



*coraje. integridad. impacto.*

# BRAVENLY GLOBAL<sup>®</sup> PLAN DE COMPENSACIÓN

---

# CÓMO FUNCIONA ESTE PLAN PARA TI

---

El Plan de Compensación de Bravenly Global® combina lo mejor de los exitosos conceptos de marketing social y fusiona la construcción de relaciones con ideas innovadoras, creando un nuevo enfoque híbrido para tu negocio desde casa.

*¡Comencemos!*

Nuestra fórmula de éxito aprovecha las redes sociales y las últimas herramientas digitales empoderadas para los negocios. Combinamos los mejores elementos del marketing de referencia de clientes, la venta directa y el marketing social. Te proporcionamos herramientas fáciles de usar para construir una base de clientes mientras creces tu equipo de Socios de Marca.

# PLAN DE COMPENSACIÓN

## *fases del éxito*

Nuestro sistema de negocio apalancado te permite personalizar tus esfuerzos para ganar dinero en torno a tu estilo de vida personal y al tiempo disponible. Hay cuatro "fases" para construir tu negocio en Bravenly, ofreciendo múltiples formas de ganar.



### FASE DE FUNDACIÓN

Al comenzar, concéntrate en los aspectos básicos de construir un negocio. Inscribe clientes, reténlos y comienza a inscribir Socios de Marca.



### FASE DE CRECIMIENTO

A medida que avanzas en los rangos, puedes desbloquear formas adicionales de ganar. Comienza a recibir bonificaciones por las ventas de tu "Equipo Personal" y las "Generaciones del Equipo" en tu línea descendente a medida que creces tu organización.



### FASE DE LIDERAZGO

A medida que creces en tu liderazgo y avanzas en los rangos, desbloquearás formas adicionales de ganar con otro bono generacional e incluso tendrás el potencial de ganar participaciones en un fondo de bonificación.



### FASE ÉLITE

Una vez que alcanzas el rango más alto de nuestra empresa, hay bonificaciones Élite disponibles para ti.

# MANTENTE ACTIVO

## OPCIONES DE INSCRIPCIÓN

Los Paquetes de Productos te activarán automáticamente para recibir comisiones. Si solo compras el Kit de Negocio de Bravenly por \$49.99, necesitarás adquirir 100 Volumen de Rango Personal (PRV) para activarte y recibir comisiones. Cada mes después del mes de tu inscripción, necesitarás adquirir **100 PRV** para mantener la activación.

\*Para ver las opciones de Paquetes, consulta con tu inscriptor. Las promociones de Paquetes, productos, precios y todos los detalles están sujetos a cambios.

## ESTATUS ACTIVO

Debes estar **ACTIVO** para recibir comisiones o bonificaciones. Te activarás una vez que hayas alcanzado 100 Volumen de Rango Personal (PRV). Tu PRV proviene de tus propios pedidos personales, pedidos de Clientes Minoristas o pedidos de Clientes VIP. Por lo tanto, cualquier combinación de 100 PRV te activará.

## EN BUEN ESTADO

Debes estar **en Buen Estado** con Bravenly para recibir comisiones y acceder a tu negocio de Bravenly. Para mantener tu negocio en Buen Estado, deberás pagar tu Tarifa de Renovación de \$39.99 cada año. Puedes comprar esto en cualquier momento antes de la fecha de renovación en tu oficina virtual. Después de 400 días sin pagar tu tarifa de renovación, **NO** estarás en Buen Estado y perderás la capacidad de recibir comisiones y gestionar tu negocio.



## PERÍODOS DE PAGO EN BRAVENLY

Tenemos **2** tipos diferentes de períodos de pago: **Semanal** (lunes a domingo) y **Mensual**. Para estar Activo en el Período de Pago Mensual y calificar para recibir bonificaciones, necesitas tener 100 PRV en ese mes específico. Para asegurarte de nunca perder un Bono de Primer Pedido, asegúrate de que en la semana actual + las 4 semanas anteriores hayas estado activo con 100 PRV. Los pagos semanales se realizan con una semana de retraso y los pagos mensuales se realizan el día 15 del mes siguiente.

*ejemplo*

Inscribes a un Socio de Marca con un Primer Pedido de \$100 el martes. Querrás ganar tu bono semanal del 25% de eso (\$25). Deberás estar activo esa semana o las 4 semanas anteriores para recibir ese bono. **CADA** semana, asegúrate de estar Activo esa semana o las 4 semanas anteriores (totalizando 5 semanas móviles) para recibir bonificaciones.

|   | DOMINGO | LUNES   | MARTES   | MIÉRCOLES | JUEVES | VIERNES | SABADO |
|---|---------|---|--|-----------|--------|---------|--------|
|   |         | <b>JULIO 1</b><br>Día de pago semanal para la semana del 17 AL 23 DE JUNIO  |  |           |        |         |        |
|   |         | SEMANA DE PAGO 1  |  |           |        |         |        |
| Volumen de Rango acumulado de 100 al final de la semana de pago y ahora también activo para el período de pago mensual. |         | <b>JULIO 8</b><br>Día de pago semanal para la semana del 24 AL 30 DE JUNIO  |  |           |        |         |        |
|   |         | SEMANA DE PAGO 2  |  |           |        |         |        |
|   |         | <b>JULIO 15</b><br>Día de pago semanal para la semana del 1 AL 7 DE JULIO<br>Día de pago mensual para el mes de JUNIO |  |           |        |         |        |
|   |         | SEMANA DE PAGO 3  |  |           |        |         |        |
|   |         | <b>JULIO 22</b><br>Día de pago semanal para la semana del 8 AL 14 DE JULIO  |  |           |        |         |        |
|   |         | SEMANA DE PAGO 4  |  |           |        |         |        |
|   |         | <b>JULIO 29</b><br>Día de pago semanal para la semana del 15 AL 21 DE JULIO   | <b>JULIO 30</b><br>Necesitas acumular 100 Volumen de Rango para el final del mes y ahora estás activo para el período de pago mensual. |           |        |         |        |
|   |         | SEMANA DE PAGO 5  |  |           |        |         |        |
|   |         | <b>AGOSTO 5</b><br>Día de pago semanal para la semana del 22 AL 28 DE JULIO   |  |           |        |         |        |
|   |         | Debes acumular 100 Volumen de Rango nuevamente en el mes de agosto para el pago MENSUAL y para el pago SEMANAL.       |  |           |        |         |        |



## 1 Ventas a clientes minoristas

**20%** DE COMISIÓN EN VENTAS  
A CLIENTES MINORISTAS

Por cada compra que realicen tus clientes minoristas, ganarás una comisión del 20% basada en el **Precio de Venta Al Por Menor Listado (SRP)** de su pedido.

***Esta comisión se paga semanalmente.***

*ejemplo:*

Tu amiga Jane compró productos por un valor de \$100 al precio de venta al por menor (**SRP**).

