

DEMONSTRATIVO DO PLANO DE MARKETING

GLOBAL (1º Semestre) 2009



MONA • VIE

O Demonstrativo de resultados do Plano de Marketing apresenta o potencial da oportunidade de negócio da MonaVie. O gráfico a seguir ilustra o resultado dos distribuidores no plano de marketing da MonaVie no mundo todo e apresenta as informações de bônus semanal máximo, mínimo e médio, bem como médias anualizadas.

Título de distribuidores ativos	Número semanal médio de distribuidores pagos	% média de distribuidores semanais	Bônus semanal (Dólares dos EUA)			Verificação de média anualizada	Média semanal de horas dedicadas a MonaVie.*
			Alta	Baixa	Verificação média		
Distribuidor	46.766	50%	\$699	\$0	\$23	\$1.214	4
Star	32.172	35%	\$880	\$0	\$35	\$1.817	6
Star 500	7.933	8%	\$815	\$50	\$76	\$3.947	6
Star 1000	3.267	4%	\$1.000	\$100	\$172	\$8.963	6
Bronze Executive	1.168	1%	\$1.000	\$200	\$357	\$18.572	7
Silver Executive	639	1%	\$1.500	\$300	\$564	\$29.310	8
Gold Executive	386	<1%	\$2.500	\$500	\$1.027	\$53.413	9
Ruby Executive	145	<1%	\$5.000	\$1.000	\$2.015	\$104.759	12
Emerald Executive	66	<1%	\$7.500	\$1.500	\$3.090	\$160.656	13
Diamond Executive	32	<1%	\$10.000	\$2.000	\$3.884	\$201.987	16
Blue Diamond Executive	76	<1%	\$20.000	\$2.500	\$7.481	\$388.986	20
Hawaiian Blue Diamond Executive	24	<1%	\$25.000	\$4.544	\$12.711	\$660.995	20
Black Diamond Executive	27	<1%	\$101.761	\$6.505	\$28.584	\$1.486.366	27
Royal Black Diamond Executive e acima	7	<1%	\$134.517	\$28.483	\$65.548	\$3.408.500	>40

As estatísticas de bônus acima foram calculadas com base nos Distribuidores Independentes da MonaVie que receberam bônus de 4 de julho de 2008 a 26 de junho de 2009. Um "Distribuidor Independente" se define como qualquer pessoa que: (1) tenha assinado um Formulário e Contrato de Distribuidor Independente da MonaVie; (2) tenha patrocinado pelo menos uma pessoa; (3) tenha recebido pelo menos um bônus; e (4) esteve ativa em uma das oito semanas anteriores ao período de bônus (para confirmar as qualificações para ser um distribuidor "ativo", favor verificar o documento de Plano de Compensação específico para seu país). Observe que isso exclui clientes de varejo, clientes preferenciais, revendedores que somente obtiveram bônus na venda direta, pré-inscritos, distribuidores que não fizeram renovação e clientes ou distribuidores cujas relações com a MonaVie tenham sido canceladas. Um indivíduo que tenha assinado um Contrato de Distribuidor Independente da MonaVie, mas que não contemple os quatro critérios mencionados acima não é considerado um Distribuidor Independente. Essa pessoa é considerada simplesmente um cliente e se torna um distribuidor quando, e somente quando, ela contemplar todos os quatro critérios acima mencionados. Sendo assim, o status de um indivíduo pode mudar ao longo de um ano, e de fato muda. Por exemplo, a Maria se inscreve como uma Cliente em fevereiro. Em abril, ela se qualifica para se tornar uma Distribuidora Independente e mantém sua qualificação até maio. Em junho ela fica inativa. Seus status, portanto, será de uma Cliente. Em julho, ela começa a revender produtos para alguns clientes e assim se torna uma revendedora (porém não uma Distribuidora). Em agosto, ela se qualifica de novo como uma Distribuidora, mas não consegue continuar qualificada no restante do ano. Para fins deste Demonstrativo do Resultado do Plano de Marketing, Maria somente será considerada Distribuidora durante os meses de abril, maio e agosto. **Os bônus médios anualizados de todos os distribuidores durante este período foi de \$2.918,22 (Dólares dos EUA). De julho de 2008 a junho de 2009, aproximadamente 87% dos indivíduos que se cadastraram na MonaVie, assinaram o contrato e fizeram, pelo menos, uma compra nos últimos 12 meses são considerados clientes de atacado.**

Os bônus de Distribuidores desta tabela não representam necessariamente o bônus, caso houver, que um Distribuidor da MonaVie pode ou receberá por sua participação no Plano de Marketing da MonaVie. Esses valores não devem ser considerados garantias ou projeções de seu bônus. Qualquer declaração ou garantia de bônus seriam enganosas. O sucesso com a MonaVie resulta somente de um esforço de vendas bem sucedido, que exige dedicação, atitude e liderança. Seu sucesso dependerá da eficiência com que exerça estas qualidades.

