<b>Bono de Equipo, Bono de Generación y Bono de Nueva Línea</b> .....	<b>14 - 15</b>
<b>Programa de Recompensas para Clientes VIP</b> .....	<b>16</b>
<b>Ciclos de Pago de Comisiones y Bonos y Procesamiento de Fin de Mes</b> .....	<b>17</b>
<b>Definición de Términos</b> .....	<b>18 - 19</b>

# ¡Tu Trayectoria Profesional hacia el Éxito Comienza Aquí!

**FirstFitness Nutrition (FFN)** ofrece oportunidades únicas que pueden llevar a diversos niveles de éxito. Nuestro **generoso Plan de Compensación** paga un **alto porcentaje de ingresos por productos** a los Miembros del Equipo en forma de: Ganancia al por Menor, Bonos por Volumen Personal, Bonos de Poder, Bonos por Inicio Rápido, Bonos de Coincidencia de Inicio Rápido, Bonos de Equipo, Bonos de Generación, Bonos por Nueva Línea, e incentivos gratificantes.

El Plan de Compensación y la Trayectoria Profesional de FFN están diseñados para **maximizar las ventas al por menor** a Clientes a través de un equipo de Miembros del Equipo Independientes de **FirstFitness Nutrition**. Este modelo de negocio probado y comprobado **recompensa a los Miembros del Equipo** por su esfuerzo y proporciona un ingreso sustancial y continuo.

La oportunidad de negocio y el Plan de Compensación de **FirstFitness Nutrition** son idénticos para cada Miembro del Equipo. El éxito de cada Miembro del Equipo depende de **dos factores principales**:

- El tiempo, esfuerzo y compromiso dedicados a su negocio de FirstFitness Nutrition.
- Las ventas de productos realizadas por un Miembro del Equipo y sus Miembros del Equipo.

Estos dos factores resaltan la importancia de **la responsabilidad de un Miembro del Equipo de capacitar, apoyar y motivar** a su **equipo**. Hay diferentes niveles en el Plan de Compensación y la Trayectoria Profesional de FFN. Cada nivel tiene requisitos específicos y beneficios asociados para recompensar a los Miembros del Equipo por sus esfuerzos para mejorar su éxito.



## 9 Formas de Generar Ingresos con FirstFitness Nutrition



**1. Ganancia al por Menor**

**2. Bono por Volumen Personal**

**3. Bono por Primer Pedido**

**4. Bono por Inicio Rápido**

**5. Bono de Coincidencia por Inicio Rápido**

**6. Bono de Poder**

**7. Bono de Equipo**

**8. Bono de Generación**

**9. Bono por Nueva Línea**

**Además, incentivos gratificantes**

*FirstFitness Nutrition no garantiza que ningún Miembro del Equipo Independiente de FirstFitness Nutrition pueda alcanzar una cantidad específica de ganancias. Por lo tanto, los resultados reales de las ganancias variarán de un Miembro del Equipo a otro y serán directamente proporcionales al deseo, tiempo y esfuerzo dedicados a desarrollar su negocio.*

# Convertirse en Miembro del Equipo

con FirstFitness Nutrition



Cuando una Solicitud y Acuerdo de Miembro del Equipo completada ha sido recibida, procesada y aceptada por FirstFitness Nutrition, el solicitante se convierte en un **Miembro del Equipo Independiente de FirstFitness Nutrition\***.

No se requiere que los Miembros del Equipo compren algún producto, herramienta de ventas, material de mercadeo o servicios de FirstFitness Nutrition o de sus Patrocinadores para convertirse o permanecer como Miembro del Equipo de FFN y ganar comisiones

La **única compra requerida** es un **Kit de Miembro del Equipo - \$39\*\***, que incluye una Membresía del Equipo de un año, un sitio web para Miembros del Equipo, acceso a Office2Office, y muestras de productos y materiales de mercadeo.

*\*FirstFitness se reserva el derecho de rechazar cualquier Solicitud de Miembro del Equipo*

*\*\*El Kit de Miembro del Equipo no es comisionable.*

**Poliza de Renovación Anual:** Los Miembros del Equipo **deben renovar** su **estado** de Miembro del Equipo **anualmente**. El pago anual de renovación de **\$39** debe realizarse en o antes de la fecha de aniversario de su Acuerdo de Membresía del Equipo original.

## Opciones de Inscripción

En el momento de la inscripción, los **Miembros del Equipo de FirstFitness Nutrition** pueden realizar su primer pedido de productos con un **20% de descuento** o comprar uno de nuestros **tres Paquetes de Valor de Productos opcionales\***.

### Paquete Básico - \$149\*\*

Elige hasta \$190  
de productos

**\$41 en Productos Gratis • Valor de 28%**

### Paquete Inicial - \$279\*\*

Elige hasta \$379  
de productos

**\$100 en Productos Gratis • Valor de 36%**

### Paquete Empresarial - \$499\*\*

Elige hasta \$699  
de productos

**\$200 en Productos Gratis • Valor de 40%**

\*Los Paquetes de Valor de Productos opcionales **solo están disponibles** para comprar **dentro de los 30 días** posteriores a la fecha de inscripción de los nuevos Miembros del Equipo.

\*\*El Volumen Personal (PV) y el Volumen Comisionable (CV) son los mismos en los Paquetes de Valor de Productos opcionales:  
Paquete Básico - **100 PV/CV**, Paquete Inicial - **200 PV/CV**, Paquete Empresarial - **400 PV/CV**

- **Bono por Primer Pedido del 30%** — pagado al Patrocinador: Paquete Básico = **\$30**, Paquete Inicial = **\$60**, y Paquete Empresarial = **\$120**
- No se pagan **Bonos de Volumen Personal** en los **Paquetes de Inscripción**. Sin embargo, el **Volumen Personal (PV)** asignado a **cada paquete** contará para el **requisito de volumen** de la Bonificación de Volumen Personal.