Recibirás \$20

## 2 Ventas a clientes VIP

**10% COMISIÓN EN VENTAS  
A CLIENTES VIP**

Para cada compra que realicen tus Clientes VIP, recibirás una comisión del 10% basada en el **Precio de Venta Al Por Menor Listado (SRP)** de sus pedidos.

***Esta comisión se paga semanalmente.***

*example*

Tu amigo John compró productos por un valor de \$100 al precio de venta al por menor (**SRP**) como Cliente VIP.

Recibirás \$10.



3

## Bono por primer pedido

25% EN EL PRIMER PEDIDO DE PRODUCTO EN E1  
10% EN EL PRIMER PEDIDO DE PRODUCTO EN E2

Cada vez que inscribas personalmente a un nuevo Socio de Marca que compre el el Kit de Negocios (BBK) y realice un pedido de producto **dentro de los 2 días posteriores a la inscripción**, recibirás un Bono por Primer Pedido.

Ese Socio de Marca inscrito personalmente se convierte en tu Inscrito Directo (E1). TÚ, como Socio de Marca, recibirás un **bono del 25%** en el primer pedido de producto de tu E1. Cuando tu E1 inscriba a un Socio de Marca, esa persona se convierte en tu Inscrito Indirecto (E2). TÚ recibirás un **bono del 10%** en el primer pedido de producto de tu E2.

**Estos bonos se pagan semanalmente.**

El 25% del Volumen de Pago (PV) del Socio de Marca se asigna de cada primer pedido y se distribuye en el uni-nivel para beneficiarte a ti y a tu línea ascendente. Sin embargo, recibirás el Volumen de Rango (RV) completo de ese primer pedido para ayudarte a subir de rango.

*ejemplo*

Tú inscribes personalmente a Brittany, quien realiza un primer pedido de \$200. Se asignan 50 Volúmenes de Pago al uni-nivel. Recibirás un BONO POR PRIMER PEDIDO de \$50 en este E1.

Luego, Brittany inscribe a Julie, quien también realiza un primer pedido de \$100. Se asignan 25 Volúmenes de Pago al uni-nivel. Recibirás un BONO POR PRIMER PEDIDO de \$10 en este E2.

| EN QUIÉN GANAS             | % BONO GANADO  |
|----------------------------|--|
| E1<br>Inscritos Directos   | Ganas un bono del 25% en el primer pedido de producto. |
| E2<br>Inscritos Indirectos | Ganas un bono del 10% en el primer pedido de producto. |

## CALENDARIO

Mikki se inscribe por \$49.99 un viernes.

Ella tiene hasta el domingo a las 11:59 p.m. EST para realizar un pedido para que TÚ recibas el 25% de Bono por Primer Pedido en su pedido (E1).

Mikki inscribe a Sarah por \$49.99 un lunes.

Sarah tiene hasta el miércoles a las 11:59 p.m. EST para realizar un pedido para que TÚ recibas el 10% en su pedido (E2).

*Los primeros pedidos se pueden realizar hasta 2 días después de la fecha de inscripción para calificar como un primer pedido.*

## 4 Club cash

GANA HASTA UN 15%  
DE COMISIÓN

Además de tus comisiones semanales por ventas a Clientes Minoristas y VIP, puedes ganar un 6-15% adicional mensual sobre tu total de Puntos de Club. Ganas Puntos de Club en todos tus pedidos personales, pedidos de Clientes Minoristas y pedidos de Clientes VIP. También puedes ganar Club Cash a medida que creces tu Volumen de Pago de Equipo (TPV). Al final del mes, puedes desbloquear tasas de comisión más altas. **Esta comisión se paga mensualmente**

**PUNTOS TOTALES DEL CLUB O VOLUMEN DEL GRUPO EN UN MES**

**% CLUB CASH GANADO**

Hasta 399 Puntos del Club

**NO** se gana Club Cash

400 a 699 Puntos del Club

Se gana el 6% de los Puntos del Club

700 a 1,199 Puntos del Club

Se gana el 9% de los Puntos del Club

1,200 a 1,999 Puntos del Club o Volumen de Pago del Equipo (TPV) de 7,500

Se gana el 12% de los Puntos del Club

2,000 o más Puntos del Club o Volumen de Pago del Equipo (TPV) de 15,000

Se gana el 15% de los Puntos del Club





## 5 Bonos de Nivel

**4% BONOS DE NIVEL HASTA 4 NIVELES**

*ejemplo*

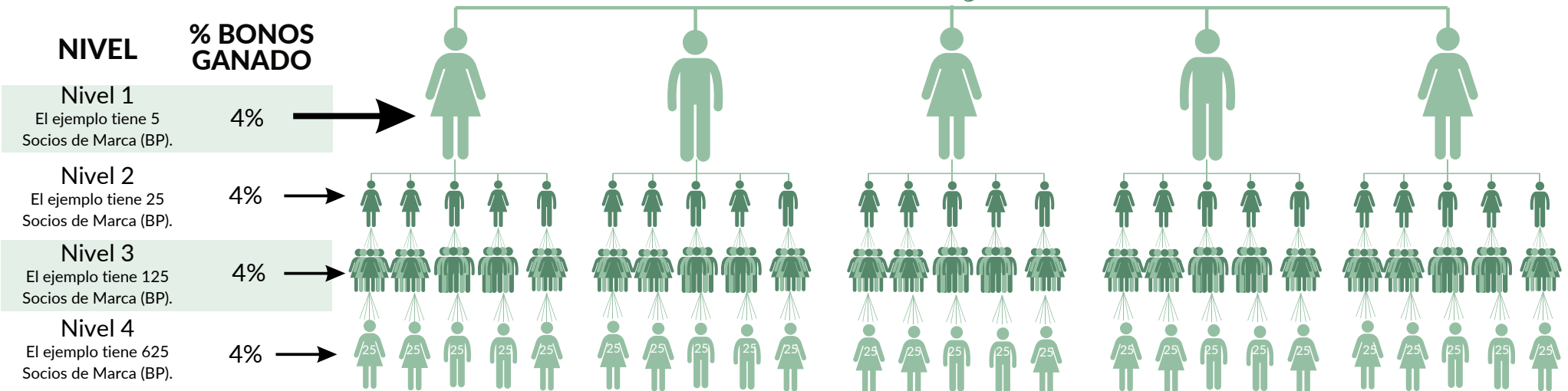
Amy tiene 3 personas en el Nivel 1, cada una con 400 Volumen de Pago. Amy ganará \$16 por cada persona, lo que hace un total de \$48.  
 Amy tiene 6 personas en el Nivel 2, cada una con 400 Volumen de Pago. Amy ganará \$16 por cada persona, lo que hace un total de \$96.  
 Este patrón continúa pagándote un 4% en hasta 4 niveles, basado en tu rango.

A medida que subes de rango, puedes comenzar a ganar Bonos de Nivel del 4% sobre el Volumen de Pago en hasta 4 niveles de Socios de Marca y Afiliados Activos.

