

PLAN DE MERCADOTECNIA



UN MUNDO DE OPORTUNIDADES CON DXN

Definición de Términos

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

Introducción a la Remuneración

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

2. **Bono (71%) e Incentivo en Efectivo (\$ 42,000MXN)**

a	Bono Grupal	6% - 21%
b	Bono de Estrella Grupal	25% - 37%
c	Bono de Desarrollo	15%
d	Ingreso Compartido Internacional	2%
e	Bono de Dirigentes	15%
f	Incentivo para Viaje de Formación	2%
g	Incentivo de HP en Efectivo (una sola vez)	\$ 6,000MXN
h	Incentivo de Viaje al Extranjero en Efectivo (una sola vez)	\$ 36,000MXN

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

* Según la dinámica de compresión.

1. Ganancia al Menudeo (>15%)

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

2. Group Bonus (6% - 21%)

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

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

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

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

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

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

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



4. Bono de Desarrollo (15%)

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

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

5. Ingreso Compartido Internacional (2%)

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

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

Su derecho al IPS

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

Calculo de sus Puntos IPS:

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



6. Bono de Dirigentes (15%)

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

No. de Líneas Inferiores SD Calificadas	1	2	3	4	5
DGSV del QSD de 1er Nivel	5%	5%	5%	5%	5%
DGSV del QSD de 2do Nivel e inferior (hasta el 1er nivel de la próxima persona calificada)	-	3%	4.8%	5.8%	6.5%
DGSV Mínimo para garantizar líneas superiores ('000)	12	24	36	48	48

No. de Líneas Inferiores SD Calificadas	6	7	8	9	10
DGSV del QSD de 1er Nivel	5%	5%	5%	5%	5%
DGSV del QSD de 2do Nivel e inferior (hasta el 1er nivel de la próxima persona calificada)	7.1%	7.6%	8%	8.3%	8.5%
DGSV Mínimo para garantizar líneas superiores ('000)	48	48	48	48	48

No. de Líneas Inferiores SD Calificadas	11	12	13	14	15
DGSV del QSD de 1er Nivel	5%	5%	5%	5%	5%
DGSV del QSD de 2do Nivel e inferior (hasta el 1er nivel de la próxima persona calificada)	8.7%	8.9%	9.1%	9.3%	9.5%
DGSV Mínimo para garantizar líneas superiores ('000)	48	48	48	48	48

No. de Líneas Inferiores SD Calificadas	16	17	18	19	20
DGSV del QSD de 1er Nivel	5%	5%	5%	5%	5%
DGSV del QSD de 2do Nivel e inferior (hasta el 1er nivel de la próxima persona calificada)	9.6%	9.7%	9.8%	9.9%	10%
DGSV Mínimo para garantizar líneas superiores ('000)	48	48	48	48	48

7. Incentivo para Viaje de Formación (2%)

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

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

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

* Para ser compartido como se muestra a continuación:

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

$$TSISa = 50\% \times TSIF \times \frac{TSIP^* \text{ Acumulado para un SA Calificado}}{TSIP \text{ Total Acumulado para todos los SA Calificados}}$$

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

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

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

$$TSISd = 50\% \times TSIF \times \frac{TSIP^* \text{ Acumulado para un SD Calificado}}{TSIP \text{ Total Acumulado para todos los SD Calificados}}$$

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

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

8. Incentivo de Teléfono Celular en Efectivo (\$ 6,000MXN) – Una Sola Vez

Cuando Ud. tenga 3 SA directos quienes hayan alcanzado 2,400GPV Cumulativo. Ud. también tendrá el derecho de recibir el Incentivo de Teléfono Celular en Efectivo de un valor de \$ 6,000MXN.

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



9. Incentivo de Viaje al Extranjero en Efectivo (\$ 36,000MXN) – Una Sola Vez

Cuando Ud. tenga 5 líneas inferiores quienes hayan recibido el Incentivo de Teléfono Celular en Efectivo, Ud. tendrá el derecho de recibir el Incentivo de Viaje al Extranjero en Efectivo de un valor de \$ 36,000MXN.

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



1. Ganancia al Menudeo (>15%)

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

Ejemplo:

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

Un Producto de Producto de DXN

Precio de Distribuidor \$ 127.00MXN

Precio al Menudeo \$ 152.00MXN

Entonces,

$\text{Precio al Menudeo} - \text{Precio de Distribuidor} = \text{Ganancia al Menudeo}$

$\$ 152.00\text{MXN} - \$ 127.00\text{MXN} = \$ 25.00\text{MXN}$

SU ganancia al menudeo es de \$ 25.00MXN (19.7% del precio de distribuidor)

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



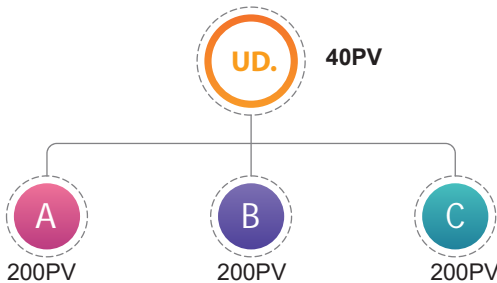
AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que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

* Haga de cuenta que 1PV = 12SV para todos los siguientes cálculos de Bonos e Incentivos.

