

DEMONSTRATIVO DO PLANO DE MARKETING

Global (ano todo) 2010



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	% média de distribuidores semanais	Bônus semanal (GBU)*			Verificação média anual	Média semanal de horas dedicadas a MonaVie†	Semanas para avançar em título (não-cumulativo)		
		Alta	Baixa	Verificação média			Min	Máx	Média
Distribuidor	70%	763	0	31	1,620	2	n/a	n/a	n/a
Star	20%	2,000	0	42	2,180	3	1	278	9
Star 500	5%	575	50	77	3,980	3	1	278	12
Star 1000	2%	2,520	100	179	9,282	4	1	278	18
Bronze Executive	1%	1,847	200	361	18,790	5	1	280	24
Silver Executive	1%	5,392	300	572	29,735	5	1	282	28
Gold Executive	<1%	7,698	500	1,017	52,902	6	1	307	35
Ruby Executive	<1%	6,539	1,000	2,064	107,330	8	2	302	48
Emerald Executive	<1%	11,478	1,505	2,998	155,889	9	2	250	57
Diamond Executive	<1%	14,750	2,100	4,440	230,882	12	3	252	65
Blue Diamond Executive	<1%	20,000	2,533	9,131	474,820	13	4	243	70
Hawaiian Blue Diamond Executive	<1%	30,000	4,349	13,905	723,076	18	4	243	79
Black Diamond Executive	<1%	40,000	8,516	21,427	1,114,180	19	5	243	75
Royal Black Diamond Executive e acima	<1%	93,658	16,033	51,398	2,672,684	>40	104	295	152

As estatísticas de renda acima são para todos os Distribuidores da MonaVie que receberam bônus no período de 02 de janeiro de 2010, a 31 de Dezembro de 2010, nas titulações superiores, incluindo os valores pagos em dinheiro para os créditos aéreos, bônus de avanço de título, e viagens de premiação. 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 do 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 1.953,45 (GBU). Em 2010, aproximadamente 86% dos indivíduos que preencheram o cadastro de distribuidor da MonaVie 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.

* Unidades Globais de Bônus: GBU é utilizada para determinar os bônus pagos aos distribuidores. Uma GBU = US \$1. Quando a GBU é calculada, ela é convertida em moeda local, com uma taxa de câmbio pré-determinada, na data em que você recebe seu pagamento. No Brasil, 1 GBU = R\$ 1,80

† Esses números são derivados de uma pesquisa realizada pela MonaVie por meio de nosso sistema de pedidos online. Aproximadamente 22.000 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.