Los Socios de Marca signados directamente a usted se consideran tu Nivel 1. Tu Nivel 2 es cualquier persona directamente debajo de tu Nivel 1. Tu Nivel 3 es cualquier persona directamente debajo de tu Nivel 2. Tu Nivel 4 es cualquier persona directamente debajo de tu Nivel 3, y así sucesivamente.

**Los Bonos de Nivel se pagan mensualmente.**

*ejemplo de organización*



# FASE DE CRECIMIENTO

## 6 Bono de inscripción ejemplo

6% BONO EN E1 & E2

Inscribes a Dani, quien es tu E1, sin importar en qué nivel esté colocada. Ella tiene 600 Volumen de Pago. **Tú ganas \$36.**

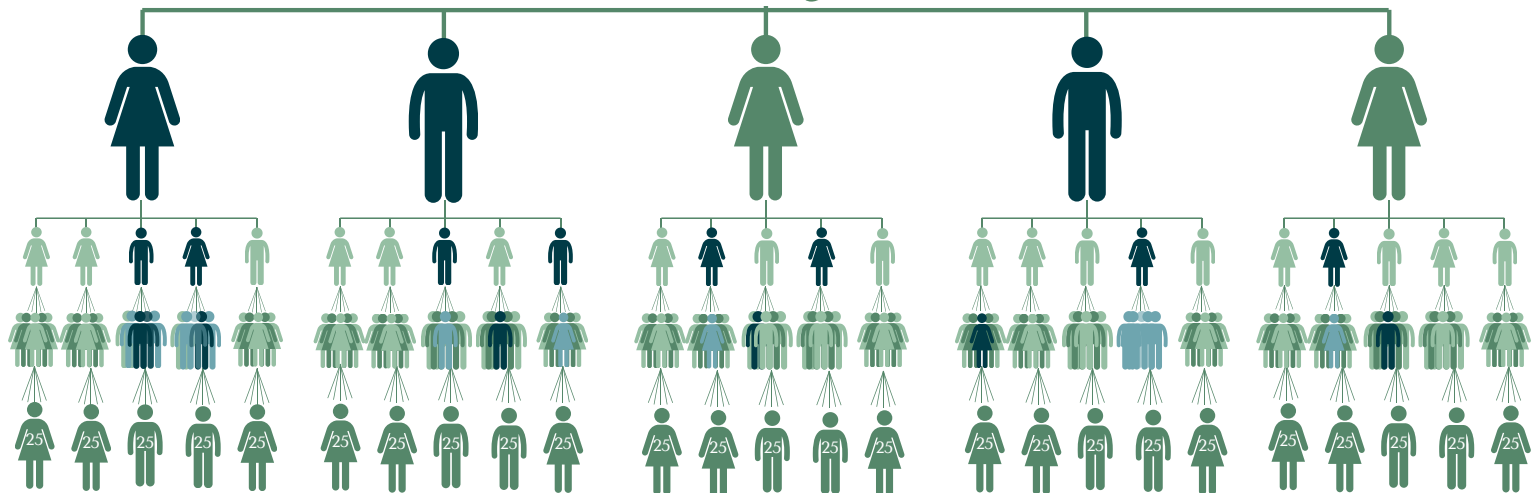
Dani inscribe a Jessica, quien es tu E2. Ella tiene 500 Volumen de Pago. **Tú ganas \$30.**

Cuando inscribes personalmente a un nuevo Socio de Marca o Afiliado (tus "E1"), comienzas a recibir un 6% de Bono de Inscripción sobre el Volumen de Pago (PV) de ellos. Cuando tus E1 inscriben a otros (tus "E2"), y has alcanzado el rango de Director o superior, ganarás un 6% de Bono de Inscripción sobre el Volumen de Pago (PV) de tus Socios de Marca y Afiliados E2. **Los Bonos de Inscripción se pagan mensualmente.**

## ejemplo de organización



| EN QUIÉN GANAS                    | % BONO GANADO         |
|-----------------------------------|-----------------------|
| <b>E1</b><br>Inscritos Directos   | Ganas un bono del 6%. |
| <b>E2</b><br>Inscritos Indirectos | Ganas un bono del 6%. |



# FASE DE CRECIMIENTO

## 7 Bonos de rango

### BONOS A MEDIDA QUE AVANZAS DE RANGO

#### *bono por avance de rango*

A medida que avances de rango dentro del período designado, ganarás estos bonos. Puedes alcanzar el rango ANTES del período y ganar el bono antes, pero si obtienes el rango DESPUÉS del período, no ganarás el bono. Estos bonos se acumulan, si avanzas de rango más allá de 1 rango

#### *ejemplo*

Te inscribes en febrero y alcanzas Socio de Marca Ejecutivo (EBP) en tus primeros 3 meses calendario completos, ganando el bono de rango de \$25.



Tu primer mes es el mes de inscripción, luego tienes 3 meses calendario COMPLETOS después de tu mes de inscripción.

Obtén recompensas con estos 2 tipos de Bonos de Rango al **alcanzar y mantener** los rangos indicados dentro del plazo establecido.

| RANGO                     | PERIODO DE TIEMPO             | BONO POR AVANCE DE RANGO | BONO POR MANTENIMIENTO DE RANGO - 1 | BONO POR MANTENIMIENTO DE RANGO - 2 | BONO POR MANTENIMIENTO DE RANGO - 3 |
|---------------------------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| SOCIO DE MARCA EJECUTIVO  | 3 meses calendario completos  | \$25                     | \$25                                | \$25                                | \$25                                |
| DIRECTOR                  | 4 meses calendario completos  | \$200                    | \$100                               | \$100                               | \$100                               |
| DIRECTOR SENIOR           | 6 meses calendario completos  | \$400                    | \$200                               | \$200                               | \$200                               |
| DIRECTOR EJECUTIVO        | 12 meses calendario completos | \$600                    | \$350                               | \$350                               | \$350                               |
| DIRECTOR EJECUTIVO SENIOR | 15 meses calendario completos | \$800                    | \$450                               | \$450                               | \$450                               |
| VICE PRESIDENTE           | 18 meses calendario completos | \$1,600                  | \$800                               | \$800                               | \$800                               |
| VICE PRESIDENTE SENIOR    | 24 meses calendario completos | \$4,000                  | \$2,000                             | \$2,000                             | \$2,000                             |
| VICE PRESIDENTE EJECUTIVO | 36 meses calendario completos | \$10,000                 | \$5,000                             | \$5,000                             | \$5,000                             |

#### *bono de mantenimiento de rango*

Una vez que hayas alcanzado cada rango en el período establecido, puedes ganar 3 BONOS ADICIONALES cuando mantengas ese rango en 3 de los siguientes 4 meses calendario.