2. Bono Grupal (6-21%)

CASO 1

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



PV/SV Personal (PPV/PSV) = 40PV/480SV
 PV/SV Grupal Personal (PGPV/PGSV) = 640PV/7,680SV

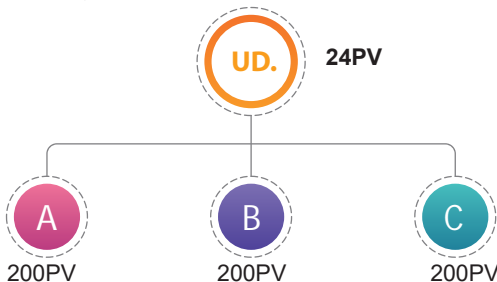
Su Bono Grupal = $(7,680SV \times 12\%) - (2,400SV \times 9\%) - (2,400SV \times 9\%)$
 = $(2,400SV \times 9\%)$
 = \$ 921.60MXN - \$ 216.00MXN - \$ 216.00MXN - \$ 216.00MXN
 = \$ 273.60MXN

Entonces:

Su Bono Grupal es de \$ 273.60MXN y el Bono Grupal para A, B y C es de \$ 216.00MXN cada uno.

CASO 2

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



PV Personal (PPV) = 24PV
 PV Grupal Personal (PGPV) = 624PV

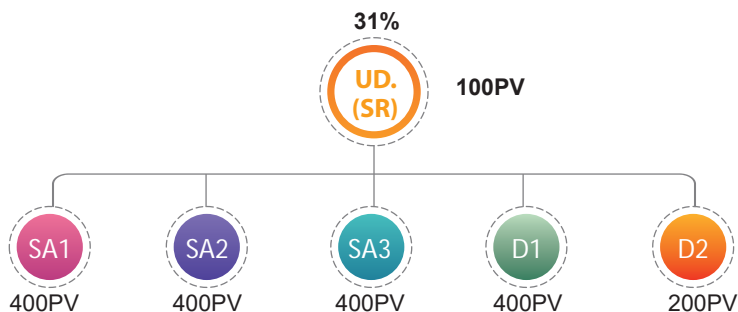
UD. no calificará para recibir cualquier bono porque su PV Personal es menor de 30PPV. Para calificar el Bono Grupal, UD. necesita tener un mínimo de 30PPV.

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

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

CASO 1

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



$$\text{PV/SV Personal (PPV/PSV)} = 100\text{PV}/1,200\text{SV}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Su Bono de Estrella Grupal} &= (22,800\text{SV} \times 31\%) - (4,800\text{SV} \times 25\%) \\
 &- (4,800\text{SV} \times 25\%) - (4,800\text{SV} \times 25\%) \\
 &- (4,800\text{SV} \times 12\%) - (2,400\text{SV} \times 9\%) \\
 &= \$ 7,068.00\text{MXN} - \$ 1,200.00\text{MXN} - \$ 1,200.00\text{MXN} \\
 &- \$ 1,200.00\text{MXN} - \$ 576.00\text{MXN} - \$ 216.00\text{MXN} \\
 &= \underline{\underline{\$ 2,676.00\text{MXN}}}
 \end{aligned}$$

Entonces:

Su Bono Grupo Estrella es de \$ 2,676.00MXN.

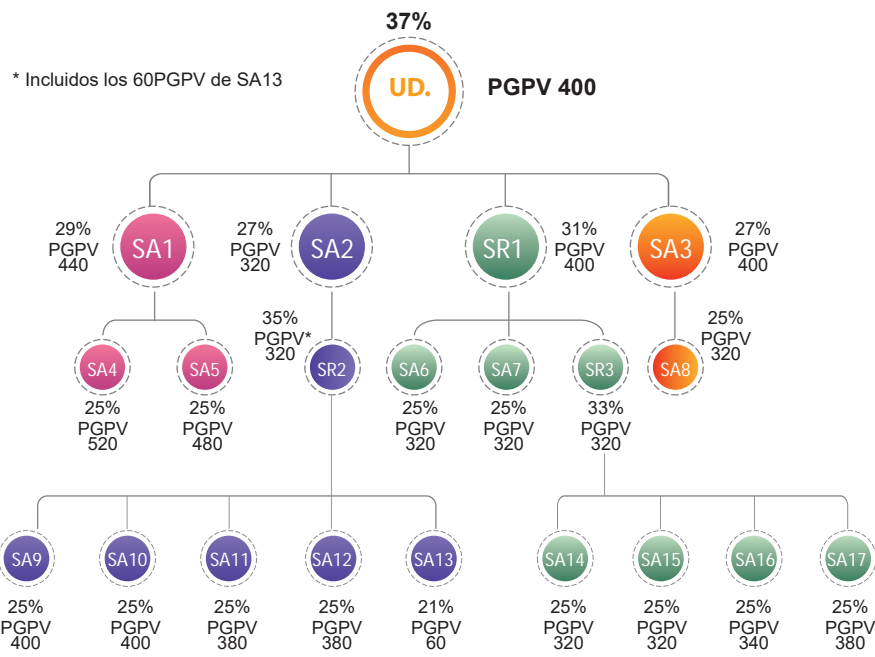
SA1, SA2 y SA3 recibirán \$ 1,200.00MXN cada uno.

El Bono Grupal para D1 es de \$ 576.00MXN y \$ 216.00MXN para D2.