# Descripciones de Miembro del Equipo FFN y Cliente



## Miembro del Equipo

Una persona inscrita como Miembro del Equipo Independiente de FFN para desarrollar su negocio y participar en el Plan de Compensación.

### Los Miembros del Equipo pueden:

- Inscribir y patrocinar a otros Miembros del Equipo y Clientes
- Comprar productos con un 20% de descuento sobre el precio minorista (al por mayor).
- Ganar un bono de Volumen Personal adicional del 5% al 20% en pedidos personales y de Clientes
- Calificar para ganar comisiones, bonificaciones e incentivos gratificantes.



## Cliente VIP

Un Cliente que se ha suscrito a un pedido mensual Smart Ship de cualquier cantidad para recibir beneficios e incentivos VIP exclusivos.

### Los Clientes VIP pueden:

- Comprar productos a precios al por menor
- Ganar Puntos de Recompensa VIP en Pedidos Smart Ship, canjeables por productos gratis.
- Recibir Envío Gratis en Pedidos Smart Ship de \$100 o más.

**Los Clientes VIP** que realicen pedidos adicionales de productos que no sean su pedido Smart Ship no recibirán beneficios VIP en esos pedidos.



## Cliente Minorista

Un Cliente que realiza pedidos de productos según sea necesario

### Los Clientes al por Menor pueden:

- Comprar productos a precios al por menor

## Definiciones de Volumen

Cuando se compra un producto de FirstFitness Nutrition, se le asignan dos tipos de Volumen: **Volumen Personal (PV)** y **Volumen Comisionable (CV)**.

- 1. El Volumen Personal (PV)** es el valor utilizado para los requisitos de volumen mensual para calificar para comisiones y bonos y alcanzar títulos más altos. El PV es generalmente el precio minorista de un producto, con excepción de los artículos promocionales.
- 2. El Volumen Comisionable (CV)** es el valor utilizado para calcular y determinar los montos de pago en comisiones y bonos. El monto de CV varía del 60% al 70% del precio minorista, con excepción de los artículos promocionales.

El Plan de Compensación de FirstFitness Nutrition utiliza “requisitos de volumen” necesarios para alcanzar los diferentes títulos y para recibir el pago correspondiente a los títulos respectivos cada mes.

- **El Volumen Personal (PV)** incluye los pedidos de productos personales de un Miembro del Equipo, además de los pedidos de productos de sus Clientes Minoristas y VIP realizados desde el sitio web del Miembro del Equipo de FFN o directamente desde FFN.
- **El Volumen de Grupo (GV)** incluye el Volumen Personal de un Miembro del Equipo y todo el Volumen Personal (PV) de todos los Miembros del Equipo dentro de **los primeros dos (2) niveles** de su organización, **independientemente del título**.
- **El Volumen Organizacional (OV)** incluye el Volumen Personal total de toda la línea descendente de un Miembro del Equipo. Incluye su **PV** y todo el **PV** de los Miembros del Equipo de su línea descendente.

# Plan de Compensación • A Simple Vista

Cualificaciones	Miembro Activo del Equipo	1 Estrella	2 Estrella	3 Estrella	Director
Volumen Personal (PV)	100	100	150	500	500
Volumen del Group (GV) Abarca 2 Niveles	—	300	600	1,250	2,500
Requisitos de Línea (OV)	—	—	—	—	—
Volumen Organizacional (OV)	—	—	—	—	—

Bono del Equipo	Nivel 1	3%	4%	5%	6%	9%
	Nivel 2	—	—	—	3%	4%
	Nivel 3	—	—	—	—	3%
	Nivel 4	—	—	—	—	—
	Nivel 5	—	—	—	—	—

Bono de Generación <small>Pagado a partir del Director Bronce + Generaciones</small>	Generation 1	—	—	—	—	—
	Generation 2	—	—	—	—	—
	Generation 3	—	—	—	—	—
	Generation 4	—	—	—	—	—
	Generation 5	—	—	—	—	—

Beneficio Minorista
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gana hasta un <b>40%</b> en los pedidos de tus Clientes Minoristas</li> <li>• Gana hasta un <b>30%</b> en los pedidos Smart Ship de tus Clientes VIP</li> </ul>

Bono por Primer Pedido		Pagado en el Primer Pedido de Producto de un Nuevo Miembro del Equipo		
Patrocinador	Próximo Director Superior+	Próximo Director de Bronce Superior+	Próximo Director de Oro Superior+	
30%	5%	5%	5%	

Bono de Poder
Gana Bonos de Poder en los pedidos Smart Ship de tus Clientes VIP y Miembros del Equipo.

Bono por Nueva Línea
Pagado a los Directores de Oro y superiores en cada línea de 10K+ (NO aplica a la línea más fuerte).

Director de Bronce	Director de Plata	Director de Oro	Director Presidencial	Diamante Presidencial	Corona Presidencial
500	500	500	500	500	500
4,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
2 Líneas de 500	3 Líneas de 1K	3 Líneas de 2K	3 Líneas de 4K	3 Líneas de 10K	3 Líneas de 20K
5,000	10,000	20,000	40,000	80,000	160,000

9%	9%	9%	9%	9%	9%
5%	6%	6%	6%	6%	6%
4%	5%	6%	6%	6%	6%
3%	4%	5%	5%	5%	5%
—	3%	4%	4%	4%	4%

2%	3%	4%	4%	4%	4%
—	2%	3%	4%	4%	4%
—	—	2%	3%	4%	4%
—	—	—	2%	3%	4%
—	—	—	—	2%	3%

### Bono por Volumen Personal

- Alcanza **250 PV** y gana un **5%**
- Alcanza **750 PV** y gana un **10%**
- Alcanza **1,500 PV** y gana un **15%**
- Alcanza **3,000 PV** y gana un **20%**