#### *ejemplo*

Alcanzas el rango de Director Senior (SD) dentro de los primeros 6 meses calendario y ganas el Bono de Avance de Rango de \$400. Luego, mantienes el rango de Director Senior en 3 de los siguientes 4 meses y ganas 3 de los Bonos de Mantenimiento de Rango de \$200 cada uno.



## 8 bonos de director

**2% BONO EN TU EQUIPO PERSONAL**  
**1-3% BONO EN EQUIPOS DE DIRECTOR**

Una vez que alcances el rango de Director, ganarás un Bono Generacional del 2% sobre tu Equipo Personal. Tu Equipo Personal está compuesto por cualquier persona en tu línea descendente que NO haya alcanzado el rango de Director.

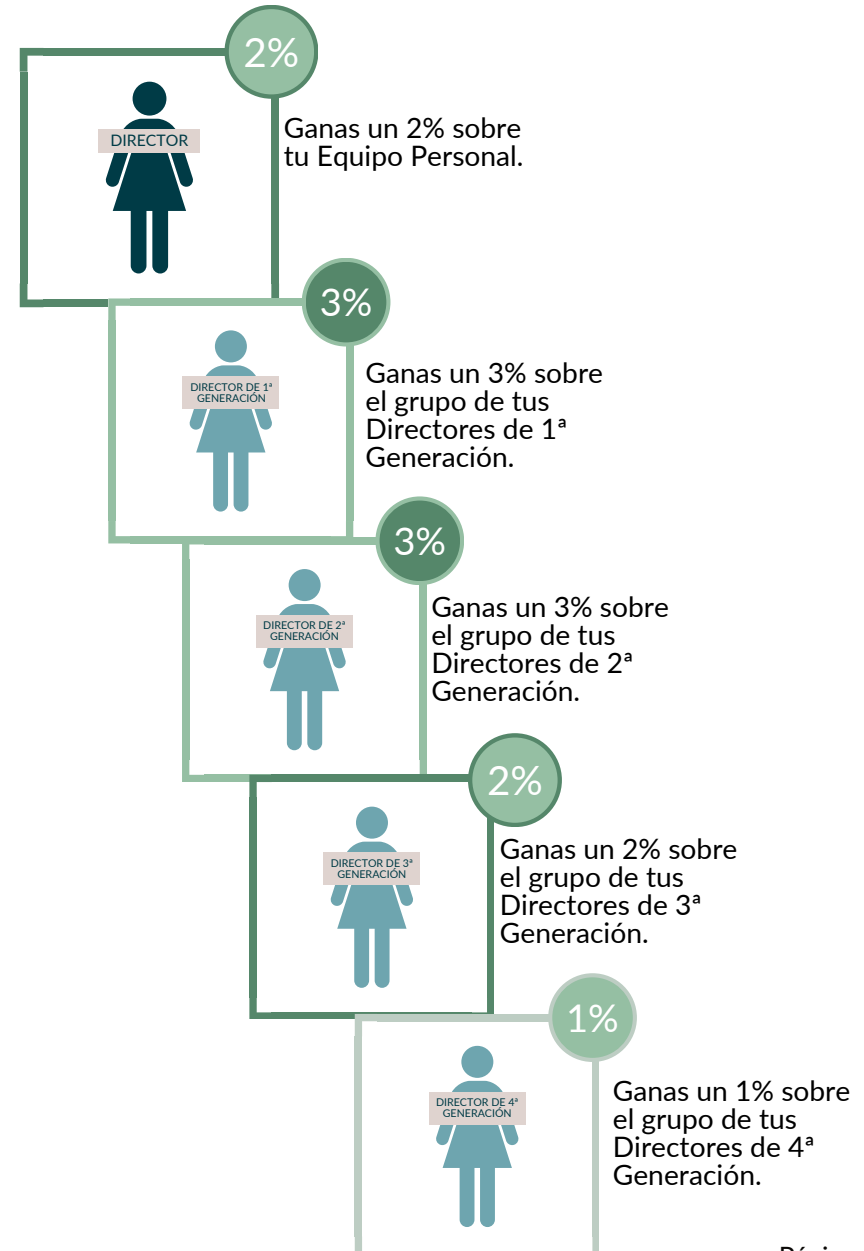
También al alcanzar el rango de Director, podrás ganar un Bono Generacional del 3% sobre los Grupos del Árbol de Inscripción de aquellos Socios de Marca en tu línea descendente que también hayan alcanzado el rango de Director o superior. A medida que subas en los rangos más allá de Director, comenzarás a desbloquear más Generaciones de Directores bajo tu liderazgo.

**Los bonos para Directores se pagan mensualmente.**

*ejemplo*

Al alcanzar el rango de Director y al final del mes, tu Equipo Personal realizó un Volumen de Pago de 3,200. **Ganas un bono del 2% sobre esa cantidad y obtienes \$64.**

El siguiente mes, te pagan como Director con un Volumen de Pago de 4,700. Tu inscrita personalmente, Sarah, también se promociona a Director, con 2,500 en Volumen de Pago. **Ganas un Bono del 3% sobre sus 2,500, que son \$75.** Luego, el volumen restante de tu Equipo Personal es  $(4,700 - 2,500 = 2,200)$ . Entonces, **ganas un Bono del 2% sobre tus 2,200 de tu Equipo Personal, que son \$44.**