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

CASO 2

Si UD. es un Estrella Diamante con 6 SAs (1ra Generación), 100PPV y 400PGPV.
Al mismo tiempo, Ud. tiene líneas inferiores de estatus Estrella Rubí (SR) y Agente Estrella (SA) con al menos 100PPV.
El Bono de Estrella Grupal (%) que UD. y sus líneas inferiores recibirán es lo siguiente:



Bono de Estrella Grupal (%)

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

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

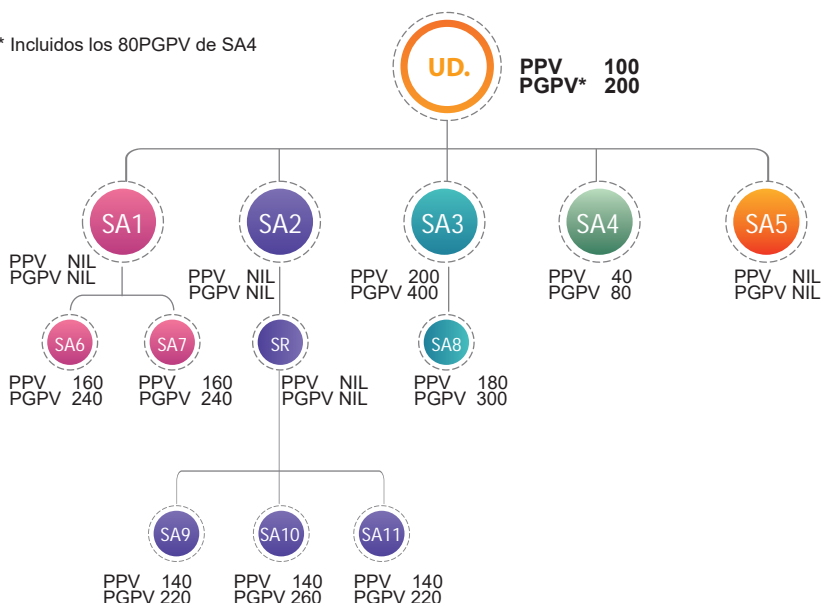
Explicación sobre las

RECOMPENSAS DEL PLAN DE MERCADOTECNIA DE DXN

CASO 3

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

* Incluidos los 80PGPV de SA4



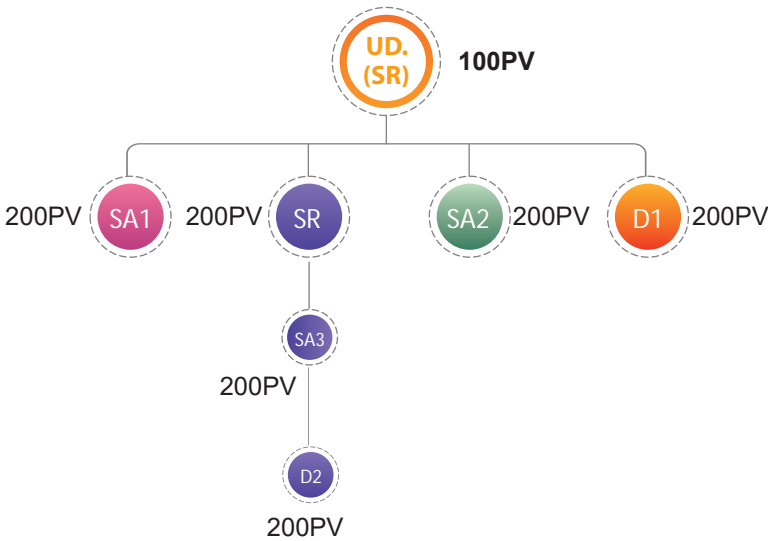
Entonces UD. recibirá el 35% del Bono Estrella Grupal por más que Ud. tenga 3 líneas inferiores SA solamente. Esto se debe a que UD. tiene 5 SAs (1era Generación) y ha adquirido 2,080DGPV.

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

4. Bono de Desarrollo (15%)

CASO 1

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



Personal PV/SV (PPV/PSV) = 100PV/1,200SV

SU Bono de Desarrollo = $(7,200SV \times 5\%) + (4,800SV \times 4\%)$
= \$ 360.00MXN + \$ 192.00MXN
= **\$ 552.00MXN**

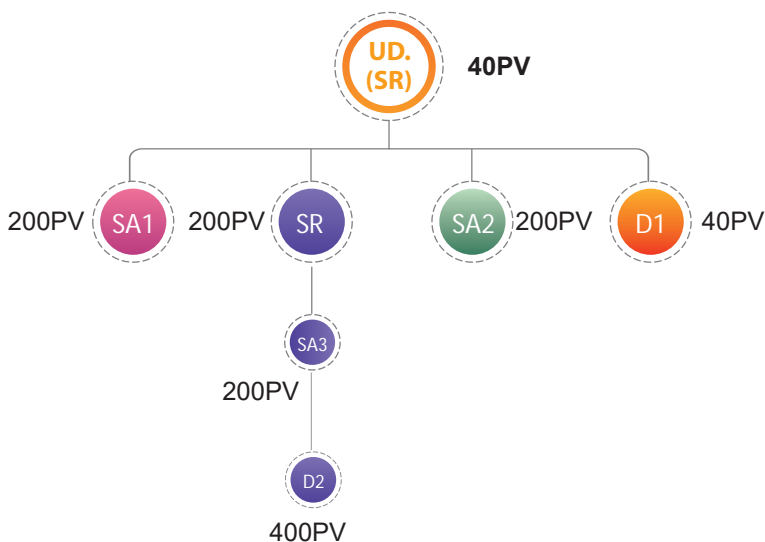
Entonces:

SU Bono de Desarrollo es de \$ 552.00MXN.