### Bono por Inicio Rápido

**\$250**

Pagado a los Nuevos Miembros del Equipo que sean “pagado como” Director y alcancen un Bono de Poder de Fase 1 durante su período de Inicio Rápido (fecha de inscripción + 3 meses adicionales)

### Bono de Coincidencia por Inicio Rápido

**\$250**

Cuando un Nuevo Miembro del Equipo gana un Bono de Inicio Rápido, el Patrocinador es elegible para recibir un Bono de Coincidencia por Inicio Rápido si tiene el rango de Director o superior

Fase 1 - Bono de **\$100** + Fase 2 - Bono de **\$300** + Fase 3 - Bono de **\$2,400** = **\$2,800** en Bonificaciones de Poder

Requisito de Línea (excluyendo la línea más fuerte)	Línea de 10K - OV	Línea de 20K - OV	Línea de 50K - OV	Línea de 100K - OV
Bono de Nueva Línea	<b>\$500</b>	<b>\$1,000</b>	<b>\$2,500</b>	<b>\$5,000</b>

# Trayectoria Profesional de FirstFitness Nutrition

La **Trayectoria Profesional en FFN** permite a los Miembros del Equipo **alcanzar títulos más altos**, animándolos a centrarse en el desarrollo de su negocio, **aumentando sus oportunidades de ingresos y el crecimiento empresarial**.

Las **calificaciones mensuales siguientes** son necesarias para **alcanzar** los diferentes títulos y para **ser pagados** cada mes en los títulos respectivos.



Calificaciones	Miembro Activo del Equipo	1 Estrella	2 Estrella	3 Estrella	Director	Director de Bronce	Director de Plata	Director de Oro	Director Presidencial	Diamante Presidencial	Corona Presidencial
Volumen Personal (PV)	100	100	150	500	500	500	500	500	500	500	500
Volumen de Grupo (GV) Abarca 2 Niveles	—	300	600	1,250	2,500	4,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Requisitos de Líneas (OV)	—	—	—	—	—	2 Líneas de 500	3 Líneas de 1K	3 Líneas de 2K	3 Líneas de 4K	3 Líneas de 10K	3 Líneas de 20K
Volumen Organizativo (OV)	—	—	—	—	—	5,000	10,000	20,000	40,000	80,000	160,000

## Ganancia Minorista

Los Miembros del Equipo obtienen Ganancia Minorista en todos los pedidos de **Cientes Minoristas y VIP** realizados en un mes calendario.

Los Miembros del Equipo pueden ganar hasta **un 20% adicional** de Bono de Volumen Personal basado en la cantidad de Volumen Personal (PV) que logren en un mes calendario. (**Ver Bono por Volumen Personal**)

Tipo de Cliente	Miembro del Equipo
Cliente al por Menor	20%
Cliente VIP	10%



# Bono por Volumen Personal

Los **Miembros del Equipo** que alcancen el Volumen Personal (PV) requerido en un mes calendario calificarán para recibir un porcentaje adicional de bonificación sobre su **Volumen Personal total (PV)**.

El Volumen Personal (PV) consiste en los **pedidos de productos personales de un Miembro del Equipo** más los pedidos de **Cientes Minoristas y VIP**.

Esta bonificación se paga sobre el **Volumen Personal (PV) más alto** alcanzado en un mes calendario, como se muestra en el cuadro.

Requisito de Volumen Personal (PV)	Porcentaje de Bonificación Adicional
250 - 749.99	5%
750 - 1,499.99	10%
1,500 - 2,999.99	15%
3,000+	20%

## Ejemplo #1 • Pedido Personal del Miembro del Equipo



Un **Miembro del Equipo** realizó un **pedido personal de productos de \$200**. Recibió un **descuento inmediato del 20%** en ese pedido. Luego, para el final del mes calendario, alcanzó los 2,000 PV. Esto calificó al **Miembro del Equipo** para recibir un **Bono de Volumen Personal del 15%**. Esto **equivale a un descuento del 35%** en el pedido de productos que el miembro del equipo realizó a principios de mes.

## Ejemplo #2 • Pedido de Cliente al por Menor



Un **Miembro del Equipo** tiene un **Cliente al por Menor** que realizó un **pedido de productos de \$100**. El **Miembro del Equipo** recibirá un **20% de Ganancia al por Menor** en su ciclo de pago mensual. Luego, al final del mes calendario, logró **2,000 PV**. Esto calificó al **Miembro del Equipo** para recibir un **15% de Bono de Volumen Personal**. Esto **equivale a un 35% de Ganancia al por Menor** en el pedido de su **Cliente al por Menor**.

## Ejemplo #3 • Pedido de Cliente VIP



Un **Miembro del Equipo** tiene un **Cliente VIP** que realizó un pedido de \$100 a través de Smart Ship. El **Miembro del Equipo** recibirá un **10% de Ganancia al por Menor** en su ciclo de pago mensual. Luego, al final del mes calendario, logró **2,000 PV**. Esto calificó al **Miembro del Equipo** para recibir un **15% de Bono de Volumen Personal**. Esto **equivale a un 25% de Ganancia al por Menor** en el pedido de su **Cliente VIP**.



- Este bono se basa en el Volumen Personal (PV). Se calcula **retroactivamente** desde el inicio del mes actual en todos los pedidos personales elegibles de los **Miembros del Equipo** y los **pedidos de Clientes Minoristas/VIP**.
- El **Bono de Volumen Personal** se incluye en el ciclo de pago mensual de un **Miembro del Equipo**.