## 9 bonos de vicepresidentes

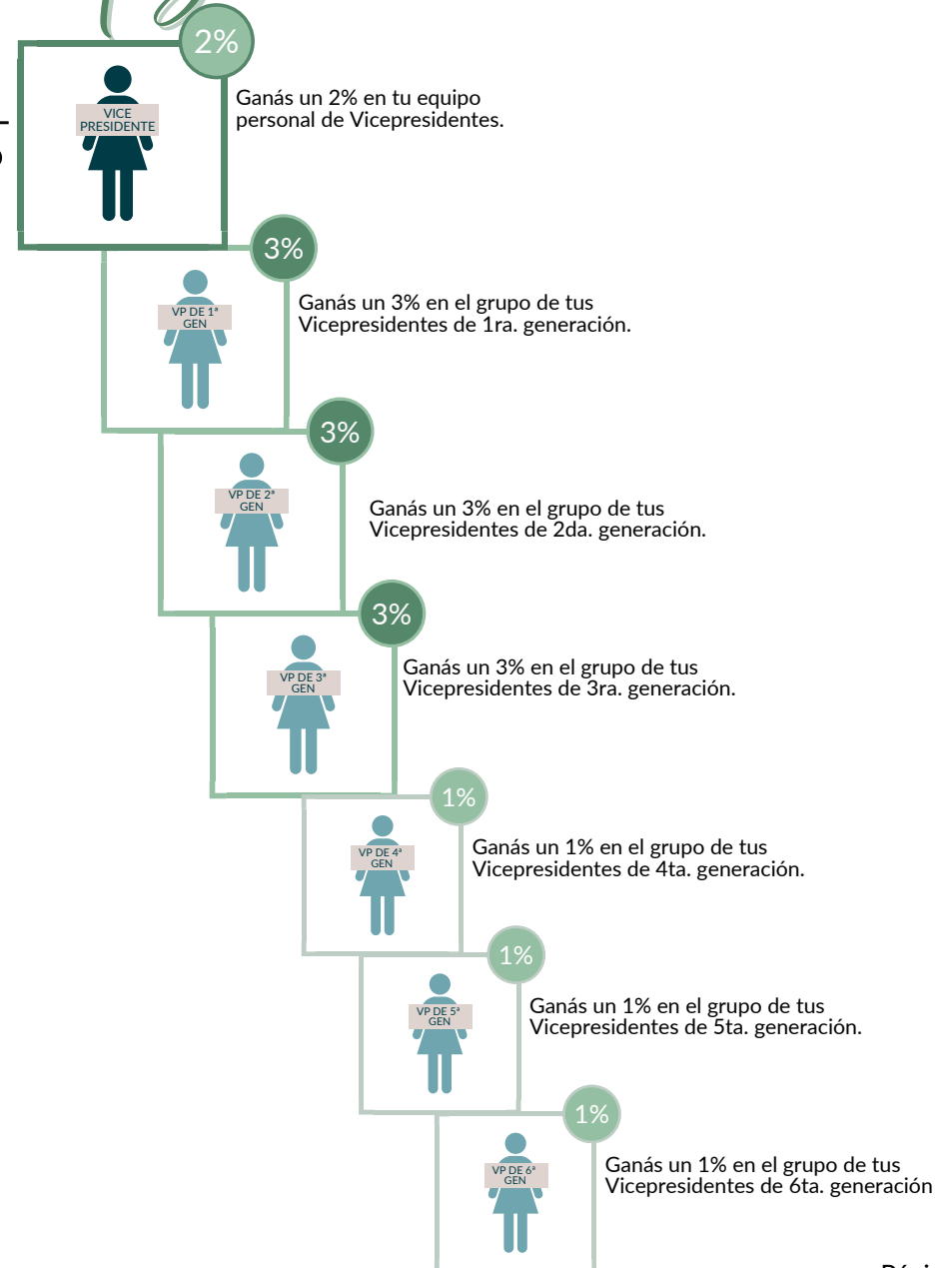
**2% BONO EN TU EQUIPO PERSONAL**  
**1-3% BONO SOBRE LOS EQUIPOS DE VP**

Una vez que alcances el rango de Vicepresidente, ganarás un Bono Generacional del 2% sobre tu Equipo Personal. Tu Equipo Personal está compuesto por cualquier persona en tu línea descendente que NO haya alcanzado el rango de Vicepresidente.

Además, como Vicepresidente, puedes ganar un Bono Generacional del 3% sobre los Grupos del Árbol de Inscripción de aquellos Socios de Marca en tu línea descendente que también hayan alcanzado el rango de Vicepresidente o superior. A medida que avances a rangos superiores al de Vicepresidente, comenzarás a desbloquear más Generaciones de Vicepresidentes bajo tu liderazgo.

*ejemplo*

Eres pagado como VP y tu Volumen de Pago es de 47,000. Ayudaste a Ricky a promocionarse a VP, y su Volumen de Pago es de 32,000. Ganas un Bono del 3% sobre sus 32,000, así que recibes \$960. El volumen restante es tu Equipo Personal ( $47,000 - 32,000 = 15,000$ ). Ganas un Bono del 2% sobre tus 15,000 de tu Equipo Personal, lo que equivale a \$300.



# FASE ÉLITE

## 10 fondo de bonificación nacional

1% DEL VOLUMEN DE PAGO DE BRAVENLY COMPARTIDO ENTRE LOS VICEPRESIDENTES EJECUTIVOS

*Vicepresidente ejecutivo*

Te pagan como Vicepresidente Ejecutivo (EVP).  
Ganas **UNA\*** participación al alcanzar el rango de Vicepresidente Ejecutivo (EVP).

*Vicepresidente ejecutivo plata*

Te pagan como Vicepresidente Ejecutivo de Plata.  
Ganas **DOS\*** participaciones al alcanzar el rango de Vicepresidente Ejecutivo (EVP) de Plata.

*Vicepresidente ejecutivo oro*

Te pagan como Vicepresidente Ejecutivo de Oro.  
Ganas **TRES\*** participaciones al alcanzar el rango de Vicepresidente Ejecutivo (EVP) de Oro.

*Vicepresidente ejecutivo platino*

Te pagan como Vicepresidente Ejecutivo de Platino.  
Ganas **CUATRO\*** participaciones al alcanzar el rango de Vicepresidente Ejecutivo (EVP) de Platino.

Una vez que eres Vicepresidente Ejecutivo, desbloqueas esta forma adicional de ganar. Hemos reservado nuestros rangos más altos en Bravenly para ganar participaciones en nuestro Fondo de Bonificación Nacional.

Una vez que has alcanzado cualquiera de estos rangos, eres elegible para participar en el Volumen de Pago total de la empresa. Cada mes, al menos el 1% del Volumen de Pago de la empresa se destina al Fondo de Bonificación Nacional. Los fondos de bonificación se pagan anualmente en función de las participaciones que hayas ganado.



