

Plan de Transition Evolve

POUR LES CONSULTANTS LIFEVANTAGE

S'adapter. Accélérer. Réaliser.

Ce plan de transition est conçu pour vous aider à vous adapter au plan de rémunération Evolve en adoptant progressivement les nouveaux rangs, exigences et comportements, ce qui vous donnera le temps de fixer de nouveaux objectifs, de vous adapter et d'accélérer vos stratégies commerciales à mesure que vous progressez sur la voie de la réussite.

- Ce plan de transition entre en vigueur le 1er février 2024.
- Les règles et exigences du parcours Evolve prendront pleinement effet le 1er mai 2024.
 - Jusqu'à ce que tous les marchés soient passés au plan de rémunération Evolve, les primes d'élite seront calculées de la manière suivante : Tout d'abord, les marchés qui ne sont pas encore passés au plan de rémunération Evolve verront leurs parts de la Réserve d'élite calculées sur la base de leur plan actuel. Ensuite, le reste du CV global consacré aux primes d'élite est utilisé pour payer les parts de la prime de leadership du plan de rémunération Evolve.
 - Jusqu'à ce que tous les marchés soient transférés au plan de rémunération Evolve, cette carte des rangs sera utilisée pour calculer les gains dans le cas où vous auriez perçu des commissions sur un ordre passé sur un marché qui n'a pas encore été transféré au plan de rémunération Evolve.
- Les achats de vos consultants et clients sont commissionnés sur la base du plan de rémunération de leur marché local.

À compter du 1er février 2024, les consultants seront affectés aux nouveaux rangs suivants dans le cadre du plan de rémunération Evolve:

ANCIEN TITRE	ANCIEN OV	NOUVEAU TITRE	NOUVEAU VGS
DISTRIBUTEUR		CONSULTANT	
PRO 1	1,000	CONSULTANT 3	1,000
PRO 2	2,500	SENIOR CONSULTANT 1	2,000
PRO 3	5,000	SENIOR CONSULTANT 3	6,000
PRO 4	10,000	MANAGING CONSULTANT 1	10,000
PRO 5	20,000	MANAGING CONSULTANT 2	20,000
PRO 6	50,000	MANAGING CONSULTANT 3	40,000
PRO 7	100,000	EXECUTIVE CONSULTANT 1	80,000
PRO 8	200,000	EXECUTIVE CONSULTANT 2	150,000
PRO 9	500,000	EXECUTIVE CONSULTANT 3	300,000
PRO 10+	1,000,000	PRESIDENTIAL CONSULTANT	1,000,000

À compter du 1er février 2024 et jusqu'au 30 avril 2024, les règles du plan de transition pour la filière des consultants entreront en vigueur sur la base des rangs payés, comme indiqué ci-dessous.

		CONSULTANT 1	CONSULTANT 2	CONSULTANT 3	SENIOR CONSULTANT 1	SENIOR CONSULTANT 2	SENIOR CONSULTANT 3	MANAGING CONSULTANT 1	MANAGING CONSULTANT 2	MANAGING CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 1	EXECUTIVE CONSULTANT 2	EXECUTIVE CONSULTANT 3	EXECUTIVE CONSULTANT 4	PRESIDENTIAL CONSULTANT
ANCIENS RANGS DU PLAN				PRO 1	PRO 2	PRO3		PRO 4	PRO 5	PRO 6	PRO 7	PRO 8	PRO 9		PRO 10
VOLUME DE VENTES REQUIS	NOUVEAU PLAN	150	200	250	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300
	FÉVRIER-AVRIL	100	100	100	100	100	100	100	200	200	200	200	200	200	200
VOLUME DES VENTES DU GROUPE	PAS DE TRANSITION		500	1,000	2,000	3,500	6,000	10,000	20,000	40,000	80,000	150,000	300,000	600,000	1,000,000
RÈGLE DU VOLUME MAXIMUM	NOUVEAU PLAN			750 (75%)	1,500 (75%)	2,500 (71%)	4,000 (67%)	6,000 (60%)	10,000 (50%)	20,000 (50%)	40,000 (50%)	67,500 (45%)	135,000 (45%)	270,000 (45%)	450,000 (45%)
	FÉVRIER-AVRIL			800 (80%)	1,600 (80%)	2,700 (77%)	4,500 (75%)	7,000 (70%)	12,000 (60%)	24,000 (60%)	48,000 (60%)	75,000 (50%)	150,000 (50%)	300,000 (50%)	450,000 (45%)