# Bono por Primer Pedido



Todos los miembros del equipo pueden ganar un **Bono por Primer Pedido del 30%** sobre el **CV** del primer pedido de productos realizado por **cada nuevo Miembro del Equipo** que inscriban.

Además de pagar al Miembro Activo del Equipo un **Bono por Primer Pedido del 30%** (pagado semanalmente), el próximo patrocinador directo con el rango “**pagado como**” **Director, Director de Bronce, Director de Oro** o superior, recibirá un Bono por **Primer Pedido del 5%** (pagado mensualmente).

“Pagado como” Título	Miembro Activo del Equipo	Próximo Director Superior+	Próximo Director de Bronce Superior+	Próximo Director de Oro Superior+
1er pedido de CV del Nuevo Miembro del Equipo	30%	5%	5%	5%

## Miembro Activo del Equipo

El Patrocinador de un Nuevo Miembro del Equipo recibirá un **Bono por Primer Pedido del 30%** (pagado semanalmente) si está “**Activo**”. Si el Patrocinador no está activo en la semana en que se realiza el primer pedido de productos, puede recibir este bono con su ciclo de pago mensual si está “**Activo**” para fin de mes.

## Próximo Director o Superior en la Línea Ascendente

Comenzando con el Patrocinador del nuevo Miembro del Equipo que recibió el Bono del 30%, se paga un **Bono por Primer Pedido del 5%** al siguiente Miembro del Equipo en la línea ascendente con el título de “**pagado como**” **Director o superior** en un mes calendario.

## Próximo Director de Bronce o Superior en la Línea Ascendente

Comenzando con el Patrocinador del primer Miembro de la Línea Ascendente “pagado como” Director o superior, se pagará un **Bono por Primer Pedido del 5%** al siguiente Miembro del Equipo en la línea ascendente con el título “**pagado como**” **Director de Bronce o superior** en un mes calendario.

## Próximo Director de Oro o Superior en la Línea Ascendente

Comenzando con el Patrocinador del primer Miembro de la Línea Ascendente “pagado como” Director de Bronce o superior, se pagará un **Bono por Primer Pedido del 5%** al siguiente Miembro del Equipo en la línea ascendente con el título “**pagado como**” **Director de Oro superior** en un mes calendario.

- El Bono por Primer Pedido del 30% se paga semanal y/o mensualmente.
- Los cualificados “pagados como” Director+, Bronce+ y Oro+ recibirán este bono con su ciclo de pago mensual.
- Este bono se paga sobre el Volumen Comisionable (CV).
- Un Miembro del Equipo solo puede recibir un Bono del Primer Pedido por cada nuevo Miembro del Equipo.
- Los Bonos de Equipo y de Generación no se pagan en un pedido que paga Bonos del Primer Pedido.

## Bono por Inicio Rápido

Los **Nuevos Miembros del Equipo** son elegibles para ganar un **Bono por Inicio Rápido de \$250** por única vez dentro de su Período de Inicio Rápido (Fecha de Inscripción + 3 meses adicionales).

Requisito para “Pagado como”	Nuevo Miembro del Equipo
Director + Fase 1 - Bono de Poder	\$250

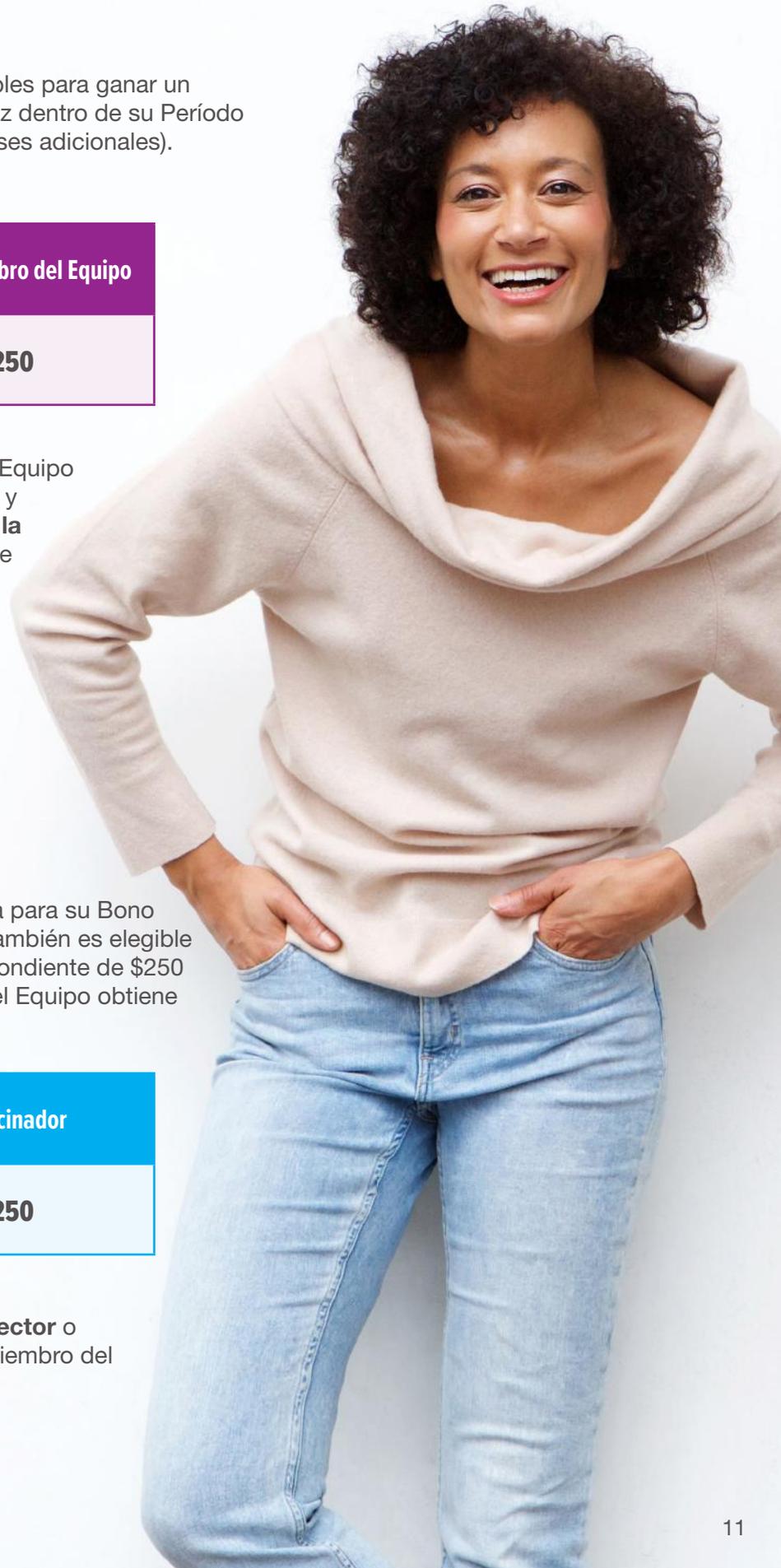
Para ganar este bono, un Nuevo Miembro del Equipo debe ser **“pagado como” Director** o superior y **calificar para su Bono de Poder de \$100 de la Fase 1** en el mismo mes durante su Período de Inicio Rápido.