# un vistazo al Gráfico del PLAN DE COMPENSACIÓN



| Requisitos                                     | SOCIO DE MARCA INDEPENDIENTE  | SOCIO DE MARCA SENIOR                                   | SOCIO DE MARCA EJECUTIVO | DIRECTOR  | DIRECTOR SENIOR | DIRECTOR EJECUTIVO | DIRECTOR EJECUTIVO SENIOR | VICE PRESIDENTE | VICE PRESIDENTE SENIOR | VICE PRESIDENTE EJECUTIVO | plata VICE PRESIDENTE EJECUTIVO  | oro VICE PRESIDENTE EJECUTIVO | platino VICE PRESIDENTE EJECUTIVO |
|--|---|---|--------------------------|-----------|-----------------|--------------------|---------------------------|-----------------|------------------------|---------------------------|--|-------------------------------|-----------------------------------|
| REQUISITOS DE RANGO                            | COMPRA BBK + ACTIVO   | ACTIVO + 2 CLIENTES CALIFICADOS PERSONALMENTE INSCRITOS |                          |           |                 |                    |                           |                 |                        |                           |  |                               |                                   |
| VOLUMEN DE RANGO DE EQUIPO                     | —   | 400   | 1,000                    | 2,500     | 5,000           | 10,000             | 20,000                    | 40,000          | 75,000                 | 150,000                   | 300,000  | 600,000                       | 1,000,000                         |
| % DE LIMITE DE RANGO                           | —   | —   | —                        | REGLA 50% | REGLA 50%       | REGLA 50%          | REGLA 50%                 | REGLA 40%       | REGLA 40%              | REGLA 40%                 | REGLA 40%  | REGLA 40%                     | REGLA 40%                         |
| VOLUMEN DE MANTENIMIENTO                       | —   | 400   | 800                      | 2,000     | 4,000           | 8,000              | 16,000                    | 32,000          | 60,000                 | 120,000                   | 240,000  | 480,000                       | 800,000                           |
| % DE LIMITE DE MANTENIMIENTO                   | —   | —   | —                        | REGLA 50% | REGLA 50%       | REGLA 50%          | REGLA 50%                 | REGLA 40%       | REGLA 40%              | REGLA 40%                 | REGLA 40%  | REGLA 40%                     | REGLA 40%                         |
| COMISIÓN DE VENTAS AL POR MENOR Y CLIENTES VIP | GANA UN 10% EN CLIENTES VIP & UN 20% EN CLIENTES MINORISTAS DEL SRP - HASTA UN 15% ADICIONAL DEL VOLUMEN DE PAGO (CONSULTA CLUB CASH EN LA PÁG. 7). |   |                          |           |                 |                    |                           |                 |                        |                           |  |                               |                                   |
| <b>BONO UNINIVEL:</b>                          |   |   |                          |           |                 |                    |                           |                 |                        |                           |  |                               |                                   |
| BONO NIVEL 1                                   | 4%  | 4%  | 4%                       | 4%        | 4%              | 4%                 | 4%                        | 4%              | 4%                     | 4%                        | 4%   | 4%                            | 4%                                |
| BONO NIVEL 2                                   | —   | 4%  | 4%                       | 4%        | 4%              | 4%                 | 4%                        | 4%              | 4%                     | 4%                        | 4%   | 4%                            | 4%                                |
| BONO NIVEL 3                                   | —   | —   | 4%                       | 4%        | 4%              | 4%                 | 4%                        | 4%              | 4%                     | 4%                        | 4%   | 4%                            | 4%                                |
| BONO NIVEL 4                                   | —   | —   | —                        | 4%        | 4%              | 4%                 | 4%                        | 4%              | 4%                     | 4%                        | 4%   | 4%                            | 4%                                |
| <b>BONO DE INSCRIPCIÓN:</b>                    |   |   |                          |           |                 |                    |                           |                 |                        |                           |  |                               |                                   |
| E1-INSCRITO DIRECTO                            | 6%  | 6%  | 6%                       | 6%        | 6%              | 6%                 | 6%                        | 6%              | 6%                     | 6%                        | 6%   | 6%                            | 6%                                |
| E2-INSCRITO INDIRECTO                          | —   | —   | —                        | 6%        | 6%              | 6%                 | 6%                        | 6%              | 6%                     | 6%                        | 6%   | 6%                            | 6%                                |
| <b>BONO DE RANGO:</b>                          |   |   |                          |           |                 |                    |                           |                 |                        |                           |  |                               |                                   |
| BONO POR AVANCE                                | —   | —   | \$25                     | \$200     | \$400           | \$600              | \$800                     | \$1,600         | \$4,000                | \$10,000                  | Consulta el Fondo de Bonificación Nacional en la página 13 para conocer los bonos adicionales en estos rangos. |                               |                                   |
| BONO DE MANTENIMIENTO 1                        | —   | —   | \$25                     | \$100     | \$200           | \$350              | \$450                     | \$800           | \$2,000                | \$5,000                   |  |                               |                                   |
| BONO DE MANTENIMIENTO 2                        | —   | —   | \$25                     | \$100     | \$200           | \$350              | \$450                     | \$800           | \$2,000                | \$5,000                   |  |                               |                                   |
| BONO DE MANTENIMIENTO 3                        | —   | —   | \$25                     | \$100     | \$200           | \$350              | \$450                     | \$800           | \$2,000                | \$5,000                   |  |                               |                                   |
| <b>BONOS GENERACIONALES DE DIRECTOR</b>        | EQUIPO PERSONAL   |   |                          | 2%        | 2%              | 2%                 | 2%                        | 2%              | 2%                     | 2%                        | 2%   | 2%                            | 2%                                |
|  | DIRECTOR DE 1RA GENERACIÓN  |   |                          | 3%        | 3%              | 3%                 | 3%                        | 3%              | 3%                     | 3%                        | 3%   | 3%                            | 3%                                |
|  | DIRECTOR DE 2DA GENERACIÓN  |   |                          |           | 3%              | 3%                 | 3%                        | 3%              | 3%                     | 3%                        | 3%   | 3%                            |                                   |
|  | DIRECTOR DE 3RA GENERACIÓN  |   |                          |           |                 | 2%                 | 2%                        | 2%              | 2%                     | 2%                        | 2%   | 2%                            |                                   |
|  | DIRECTOR DE 4TA GENERACIÓN  |   |                          |           |                 |                    | 1%                        | 1%              | 1%                     | 1%                        | 1%   | 1%                            |                                   |
| <b>BONOS GENERACIONALES DE VICEPRESIDENTE</b>  | EQUIPO PERSONAL   |   |                          |           |                 |                    |                           |                 | 2%                     | 2%                        | 2%   | 2%                            | 2%                                |
|  | VICEPRESIDENTE DE 1RA GENERACIÓN  |   |                          |           |                 |                    |                           | 3%              | 3%                     | 3%                        | 3%   | 3%                            |                                   |
|  | VICEPRESIDENTE DE 2DA GENERACIÓN  |   |                          |           |                 |                    |                           |                 | 3%                     | 3%                        | 3%   | 3%                            |                                   |
|  | VICEPRESIDENTE DE 3RA GENERACIÓN  |   |                          |           |                 |                    |                           |                 |                        | 3%                        | 3%   | 3%                            |                                   |
|  | VICEPRESIDENTE DE 4TA GENERACIÓN  |   |                          |           |                 |                    |                           |                 |                        |                           | 1%   | 1%                            | 1%                                |
|  | VICEPRESIDENTE DE 5TA GENERACIÓN  |   |                          |           |                 |                    |                           |                 |                        |                           |  | 1%                            | 1%                                |
| VICEPRESIDENTE DE 6TA GENERACIÓN               |   |   |                          |           |                 |                    |                           |                 |                        |                           |  | 1%                            |                                   |

\*Cuando se alcance un nuevo rango lifetime por primera vez, también se deben cumplir las calificaciones de mantenimiento para los rangos anteriores. Para más información, consulte "Calificaciones de Rango Lifetime" en el glosario.

\*\*Consulte la página 10 para obtener más aclaraciones sobre el plazo para ganar estos bonos.

# GLOSARIO DE BRAVENLY

*"Términos que debes conocer"*

**ACTIVO:** Adquirir personalmente 100 Volumen de Rango Personal cada período de pago.

**AFILIADO:** Una persona que participa en nuestro Programa de Afiliados, ganando en las primeras 3 formas de nuestro plan de compensación, pero que no está construyendo un negocio como Socio de Marca.

**SOCIO DE MARCA:** El nombre de un contratista independiente que se ha inscrito con el Kit de Negocios Bravenly de \$49.99.