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

CASO 2

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



PV Personal (PPV)

= 40PV

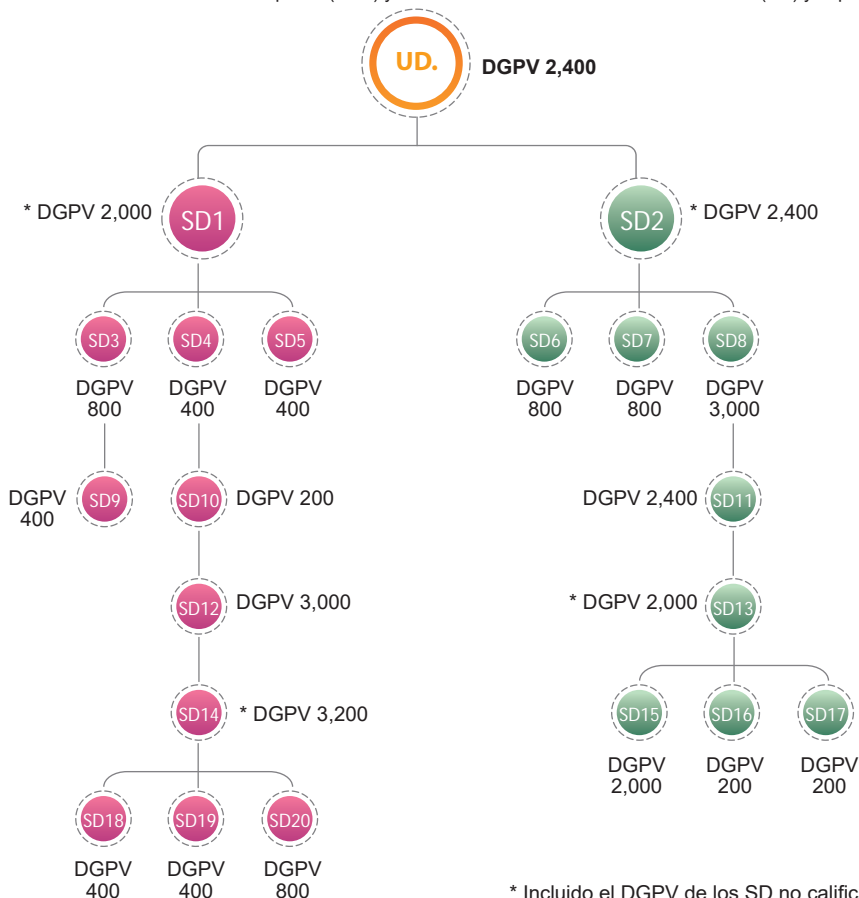
UD. no será calificado para el bono de desarrollo porque su PV Personal no supera 100PV.

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

5. Ingreso Compartido Internacional (2%)

EJEMPLO

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



* Incluido el DGPV de los SD no calificados

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

Suposiciones:

- 1PV equivale a 12SV.
- Hay 68 Estrella Diamante y superior en la compañía y el Total de Punto IPS es de 2,400,000 puntos.
- La venta total de la compañía de ese mes en particular es de 10,000,000 SV.

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

Explicación sobre las

RECOMPENSAS DEL PLAN DE MERCADOTECNIA DE DXN

Punto IPS para UD.:

	DGSV	Puntos IPS
UD.	28,800 X 100%	= 28,800
1 er Nivel: SD1 + SD2	52,800 X 50%	= 26,400
2 do Nivel: SD12 + SD8	72,000 X 40%	= 28,800
3 er Nivel: SD14 + SD11	67,200 X 30%	= 20,160
4 to Nivel: SD13	24,000 X 20%	= 4,800
5 to Nivel: SD15	24,000 X 10%	= 2,400

SU Total de Puntos IPS

111,360

Entonces:

SU Ingreso Compartido Internacional

$$\begin{aligned}
 &= \text{Fondo de IPS X } \frac{\text{Sus Puntos IPS del mes}}{\text{Total de Puntos IPS para todos los Estrella Diamante y superior}} \\
 &= 2\% \times 10,000,000\text{SV} \times \frac{111,360 \text{ puntos}}{2,400,000 \text{ puntos}} \\
 &= \underline{\underline{\$ 9,280.00\text{MXN}}}
 \end{aligned}$$

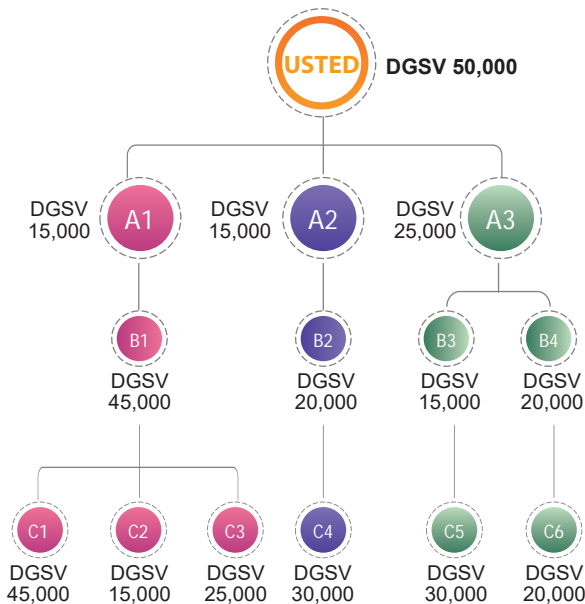
Ingreso Compartido Internacional

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

6. Bono de Dirigentes (15%)

CASO 1

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



SU Bono de Dirigentes:

SD de 1er Nivel calificado:

$$A1 + A2 + A3 = 55,000SV \times 5.0\% = \$ 2,750.00MXN$$

SD de 2do Nivel e inferior calificado:

$$\begin{aligned} B1 + C1 + C2 + C3 + B2 + C4 + B3 + B4 &= 215,000SV \times 4.8\% = \$ 10,320.00MXN \\ C5 + C6 &= 50,000SV \times 1.8\% = \$ 900.00MXN \end{aligned}$$

SU Bono de Dirigentes

\$ 13,970.00MXN

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

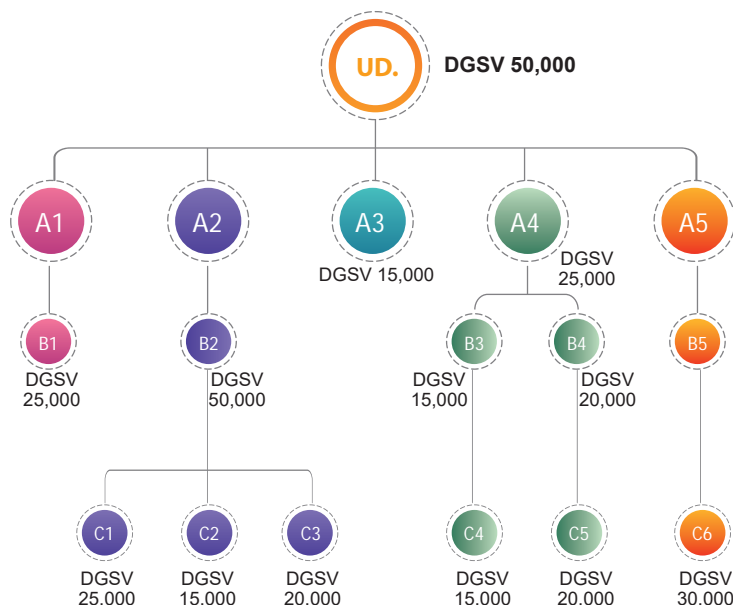
Explicación sobre las

RECOMPENSAS DEL PLAN DE MERCADOTECNIA DE DXN

CASO 2

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

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



SU Bono de Dirigentes:

SD de 1er Nivel calificado:

$$B1 + B2 + A3 + A4 + C6 = 145,000\text{SV} \times 5.0\% = \$ 7,250.00\text{MXN}$$

SD de 2do Nivel e inferior calificado:

$$C1 + C2 + C3 + B3 + B4 = 95,000\text{SV} \times 6.5\% = \$ 6,175.00\text{MXN}$$

$$C4 + C5 = 35,000\text{SV} \times 3.5\% = \$ 1,225.00\text{MXN}$$

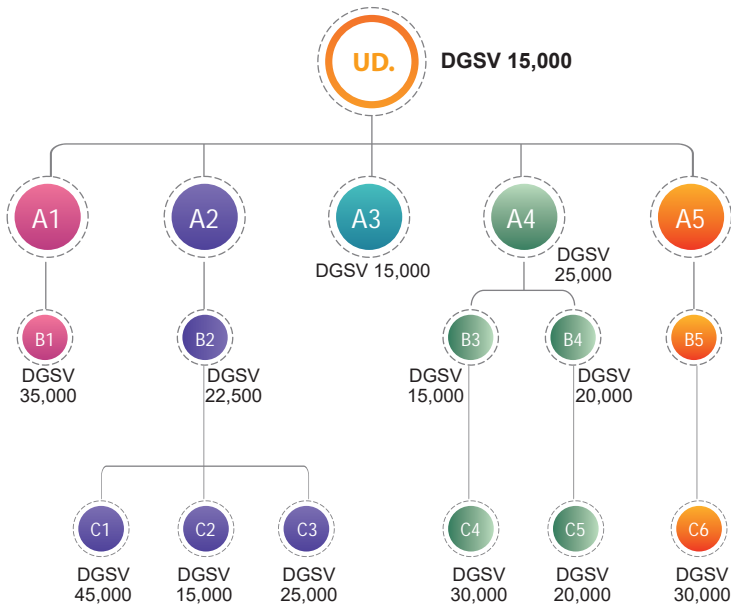
SU Bono de Dirigentes

\$ 14,650.00MXN

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

CASO 3

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



SU Bono de Dirigentes:

SD de 1er Nivel calificado:

B1 + B2 + A3 + A4 + C6

Agregue: La garantía de línea inferior (B2)

Reste: La garantía de línea superior (UD.)

$$\begin{aligned} &= 127,500\text{SV} \\ &= 13,500\text{SV} \\ &= \underline{(33,000\text{SV})} \\ &\underline{108,000\text{SV}} \times 5.0\% = \$ 5,400.00\text{MXN} \end{aligned}$$

2do Nivel e inferior calificado de SD:

C1 + C2 + C3 + B3 + B4

Reste: La garantía de línea superior (B2)

$$\begin{aligned} &= 120,000\text{SV} \\ &= \underline{(13,500\text{SV})} \\ &\underline{106,500\text{SV}} \times 6.5\% = \$ 6,922.50\text{MXN} \end{aligned}$$

C4 + C5

$$= 50,000\text{SV} \times 3.5\% = \$ 1,750.00\text{MXN}$$

SU Bono de Dirigentes

$$\underline{\underline{\$ 14,072.50\text{MXN}}}$$

* UD. necesita dar 48,000DGSV a su línea superior.