* Esses números são derivados de uma pesquisa realizada pela MonaVie por meio de nosso sistema de pedidos online. Aproximadamente 18.000 distribuidores responderam à pesquisa.

POLÍTICA DE DIVULGAÇÃO DE RECEITAS

A ética empresarial da MonaVie orienta-nos a não meramente fazer o que é exigido por lei, mas verdadeiramente empregar as melhores práticas comerciais. Para esse fim, desenvolvemos o Demonstrativo de Resultados do Plano de Marketing (“”). Tal Demonstrativo foi criado para comunicar as informações de forma verdadeira, oportuna e abrangente em relação aos bônus recebidos por seus Distribuidores Independentes. Para alcançar esse objetivo, uma cópia do Demonstrativo deve ser apresentada a todos os prováveis distribuidores.

Uma cópia do Demonstrativo deve ser apresentada ao distribuidor em potencial (alguém que não tenha assinado um Contrato de Distribuidor Independente MonaVie Atual) sempre que o Plano de Marketing for apresentado ou discutido, ou qualquer tipo de referência ou declaração de bônus forem feitos.

Os termos “referência de bônus” e/ou “declaração de bônus” (coletivamente “referência de bônus”) abrangem: (1) demonstrativos de bônus médio, (2) demonstrativos de bônus fora da média, (3) demonstrativos de faixas de bônus, (4) depoimentos sobre os bônus, (5) alegações de estilo de vida e (6) referências hipotéticas. Exemplos de “declarações de bônus fora da média” incluem, “Nosso distribuidor número um recebeu XXX no ano passado” ou “Nosso nível de Black Diamond recebeu XXX em média por mês”. Um exemplo de um “demonstrativo de faixas de bônus” é “O bônus mensal de Blue Diamonds varia de no mínimo XXX chegando até a YYY.”

Normalmente referência de bônus de estilo de vida incluem declarações (ou fotografias) que mostram casas, carros de luxo, férias em lugares exóticos ou outros itens que sugerem ou implicam o acúmulo de riqueza. Eles também consistem de referências à realizações de alguém, ter tudo que alguém sempre quis e são expressos em termos de “oportunidade”, “possibilidade” ou “chance”. Referências como “Meu bônus na MonaVie superou meu salário depois de seis meses no negócio” ou “Nosso negócio com a MonaVie permitiu que minha esposa ficasse em casa

como dona de casa de tempo integral” também se enquadra no escopo das referências de “estilo de vida”.

Uma referência hipotética de bonus existe quando você tenta explicar a operação do Plano de Marketing através do uso de um exemplo hipotético. Determinadas suposições são feitas relativas a:

(1) o número de distribuidores patrocinados, (2) o número de distribuidores na linha descendente de distribuição, (3) o volume médio de produto por distribuidor e (4) volume organizacional total. A realização dessas suposições através do Plano de Marketing produz os valores que constituem referências de bônus.

Em qualquer reunião particular (isto é, uma reunião domiciliar, individual, independente do local) com um distribuidor potencial ou com distribuidores cujo Plano de Marketing for discutido ou qualquer tipo de referência de bônus for feita, você deve fornecer à esse distribuidor em potencial uma cópia deste Demonstrativo. Em qualquer reunião aberta ao público em que o Plano de Marketing for discutido ou qualquer tipo de referência de bônus for feita, você deve fornecer a todo distribuidor em potencial uma cópia do Demonstrativo e você deve exibir pelo menos um cartaz de 91 cm x 152 cm na frente da sala razoavelmente próximo dos apresentadores.

Em qualquer reunião em que qualquer tipo de vídeo for utilizado (isto é, monitor, televisão, projetor, etc.) um slide do Demonstrativo deve ser exibido continuamente durante qualquer discussão do Plano de Marketing ou a realização de uma referência de bônus.

Cópias do DPM podem ser impressos e baixados gratuitamente do site da empresa www.monavie.com.br.

Os Black Diamonds que desenvolverem ferramentas de apoio a vendas em que o Plano de Marketing ou referências de bônus são apresentados devem incorporar o Demonstrativo em cada uma destas ferramentas de apoio a vendas e serem submetidas à revisão e aprovação prévia da empresa.