**KIT DE NEGOCIOS BRAVENLY:** El Kit Básico con Herramientas, folletos, cuadernos de trabajo, etc., que un Socio de Marca recibe al inscribirse y comenzar su negocio.

**PUNTOS CLUB:** El Volumen de Pago Personal de un Socio de Marca que calcula su Club Cash.

**EQUIPO PERSONAL DE DIRECTORES:** Como Director, los Socios de Marca en tu línea descendente, hasta una profundidad ilimitada en cada pierna, hasta que se encuentre otro Director del Árbol de Inscripción o superior en esa pierna, están en tu Equipo Personal de Directores.

**LÍNEA DESCENDENTE:** Aquellas personas patrocinadas directamente por un Socio de Marca, más todas las personas cuya línea de patrocinio resultó y vino a través de ese Socio de Marca inscrito, incluyendo a quienes fueron colocados en su línea descendente.

**E1 - INSCRITO DIRECTO:** Un Socio de Marca Personalmente Inscrito. Es alguien que fue a tu sitio web e hizo su inscripción directamente contigo como su patrocinador.

**E2 - INSCRITO INDIRECTO:** Un Socio de Marca Personalmente Inscrito que fue inscrito por tu E1.

**INSCRIPTOR:** El socio de marca de Bravenly que le presenta la oportunidad a un inscrito y con quien ese inscrito firma a través de su sitio web.

**RELACIONES ENTRE INSCRIPTORES & PATROCINADORES:** Bravenly rastrea dos tipos diferentes de relaciones entre sus Socios de Marca - la "relación de Inscriptor" y la "relación de Patrocinador de Colocación." El Inscriptor es la persona que inscribió al nuevo Socio de Marca. El Patrocinador de un nuevo Socio de Marca es la persona bajo la cual el inscrito está directamente colocado. Esta puede ser la misma persona si el inscrito mantiene a su nuevo Socio de Marca en la primera línea.

**ÁRBOLES DE INSCRIPCIÓN Y COLOCACIÓN:** Árbol de inscripción es cualquier Brand Partner inscrito directamente contigo o que ellos hayan inscrito. El Árbol de Colocación es cualquier Brand Partner inscrito por una línea ascendente que se coloca en tu equipo y luego cualquiera que se inscriba con ellos y así sucesivamente.

**FRONT LINE:** Se refiere a todos los Brand Partners que están inscritos personalmente (en el árbol de Inscripciones) o patrocinados (en el árbol de Patrocinadores de Colocación) por un Brand Partner y colocados en el Nivel 1.

**GENERACIÓN:** Cada nuevo Director o VP que asciende en su línea descendente inicia una nueva generación en esa pierna, y la generación se compone del Volumen de Pago del Equipo de ese Director o VP.

**EN BUEN ESTADO:** Usted debe estar En Buen Estado con Bravenly para recibir comisiones y acceder a su negocio Bravenly. Con el fin de mantener su negocio en buen estado, tendrá que pagar su cuota de renovación de \$ 39.99 cada año. Usted puede comprar esto hasta 30 días antes de su fecha de renovación en su back office. Después de 400 días sin pagar su cuota de renovación, usted NO estará en buen estado y perderá su capacidad para recibir comisiones y ejecutar su negocio.

**MES DE INSCRIPCIÓN:** El mes calendario en el que un Socio de Marca se une a Bravenly.

**RAMA:** Cada Socio de Marca Independiente en tu primer nivel representa una "Rama" separada en tu equipo. Las Ramas de un Socio de Marca crecen a medida que tus Socios de Marca de primer nivel comienzan a construir su propia organización.



# CONTINUACIÓN DEL GLOSARIO DE BRAVENLY

**NIVEL:** Los Socios de Marca que patrocinaste personalmente (ya sea que los inscribiste directamente o fueron colocados estratégicamente bajo ti por un Socio de Marca ascendente) son tu “Nivel 1” o “L1.” Los L1 de ellos son tus L2, y así sucesivamente. Los niveles generalmente definen y se refieren al árbol de Patrocinador de Colocación.

**RANGO (LIFETIME) DE POR VIDA:** Tu Rango de Por Vida es el rango más alto que has alcanzado al alcanzar un nuevo rango por primera vez. Hay diferentes calificaciones para mantener tu rango cada mes. Las calificaciones para alcanzar CUALQUIER rango por primera vez son que el Socio de Marca DEBE estar Activo, tener 2 Clientes Calificados Inscritos Personalmente, y cumplir con las calificaciones de mantenimiento para los rangos anteriores.

**MANTENIMIENTO:** El estándar de desempeño requerido para que un Socio de Marca continúe siendo “Pagado-como” un rango después de cumplir con los requisitos iniciales de calificación para ese rango.

**RANGO PAGADO-COMO:** Mantendrás tu título de rango más alto obtenido indefinidamente. Sin embargo, si no cumples con los requisitos de mantenimiento especificados para ese rango en un período de pago, serás “Pagado-como” el rango para el cual sí calificaste.

**VOLUMEN DE PAGO (PV):** El valor asignado a cada producto con el propósito de pagar bonificaciones.

**VOLUMEN DE PAGO PERSONAL (PPV):** La suma del Volumen de Pago para tus pedidos personales, tus Clientes Minoristas y tus Clientes VIP.

**VOLUMEN DE RANGO PERSONAL (PRV):** La suma del Volumen de Rango para tus pedidos personales, tus Clientes Minoristas y tus Clientes VIP.

**CRÉDITO DE PRODUCTO:** Crédito ganado o otorgado a un Socio de Marca o Cliente que puede ser canjeado en una futura compra. Cuando se utiliza, el SRP (Precio Minorista Sugerido), el Volumen de Pago y el Volumen de Rango de un pedido se deducen proporcionalmente.

**CLIENTE CALIFICADO:** Un Cliente Minorista o VIP que ha realizado un pedido de 25 PV en el mes actual.

**VOLUMEN DE RANGO (RV):** El valor asignado a cada producto para cumplir con los requisitos de promoción y mantenimiento de rango.

**CLIENTE MINORISTA:** Un cliente que paga el Precio Minorista Sugerido (SRP) para un producto y no recibe beneficios del Programa VIP.

**PATROCINADOR:** El Socio de Marca bajo el cual un nuevo Inscrito es colocado en el árbol de Patrocinador de Colocación. El Inscriptor y el Patrocinador de un Socio de Marca pueden ser la misma persona, pero no necesariamente.

**PRECIO MINORISTA SUGERIDO (SRP):** Este es el valor en dólares recomendado por la Empresa para cada uno de sus productos cuando se venden a un cliente minorista. Las comisiones de Cliente Minorista y Embajador se pagan sobre el SRP.

**VOLUMEN DE PAGO DEL EQUIPO (TPV):** Este es el Total del Volumen de Pago Personal (PPV) creado por ti y todos tus Socios de Marca en tu línea descendente calculado a profundidad infinita, a veces sujeto a la Regla del 50% / 40%.