## Bono de Inicio Rápido Correspondiente

Cuando un Nuevo Miembro del Equipo califica para su Bono de **Inicio Rápido de \$250**, su **Patrocinador** también es elegible para recibir un Bono de Inicio Rápido Correspondiente de \$250 en el mismo mes en que el Nuevo Miembro del Equipo obtiene su Bono de Inicio Rápido.

Requisito para “Pagado como”	Patrocinador
Director	\$250

El Patrocinador debe ser **“pagado como” Director** o superior en **el mismo mes** en que el Nuevo Miembro del Equipo califica para su Bono de Inicio Rápido.



# Bono de Poder

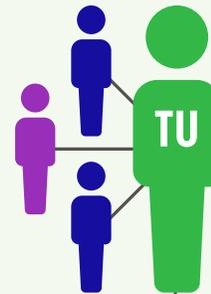
Los Miembros del Equipo son elegibles para ganar Bonos de Poder mensuales en los pedidos Smart Ship de sus Clientes VIP y Miembros del Equipo. Este bono tiene tres fases de premio: Fase 1, Fase 2 y Fase 3. Un Miembro del Equipo puede ganar múltiples bonos de cada fase sin necesidad de calificar para las fases superiores.

## Fase 1 \$100 Bono de Poder

### Fase 1 Requisitos de Cualificación:

- Pedido Smart Ship de 100 PV
- Un total de 500 PV\*
- 3 Clientes VIP y/o Miembros del Equipo patrocinados personalmente\*\* con un pedido Smart Ship de 100 PV.

Obten 3

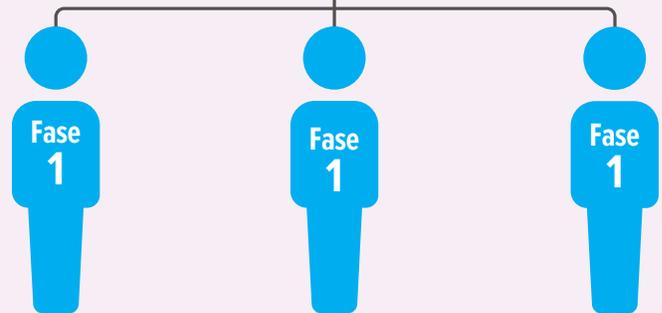


## Fase 2 \$300 Bono de Poder

### Fase 2 Requisitos de Cualificación:

- Cualificas para el Bono de Poder de Fase 1 - \$100
- Tienes 3 Miembros del Equipo que cualifican para su Bono de Poder de Fase 1 - \$100

Enseña a 3

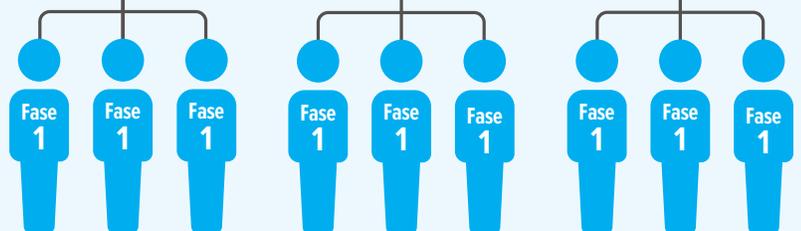


## Fase 3 \$2,400 Bono de Poder

### Fase 3 Requisitos de Cualificación:

- Cualificas para el Bono de Poder de Fase 2 - \$300
- Tienes 3 Miembros del Equipo que cualifican para su Bono de Poder de Fase 2 - \$300

Repetir



\*Volumen Personal (PV): Tus pedidos de productos + los pedidos de tus Clientes VIP/Ventas al por menor.

• El PV de los Miembros del Equipo no cuenta para tu requisito de 500 PV.

\*\*Puedes usar cualquier combinación de 3 Clientes VIP y/o Miembros del Equipo—patrocinados personalmente desde el 1 de enero de 2022.



## Ganar Bonos de Poder es tan simple como...

Obtener 3

Enseña a 3

Repetir

Los Miembros del Equipo pueden

### ganar un número ilimitado de Bonos de Poder de Fase 1 - \$100

sin ganar la Fase 2 o 3.