* B2 necesita dar 36,000DGSV a la línea superior.

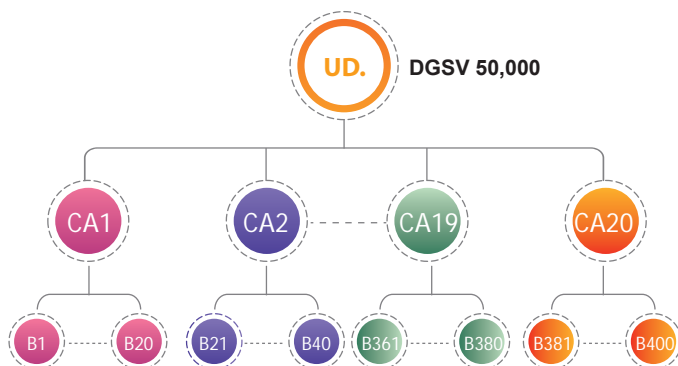
AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que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

Explicación sobre las

RECOMPENSAS DEL PLAN DE MERCADOTECNIA DE DXN

CASO 4

UD. es un Embajador Corona (CA) y tiene 20 Embajador Corona (CA) de primera generación. Cada uno de los CA también tienen 20 CA de primera generación (SU Segunda generación). Cada CA ha alcanzado 50,000 DGSV.



Entonces:

Su Bono de Dirigentes

SD Calificado de 1er Nivel: 50,000DGSV X 20 X 5%

SD Calificado de 2do Nivel: 50,000DGSV X 400 X 10%

= \$ 50,000.00MXN

= \$ 2,000,000.00MXN

\$ 2,050,000.00MXN

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

7. Incentivo para Viaje de Formación (2%)

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

Suposición:- La Venta Anual de la Compañía es de 90,000,000SV.

$$\text{Fondo de Incentivo de Viaje de Formación} = 2\% \times 90,000,000\text{SV} \\ = \underline{\underline{\$ 1,800,000.00\text{MXN}}}$$

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

Suposición:-

- i El TSIP Total Acumulado para todos los SA Calificados es de 4,000,000 puntos.
- ii Su TSIP Acumulado como un SA Calificado es de 60,000 puntos.
- iii La CUOTA Anual de TSIP para SA es de 50,000 puntos.
- iv El costo estimado de Viaje de Formación para los SA Calificados es de \$ 7,500.00MXN por persona.

Entonces:

Su Incentivo para Viaje de Formación como un SD Calificado

$$= 50\% \times \$ 1,800,000.00\text{MXN} \times \frac{60,000 \text{ pts}}{4,000,000 \text{ pts}} = \underline{\underline{\$ 13,500.00\text{MXN}}}$$

Nota: Si su TSI es más que suficiente para pagar para que una persona asista a la Formación de Viaje, entonces Ud. puede sea asistir al Viaje de Formación solo, sin reembolso de la cantidad restante de su incentivo, o Ud. puede llevar a su pareja y pagar \$ 1,500.00MXN extra como tarifa de la segunda persona por su cuenta.

B) Incentivo para Viaje de Formación para los SD Calificados

Suposición:

- i El TSIP Total Acumulado para todos los SD Calificados es de 5,000,000 puntos.
- ii Su TSIP Acumulado como un SD Calificado es de 140,000 puntos.
- iii La CUOTA Anual de TSIP para SD es de 125,000 puntos.
- iv El costo estimado de Viaje de Formación para los SD Calificados es de \$ 12,500.00MXN por persona.

Entonces:

Su Incentivo para Viaje de Formación como un SD Calificado

$$= 50\% \times \text{MXN } 1,800,000.00 \times \frac{140,000 \text{ pts}}{5,000,000 \text{ pts}} = \underline{\underline{\$ 25,200.00\text{MXN}}}$$

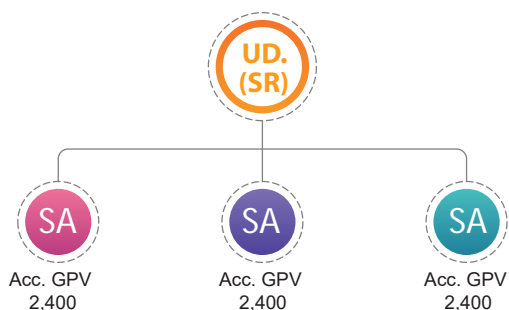
Nota: Su TSI es más que suficiente para pagar para dos personas en asistir al Viaje de Formación, entonces Ud. puede asistir al Viaje de Formación con su pareja. La cantidad restante de su incentivo no será reembolsado.

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

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

EJEMPLO

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

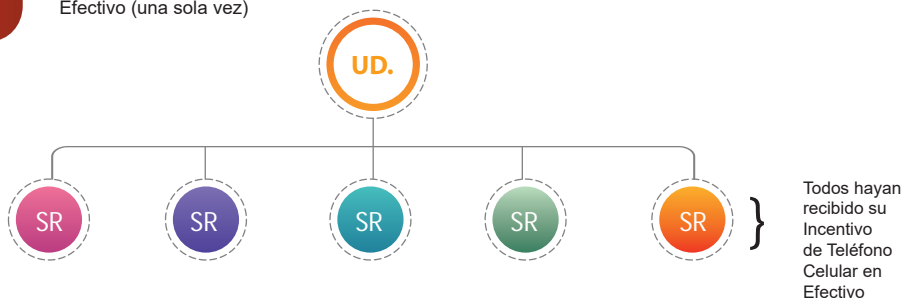


UD. esta calificado en recibir el Incentivo de Teléfono Celular en Efectivo (una sola vez) de \$ 6,000.00MXN.