**VOLUMEN DE RANGO DEL EQUIPO (TRV):** Este es el Total del Volumen de Rango Personal (PRV) creado por ti y todos tus Socios de Marca en tu línea descendente calculado a profundidad infinita, a veces sujeto a la Regla del 50% / 40%.

**ASCENDENTE:** Todos los Socios de Marca por encima de un Socio de Marca en una estructura genealógica.

**CLIENTE VIP:** Un cliente que ha pagado la tarifa de \$9.99 y está recibiendo un descuento del 10% en el SRP y es elegible para ganar otros beneficios del programa.

**EQUIPO PERSONAL DEL VICEPRESIDENTE:** Como Vicepresidente (VP), todos los Socios de Marca en tu línea descendente, a profundidad ilimitada en cada rama, hasta encontrar otro VP en el Árbol de Inscripción o un rango superior en esa rama, forman parte de tu Equipo de Liderazgo Personal.

## INGRESOS MENSUALES DE 2023 POR RANGO (SOCIOS DE MARCA ACTIVOS)

| RANGO PAGADO DEL SOCIO DE MARCA | % DE SOCIOS DE MARCA ACTIVOS | INGRESOS MENSUALES MÁS ALTOS DE LOS SOCIOS DE MARCA | INGRESOS MENSUALES MÁS BAJOS DE LOS SOCIOS DE MARCA | PROMEDIO MENSUAL DE INGRESOS DE LOS SOCIOS DE MARCA | VOLUMEN MENSUAL NECESARIO PARA ALCANZAR EL RANGO |
|---------------------------------|------------------------------|---|---|---|--|
| Socio de Marca Independiente    | 33,92%                       | \$1,515.15  | \$.93   | \$69.06   | N / A  |
| Socio de Marca Senior           | 18,60%                       | \$1.921,24  | \$2.77  | \$93.49   | 400 TRV  |
| Socio de Marca Ejecutivo        | 21,51%                       | \$2.086,68  | \$49.04   | \$131.56  | 1.000 TRV  |
| Director                        | 11,21%                       | \$3.916,63  | \$238.13  | \$598.14  | 2.500 TRV  |
| Director Senior                 | 6,38%                        | \$4,797.65  | \$346.66  | \$1,241.31  | 5.000 TRV  |
| Director Ejecutivo              | 5,83%                        | \$11.249,36   | \$740.94  | \$2,258.83  | 10.000 TRV                                       |
| Vicepresidente                  | 1,46%                        | \$16.451,29   | \$2,713.77  | \$7,775.32  | 30.000 TRV                                       |
| Vicepresidente Senior           | .82%                         | \$22,744.97   | \$7,407.15  | \$16.071,59   | 75.000 TRV                                       |
| Vicepresidente Ejecutivo        | .27%                         | \$53.680,51   | \$16,571.05   | \$35.316,40   | 150.000 TRV                                      |

El ingreso mensual promedio y mediano de los Socios de Marca de Bravenly en Estados Unidos se representa por Estados Unidos y todos los Territorios de EE.UU. donde residen los Socios de Marca. El ingreso se define como las comisiones recibidas de Bravenly y no incluye los ingresos recibidos por la reventa de productos de Bravenly por parte de los Socios de Marca. El ingreso mensual promedio para TODOS los Socios de Marca en EE.UU. de todos los rangos (que incluye Socios de Marca Activos) hasta la fecha para 2023 fue de **\$898.03**, y el ingreso mensual mediano para TODOS los Socios de Marca en EE.UU. fue de **\$131.67**. En 2023, el **59.11%** de los Socios de Marca en EE.UU. no estaban Activos y por lo tanto no ganaron ninguna comisión. Un Socio de Marca "Activo" se define como un Socio de Marca que ganó al menos una comisión en 2023.

La información de ingresos en la tabla anterior incluye únicamente a aquellos Socios de Marca que estuvieron activos en 2023.

Nota: Estas cifras no representan las ganancias de un Socio de Marca, ya que no tienen en cuenta los gastos incurridos por el Socio de Marca en la operación o promoción de su negocio. Los ingresos mencionados se refieren al ingreso bruto (total de ingresos antes de deducir cualquier gasto). Los gastos que un Socio de Marca incurre en la operación de su negocio pueden variar ampliamente, desde varios cientos hasta miles de dólares anuales. Los ingresos de los Socios de Marca en este cuadro no necesariamente representan el ingreso, si es que lo hay, que un Socio de Marca de Bravenly puede o va a ganar a través de su participación en el Plan de Compensación de Bravenly. Estas cifras no deben considerarse como garantías o proyecciones de sus ganancias o beneficios reales.

Bravenly Global no hace representaciones ni garantías de que un Socio de Marca ganará ingresos a través de la oportunidad de Bravenly Global. Es posible que no obtenga ningún ingreso como Socio de Marca. Cualquier promesa o representación de ganancias, ya sea realizada por Bravenly Global o un Socio de Marca, sería engañosa. El éxito con Bravenly Global solo se logra mediante esfuerzos de venta exitosos, que requieren trabajo arduo, diligencia y liderazgo. Tu éxito dependerá de qué tan efectivamente ejerzas estas cualidades.





# PLAN DE COMPENSACIÓN DE BRAVENLY GLOBAL

## *¡Estás hecho para más!*

Bravenly Global no hace ninguna representación ni garantía de que un Socio de Marca ganará algún ingreso a través de la oportunidad de Bravenly Global. Puede que no ganes ningún ingreso como Socio de Marca. Cualquier promesa o representación de ganancias, ya sea hecha por Bravenly Global o un Socio de Marca, sería engañosa. El éxito con Bravenly Global resulta únicamente de esfuerzos de ventas exitosos, que requieren trabajo duro, diligencia y liderazgo. Tu éxito dependerá de cuán efectivamente ejerzas estas cualidades. Dado que Bravenly Global se ha lanzado recientemente, aún no se han determinado las ganancias promedio o medianas anuales o mensuales de los Socios de Marca de Bravenly Global. Cuando esa información esté disponible, se publicará en nuestro sitio web.

Como se indica en las Políticas y Procedimientos de Bravenly Global, debido a que las leyes y el entorno empresarial cambian periódicamente, Bravenly Global se reserva el derecho de modificar el plan de compensación a su exclusivo y absoluto criterio. Al firmar el Acuerdo de Socio de Marca, un Socio de Marca acepta cumplir con todas las enmiendas o modificaciones que Bravenly Global elija hacer. La continuación del negocio de Bravenly Global de un Socio de Marca o la aceptación de bonos o comisiones por parte de un Socio de Marca constituye aceptación de todas y cada una de las enmiendas. Por favor, consulta el documento completo de Políticas y Procedimientos de Bravenly en [bravenlyglobal.com](http://bravenlyglobal.com) para más detalles.