Después de que un Miembro del Equipo complete su primer Bono de Poder de Fase 1, **necesitará otro conjunto** de 3 Clientes VIP y/o Miembros del Equipo con un pedido Smart Ship de 100 PV y un PV adicional de 500. Este proceso se puede **repetir un número ilimitado de veces**.

**Ejemplo:** Para **ganar dos** Bonos de Poder de Fase 1 - \$100, un Miembro del Equipo debe tener un pedido Smart Ship de **100 PV**, 1,000 PV y **6 Clientes VIP** y/o **Miembros del Equipo** con un pedido Smart Ship de 100 PV.

Los Miembros del Equipo pueden

### ganar un número ilimitado de Bonos de Poder de Fase 2 - \$300

sin ganar la Fase 3

Después de que un Miembro del Equipo complete su primer Bono de Poder de Fase 2 - \$300, necesitará **otro conjunto de 3** Miembros del Equipo patrocinados personalmente que califiquen para el Bono de Poder de Fase 1 - \$100. Este proceso se puede **repetir un número ilimitado de veces**.

**Ejemplo:** Para **ganar dos** Bonos de Poder de Fase 2 - \$300, un Miembro del Equipo debe haber cualificado para el Bono de Poder de **Fase 1** - \$100 y tener **6 Miembros del Equipo patrocinados personalmente** que cualifiquen para su Bono de Poder de **Fase 1** - \$100.

Los Miembros del Equipo pueden

### ganar un número ilimitado de Bonos de Poder de Fase 3 - \$2,400

Después de que un Miembro del Equipo complete su primera Fase 3, necesitará completar **otra Fase 1 y 2**, y luego tener **otro grupo de 3 Miembros del Equipo patrocinados personalmente** que **cualifiquen** para su **Fase 2** - Bono de Poder de \$300.

**Ejemplo:** Para **ganar dos Bonos de Poder de Fase 3 de \$2,400**, un Miembro del Equipo debe completar **otra Fase 1 y Fase 2**, y tener un total de **6 Miembros del Equipo patrocinados personalmente** que **cualifiquen** para su Bono de Poder de **Fase 2** de \$300.

**Nota:** El Bono de **Fase 3 - \$2,400** se paga además del Bono de **Fase 1 - \$100** y el Bono de **Fase 2 - \$300**, para un total de **\$2,800** en Bonos de Poder.

## Bono de Equipo

Todos los Miembros del Equipo son elegibles para **ganar hasta 5 niveles de Bonos de Equipo** sobre el **Volumen Comisionable (CV)** de las compras de productos de sus Miembros del Equipo y sus Clientes al por menor/VIP.

El **número de niveles** y el **porcentaje pagado** se basan en el **“pagado como” título** de un Miembro del Equipo en un mes calendario.

“Pagado Como” el Título	Miembro Activo del Equipo	1 Estrella	2 Estrella	3 Estrella	Director	Director de Bronce	Director de Plata	Director de Oro	Director Presidencial	Diamante Presidencial	Corona Presidencial
Nivel 1	3%	4%	5%	6%	9%	9%	9%	9%	9%	9%	9%
Nivel 2	—	—	—	3%	4%	5%	6%	6%	6%	6%	6%
Nivel 3	—	—	—	—	3%	4%	5%	6%	6%	6%	6%
Nivel 4	—	—	—	—	—	3%	4%	5%	5%	5%	5%
Nivel 5	—	—	—	—	—	—	3%	4%	4%	4%	4%

- Si alguno de tus Miembros del Equipo de 1er a 5to nivel tiene **0 PV**, entonces el PV de cualquier Miembro del Equipo por debajo de ellos **se te acumulará** a ti ese mes.
- Los Bonos de Equipo se pagan sobre el CV, **excluyendo** el **CV** utilizado para **calificar** para un **Bono por Primer Pedido**.

## Bono de Generación

Los **“Pagado Como” Directores de Bronce o superiores** son elegibles para ganar **Bonos de Generación** sobre el **Volumen Comisionable (CV)** de sus **Generaciones descendientes**.

Una Generación se define comenzando con el primer **“Pagado Como” Director de Bronce** o superior y su línea descendente, hasta, pero sin incluir, **el siguiente “Pagado Como” Director de Bronce** o superior en esa línea.

“Pagado Como” Título	Director de Bronce	Director de Plata	Director de Oro	Director Presidencial	Diamante Presidencial	Corona Presidencial
Generación 1	2%	3%	4%	4%	4%	4%
Generación 2	—	2%	3%	4%	4%	4%
Generación 3	—	—	2%	3%	4%	4%
Generación 4	—	—	—	2%	3%	4%
Generación 5	—	—	—	—	2%	3%

**Ejemplo:** Un Bono de Generación 1 se paga al primer “pagado como” Director de Bronce o superior en la línea descendente y a todas las personas debajo de ellos, hasta, pero sin incluir, al siguiente “pagado como” Director de Bronce o superior.

- El **número de Generaciones** y el **porcentaje pagado** se basan en el **título “pagado como”** de un Miembro del Equipo en un mes calendario.
- Los Bonos de Generación se pagan sobre el CV, **excluyendo el CV** utilizado para **calificar** para un **Bono por Primer Pedido**.

## Bono de Nueva Línea

Los Miembros del Equipo que son “pagados como” **Director de Oro o superior** son elegibles para ganar este bono por cada “Nueva Línea” con al menos **10,000 en Volumen Organizacional (OV)**, sin incluir su Línea más fuerte\*.

Cada nuevo Miembro del Equipo patrocinado personalmente cuenta como una “Nueva Línea”.

Este bono **se paga cada** vez que un Nuevo Miembro del Equipo\*\* cumple con los siguientes **requisitos de OV**, como se muestra en la tabla a continuación.