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

EJEMPLO

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



Entonces:

Una vez que UD. haya completado los requisitos, UD. será calificado en recibir el Incentivo de Viaje al Extranjero en Efectivo de \$ 36,000.00MXN.

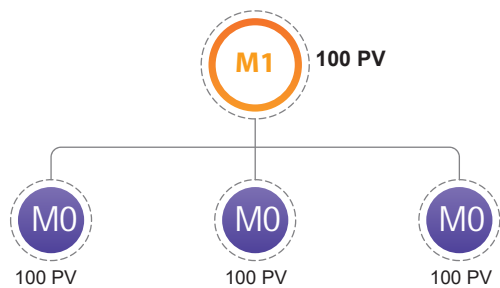
AVISO: Las ilustraciones y modelos proporcionados a título de ejemplo, hacen parte de la explicación del Plan de Mercadotecnia y/o Plan de Compensación de DXN, tienen como fin simular con carácter informativo, son hipotéticos y en ningún caso constituyen afirmaciones y/o garantías de los ingresos que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

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

Suposiciones:

- * La Venta Personal de cada distribuidor es de 100PPV por mes.
- * Cada distribuidor patrocina 3 nuevos distribuidores cada mes.
- * 1PV = 12SV

1er Mes



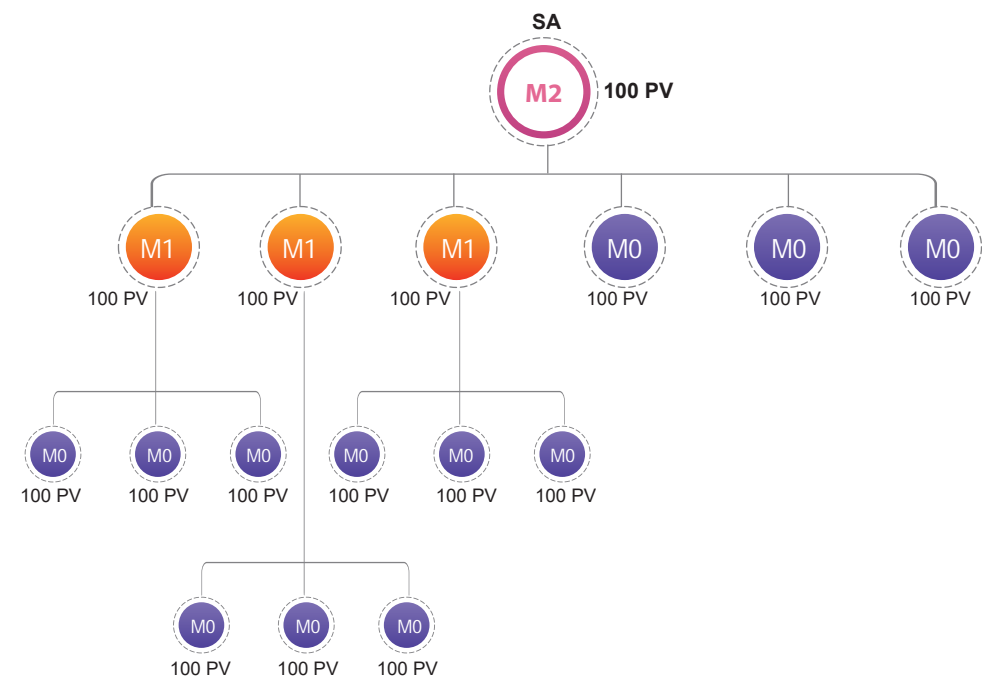
Su estatus: Distribuidor - 400GPV Acumulado (12%)

PV Personal (PPV)	= 100PV/1,200SV
PV Personal Grupal (PGPV)	= 400PV/4,800SV
GPV Acumulado	= 400PV

Su Ingreso de Bonos		
Bono Grupal	= 4,800SV X 12%	= \$ 576.00MXN
Menos: Bono de líneas inferiores	= (3 X 1,200SV X 6%)	= (\$ 216.00MXN)
SU Ingreso de Bonos		<u><u>\$ 360.00MXN</u></u>

Como lograr el
ESTATUS DE UN ESTRELLA DIAMANTE DENTRO DE 4 MESES

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



¡Felicidades! Usted ha alcanzado un acumulado de 1,800 GPV Acumulados y ahora Usted es Agente Estrella.

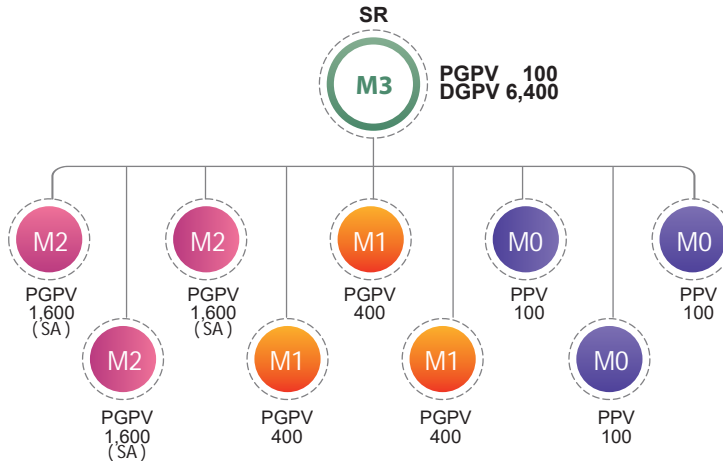
Su estatus: Distribuidor - 2,000 GPV Acumulados (25%)