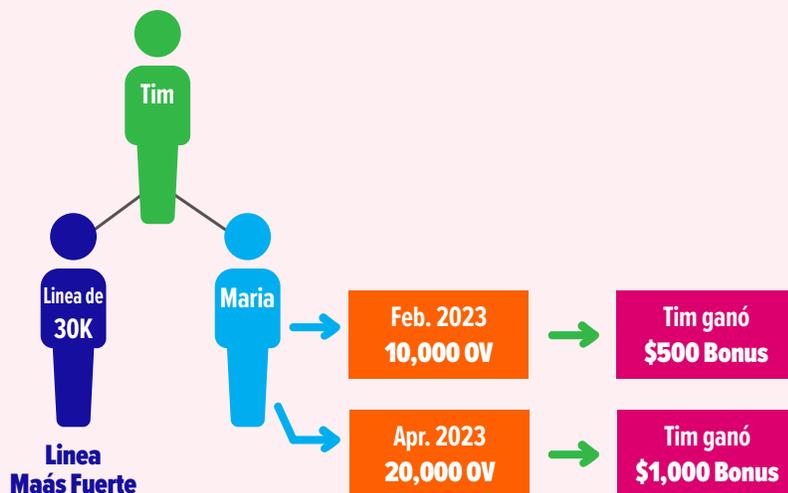
Requisitos de Línea (excluyendola línea más fuerte)	Línea de 10,000 OV	Línea de 20,000 OV	Línea de 50,000 OV	Línea de 100,000 OV
Bono de Nueva Línea	\$500	\$1,000	\$2,500	\$5,000

## Ejemplo

Tim patrocina a María en enero, comenzando una “Nueva Línea” que es elegible para pagar a Tim un Bono de Nueva Línea.

Febrero: La línea de María alcanza **10,000 OV** por primera vez. Tim recibe un **bono de \$500**.

Abril: La línea de María alcanza **20,000 OV** por primera vez. Tim recibe un **bono de \$1,000**.



\*Línea con la mayor cantidad de OV.

\*\*Los Miembros del Equipo inscritos el 1 de octubre de 2022 o después contarán como una “Nueva Línea”.

- Se activa un bono en el mes en que una “Nueva Línea” alcanza los umbrales de OV mostrados en la tabla anterior. Un Miembro del Equipo solo puede ganar un Bono de Nueva Línea por categoría de OV para cada “Nueva Línea”.

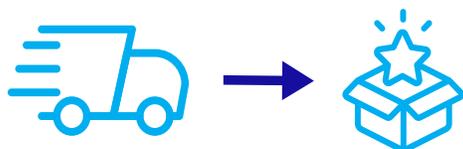
# Programa de Recompensas para Clientes VIP



El Programa de Recompensas para Clientes VIP permite a los Miembros del Equipo ofrecer a sus Clientes una forma de ¡Comprar y Ahorrar!

Cuando los Clientes VIP configuran sus productos favoritos de FFN en un **pedido mensual Smart Ship**, reciben...

- **Puntos de Recompensa VIP**
- **Envío Gratis** en pedidos de Smart Ship de \$100+
- **Beneficios e incentivos exclusivos**



## Cómo son Recompensados los Clientes VIP...



**Obtienen el 20% de Regreso en Puntos**

4 puntos por cada dólar gastado.  
\$100 = 400 puntos



**Canjean puntos por productos gratis**



**Envíos gratis en pedidos Smart Ship**



**Síguenos en Instagram**

100 puntos



**Escribir una reseña en Google:**

150 puntos



**Bono de Cumpleaños:**

200 puntos



**Bono de Aniversario:**

2,000 puntos



**Incentivos VIP Exclusivos**

Para obtener más información sobre el Programa de Recompensas para Clientes VIP, visita [www.firstfitness.com/rewards](http://www.firstfitness.com/rewards)

# Ciclos de Pago de Comisiones y Bonificaciones

## Ciclo de Pago Semanal:

Lo siguiente se paga semanalmente:

**Bono por Primer Pedido del 30%**

El ciclo de pago semanal se extiende desde el domingo hasta el sábado a las 11:59 PM CST.

Todas las comisiones semanales se envían por correo el viernes siguiente.

La semana laboral inicia el domingo

La semana laboral termina el sábado

D	L	M	M	J	V	S
D	L	M	M	J	V	S

Bono por Primer Pedido del 30% enviado al Patrocinador.

## Ciclo de Pago Mensual

Lo siguiente se paga mensualmente:

**Ganancia al por menor, Bono de Volumen Personal, Bono por Primer Pedido (Pagado al Patrocinador), Bono por Inicio Rápido, Bono por Coincidencia de Inicio Rápido, Bono de Poder, Bono de Equipo, Bono de Generación y Bono de Nueva Línea.**

Las comisiones mensuales se pagan por ventas de productos y bonificaciones obtenidas durante el mes calendario anterior.

Cada mes calendario comienza el primer día del mes a medianoche CST y termina el último día del mes a las 11:59 PM CST.

Las comisiones mensuales se pagan aproximadamente el día 20 del mes siguiente.

## Procesamiento de Fin de

**Órdenes en línea:** Se pueden realizar hasta las 11:59 PM CST del último día del mes.

**Teléfono:** Si el último día del mes cae en un fin de semana/día festivo, el último día hábil del mes para todas las órdenes telefónicas será el día hábil anterior a las 5PM CST, a menos que se extiendan las horas.

**Mínimo de Cheque de Comisión:** Si un cheque de comisión es menor a \$10, se acumulará mensualmente y se emitirá cuando el total del cheque sea de \$10 o más.

**Tarifa de Procesamiento de Datos:** FFN cobra una tarifa de procesamiento de datos para comisiones mensuales superiores a \$50. Esta tarifa es del 1% de las comisiones mensuales con un mínimo de \$5, hasta un máximo de \$25.



## Definición de Términos

**Activo** - Para calificar para bonificaciones y comisiones, los Miembros del Equipo deben tener un Volumen Personal de al menos 100 PV para ser considerados “Activos” en un mes calendario. Las compras de clientes cuentan para el PV.

Se requiere un pedido Smart Ship de al menos 100 PV para ganar los Bonos por Inicio Rápido, Bonos por Coincidencia de Inicio Rápido y Bonos de Poder.

**Ascenso de Título** - Un Miembro del Equipo asciende a un nuevo Título de Carrera cuando cumple con todas las cualificaciones.

El ascenso es efectivo el primer día del mismo mes, lo que significa que, independientemente del día en que se logró el ascenso, el nuevo Título de Carrera es efectivo durante todo el mes.

**Ejemplo:** Si un Miembro del Equipo cumple con las cualificaciones para ser Director Dorado el 23 de junio, es “ascendido” al título de Director Dorado para el mes de junio (efectivo el 1 de junio) y será pagado como Director Dorado durante todo el mes de junio.

**Cliente** - Un individuo que compra productos para uso personal y no ha firmado un acuerdo con FFN. Hay dos tipos de Clientes: Clientes Minoristas y Clientes VIP. No hay tarifa para convertirse en Cliente.

**Generación** - Una Generación se define comenzando con el primer “pagado como” Director de Bronce o superior y todos los que están por debajo de ellos, hasta, pero no incluyendo, al próximo “pagado como” Director de Bronce o superior, basado en los “pagado como” títulos.

**Línea** - Una Línea comienza con un Miembro del Equipo de primer nivel patrocinado personalmente e incluye a todos los Miembros del Equipo debajo de ellos.

Un Miembro del Equipo tiene tantas líneas como tenga Miembros del Equipo de primer nivel. (Los Clientes no cuentan como una línea).



**Línea Ascendente** - Tu Patrocinador es tu “línea ascendente” directa, además, todos los Miembros del Equipo por encima de tu Patrocinador también se consideran tu “línea ascendente”.

**Nivel** - La posición de un Miembro del Equipo en tu red descendente en relación contigo.

Cuando un Miembro del Equipo patrocina personalmente a otro Miembro del Equipo, este último se encuentra en su primer nivel. Los Clientes se consideran Nivel 0 para su Patrocinador.

Cuando patrocinan personalmente a un nuevo Miembro del Equipo, ese nuevo Miembro del Equipo se encuentra en su segundo nivel, y así sucesivamente

**Organización** - Todas las personas por debajo de un Miembro del Equipo que son parte de la línea descendente de ese Miembro del Equipo. Tu organización también es referida como tu línea descendente.

**“Pagado como” Título** - Los Miembros del Equipo son pagados mensualmente en el título que califican según su nivel de rendimiento.

Si un Miembro del Equipo es pagado en un título más bajo, aún conserva su título de carrera para reconocimiento.

**Patrocinador** - El Miembro del Equipo bajo el cual un nuevo Miembro del Equipo es “colocado” por el Registrador.



**Poliza de Renovación Anual** - Todos los Miembros del Equipo deben pagar una tarifa de renovación anual de \$39. La fecha de renovación se basa en la Fecha de Inscripción del Miembro del Equipo.

El no pagar la tarifa de renovación resultará en la suspensión de la cuenta del Miembro del Equipo. Todas las comisiones pendientes se retendrán hasta que se hayan pagado las tarifas requeridas.

Si la tarifa de renovación no se paga dentro de un mes a partir de la fecha de suspensión, la cuenta del Miembro del Equipo será cancelada.

**Registrador** - La persona responsable de presentar al Cliente o Miembro del Equipo con FFN. El Registrador recibe el Bono del Primer Pedido y los Bonos por Inicio Rápido de los Nuevos Miembros del Equipo.

El Registrador puede colocar al nuevo Miembro del Equipo bajo otro Miembro del Equipo (el Patrocinador) en el momento de la inscripción. (El Registrador y el Patrocinador pueden ser la misma persona).

**Smart Ship** - Un pedido de productos opcional que se envía automáticamente a los Miembros del Equipo y Clientes en una fecha seleccionada cada mes

**Nota:** Los Clientes que tienen un pedido Smart Ship se clasifican como Clientes VIP.

**Título de Carrera** - Un título de reconocimiento para los Miembros del Equipo o el título más alto que alcanzan dentro de la Trayectoria Profesional en FFN.

**Trayectoria Profesional** - La principal forma de reconocer y recompensar habilidades y competencias dentro del Plan de Compensación de FFN.

La progresión a través de la Trayectoria Profesional está disponible solo para Miembros del Equipo. Consulte las definiciones relacionadas para el título de carrera y “pagado como” el título.

**Volumen Comisionable (CV)** - El valor utilizado para calcular y determinar los montos de pago en bonificaciones y comisiones. El monto de CV varía entre el 60% y el 70% del precio al por menor.

**Volumen de Grupo (GV)** - Incluye el Volumen Personal (PV) de un Miembro del Equipo, más todo el Volumen Personal (PV) de sus Miembros del Equipo dentro de los dos (2) primeros niveles de su organización, independientemente del título.

**Volumen Organizacional (OV)** - Incluye el Volumen Personal total de toda tu línea descendente. Incluye tu PV y el PV de todos los Miembros del Equipo en tu línea descendente.

**Volumen Personal (PV)** - Incluye los pedidos de productos personales de un Miembro del Equipo, además de los pedidos de productos de sus Clientes Minoristas y VIP comprados desde el sitio web de FFN del Miembro del Equipo o directamente desde FFN.

# Crea una vida que te encante vivir

*con...*



**FIRSTFITNESS**  
NUTRITION®