PV/SV Personal (PPV/PSV)	=	100PV/1,200SV
PV/SV Personal Grupal (PGPV/PGSV)	=	1,600PV/19,200SV
GPV Acumulado b/f	=	400PV
GPV Acumulado c/f	=	2,000PV

Su Ingreso de Bonos		
Bono Grupal	= 19,200SV X 25%	= \$ 4,800.00MXN
Menos: Bono de Líneas Inferior	= (4,800SV X 12% X 3) + (1,200SV X 6% X 3)	= (\$ 1,944.00MXN)

SU Ingreso de Bono **\$ 2,856.00MXN**

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



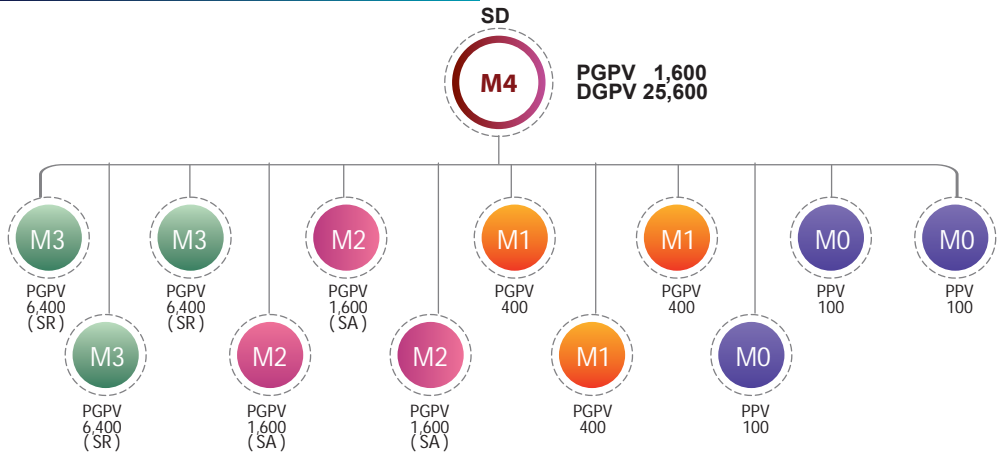
¡Felicitaciones! Usted ha logrado exitosamente promover 3 Agente Estrella bajo usted, entonces ahora usted es Estrella Rubí.

PV/SV Personal (PPV/PSV)	=	100PV/1,200SV
PV/SV Personal Grupal (PGPV/PGSV)	=	1,600PV/19,200SV
PV/SV Grupo Diamante (DGPV/DGSV)	=	6,400PV/76,800SV

Su Ingreso de Bonos			
Bono Grupal	=	76,800SV X 31%	= \$ 23,808.00MXN
Menos: Bono de Líneas Inferior	=	(19,200SV X 25% X 3) + (4,800SV X 12% X 3) + (1,200SV X 6% X 3)	= (\$ 16,344.00MXN)
			<u><u>\$ 7,464.00MXN</u></u>

Bono de Desarrollo	=	(19,200SV X 5% X 3)	= \$ 2,880.00MXN
--------------------	---	---------------------	------------------

Su Ingreso de Bonos		<u><u>\$ 10,344.00MXN</u></u>
---------------------	--	-------------------------------



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

PV/SV Personal (PPV/PSV)	=	100PV/1,200SV
PV/SV Personal Grupal (PGPV/PGSV)	=	1,600PV/19,200SV
PV/SV Grupo Diamante (DGPV/DGSV)	=	25,600PV/307,200SV

Su Ingreso de Bonos	=	
Bono Grupo Estrella	= 307,200SV X 37%	= \$ 113,664.00MXN
Menos: Bono de Líneas Inferior	= (76,800SV X 31% X 3)	
	+ (19,200SV X 25% X 3)	
	+ (4,800SV X 12% X 3)	
	+ (1,200SV X 6% X 3)	= (\$ 87,768.00MXN)
		\$ 25,896.00MXN

Bono de Desarrollo		
1er Nivel	= [(76,800SV X3)+(19,200SV X3)] X 5%	= \$ 14,400.00MXN
2do Nivel	= [19,200SV X 9] X 4%	= \$ 6,912.00MXN
		\$ 21,312.00MXN

incentivo de Teléfono celular	\$ 6,000.00MXN
-------------------------------	-----------------------

Ingreso Compartido Internacional	
Suposición:	
Fondo de IPS	= \$ 200,000.00MXN
PuntoTotal de IPS para todas las personas calificadas	= 25,000,000 puntos
Sus Punto IPS del mes	= 491,520SV X 100%
	= 491,520 puntos

Su Ingreso Compartido Internacional		
= \$ 200,000.00 MXN X	$\frac{491,520 \text{ puntos}}{25,000,000 \text{ puntos}}$	= \$ 3,932.16MXN

Su Ingreso de Bonos	\$ 57,140.16MXN
---------------------	------------------------

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



Un Mundo | Un Mercado



sales_mx@dxn2u.com



www.dxn2ulatam.com



00-52-55-5207-6228

DXN MEXICO S.A DE C.V

*Londres 47 P.B., 1° PISO Y 4° PISO, Col. Juarez, Deleg. Cuauhtemoc,
CP 06600, Ciudad de Mexico, Mexico
Fax: 00-52-55-5207-6229*