PINK ZEBRA AT HOME

ACUERDO PARA EL TRABAJADOR INDEPENDIENTE ("ACUERDO")

ESTE ACUERDO PARA EL TRABAJADOR INDEPENDIENTE es celebrado por y entre PINK ZEBRA AT HOME, LLC, (en adelante, "la Empresa"), una sociedad de responsabilidad limitada de Delaware, y la persona nombrada en la solicitud presentada para convertirse en Consultor de Ventas Directas de la Empresa (en adelante, "Usted" y "su"). El presente Acuerdo se celebra a causa de su deseo de convertirse en Consultor de ventas directas de la línea de productos Pink Zebra ("Consultor de Ventas Directas"). Por lo tanto, teniendo en cuenta ese deseo y otra contraprestación válida y susceptible de apreciación pecuniaria, cuyo recibo y suficiencia se reconocen por medio del presente documento, la Empresa y Usted acuerdan lo siguiente:

1. **Compromiso de servicios**. Sujeto a los términos y condiciones de este Acuerdo, la Empresa acepta por medio del presente que Usted será Consultor de Ventas Directas de la Empresa.

2. **Alcance**. Durante el plazo de este Acuerdo, Usted acepta actuar como **Consultor de Ventas Directas** de los productos de la empresa y desempeñar las funciones y los deberes detallados en el presente, de conformidad con las políticas y el plan profesional de PZ (que se definen a continuación). No está obligado a prestar servicios exclusivos para la Empresa, sino que puede trabajar en otro lugar durante el plazo que dure este Acuerdo, siempre y cuando cumpla con las obligaciones estipuladas en el presente documento. Sin embargo, Usted acepta que hasta que termine este Acuerdo y de conformidad con la Sección 12, se abstendrá de vender cualquier producto que sea igual o sustancialmente similar a las velas y productos de fragancia para el hogar vendidos por la Empresa, pero esto no restringe de ninguna manera su derecho a trabajar o proporcionar servicios para otras empresas que tengan líneas de productos diferentes. Además, Usted acepta proporcionar su propio vehículo, seguro, medios de comunicación y herramientas necesarias para realizar las tareas que se mencionan a continuación.

3. **Políticas y plan profesional**. Como consideración para celebrar este Acuerdo, así como los servicios que se prestarán en adelante, la Empresa le pagará a Usted la compensación establecida en las Políticas y Plan Profesional de Pink Zebra (denominada "Políticas y Plan Profesional de PZ" en el presente documento). Para recibir dichos pagos, debe estar "en buena posición", tal

como se define en las Políticas y Plan Profesional de PZ, y no debe estar violando el presente Acuerdo. Usted no tiene derecho a recibir ningún otro beneficio que los descritos en el presente documento y en las Políticas y Plan Profesional de PZ. Además, acepta cumplir todas las obligaciones y actividades como Consultor de Ventas Directas de la Empresa de acuerdo con las Políticas y Plan Profesional de PZ.

4. **RELACIÓN CON EL TRABAJADOR INDEPENDIENTE.** USTED ES UN TRABAJADOR INDEPENDIENTE Y NO UN EMPLEADO, SIRVIENTE, SOCIO O COLABORADOR CONJUNTO DE LA EMPRESA. LA EMPRESA PODRÁ DIRIGIR LOS SERVICIOS QUE USTED PROPORCIONE COMO CONSULTOR DE VENTAS DIRECTAS, PERO SERÁ USTED QUIEN DETERMINE LOS MEDIOS, EL MÉTODO Y LA MANERA EN QUE REALIZARÁ LOS SERVICIOS DE CONFORMIDAD CON ESTE ACUERDO. LA EMPRESA NO SE RESPONSABILIZA DE RETENER NI DEDUCIR LA COMPENSACIÓN QUE RECIBIRÁ EN VIRTUD DEL PRESENTE DOCUMENTO, FICA O IMPUESTOS DE NINGÚN TIPO, A MENOS QUE DICHA RETENCIÓN SEA EXIGIDA LEGALMENTE. COMO TRABAJADOR INDEPENDIENTE DE LA EMPRESA, NO TIENE DERECHO A RECIBIR LOS MISMOS BENEFICIOS CON LOS QUE CUENTAN LOS EMPLEADOS DE LA EMPRESA Y NO TENDRÁ DERECHO A RECIBIR COMPENSACIÓN DEL TRABAJADOR, INDEMNIZACION POR DESEMPLEO, SEGURO MÉDICO, SEGURO DE VIDA, VACACIONES PAGADAS, PENSIÓN, PARTICIPACIÓN EN GANANCIAS PARA SU SEGURO SOCIAL POR LOS SERVICIOS QUE PRESTA A LA EMPRESA. A PESAR DE CUALQUIER OTRA DISPOSICIÓN DE ESTE ACUERDO, EL USO DE LA PALABRA "PROFESIONAL" EN ESTE O EN CUALQUIER OTRO DOCUMENTO DE LA EMPRESA NO DEBE INTERPRETARSE DE MODO ALGUNO COMO INDICATIVO DE EL ESTADO DE EMPLEADO.

5. **Obligaciones.** Como trabajador independiente de la Empresa, está autorizado a realizar las siguientes actividades:

- Tendrá derecho a ofrecer a la venta productos de la empresa de acuerdo con las Políticas y el Plan Profesional de PZ.

- Tendrá derecho a inscribir a otras personas ("Nuevos Consultores") para que se desempeñen como Consultores de Venta Directos de la Empresa de acuerdo con las Políticas y el Plan Profesional de PZ.

- Tendrá derecho a participar en el plan profesional de Consultores de Ventas Directas de la Empresa, tal como se describe en Políticas y Plan Profesional de PZ.

6. **Propiedad intelectual.** Usted acepta no utilizar la propiedad intelectual de la Empresa, lo que incluye, entre otros, marcas comerciales, derechos de autor, nombres comerciales, imagen comercial, diseños, imágenes o símbolos sin el consentimiento previo por escrito de la Empresa, a excepción de lo establecido en Políticas y Plan Profesional de PZ.

7. **Enmiendas a documentos de la empresa**. Al aceptar este Acuerdo, Usted conviene y comprende que la Empresa puede, cada tanto, enmendar este Acuerdo y las Políticas y el Plan Profesional de PZ, y que dicha enmienda se realizará a discreción exclusiva de la Empresa.

8. **INDEMNIZACIÓN**. USTED ACEPTA QUE INDEMNIZARÁ Y EXIMIRÁ DE TODA RESPONSABILIDAD A LA EMPRESA CONTRA CUALQUIER PÉRDIDA O DAÑO RESULTANTE DE CUALQUIERA Y TODOS LOS ACTOS (INCLUIDOS, ENTRE OTROS, TODOS LOS ACTOS INTENCIONADOS Y NO INTENCIONADOS) U OMISIONES DE SU PARTE (O CUALQUIERA DE SUS SUBCONTRATISTAS). QUE CAUSEN PÉRDIDAS O DAÑOS A LA EMPRESA, SUS BIENES O SUS ACTIVOS, O A CUALQUIER OTRA PERSONA O PROPIEDAD. LAS DISPOSICIONES DE ESTA SECCIÓN 8 SE EXTENDERÁN A FUNCIONARIOS, DIRECTORES, EMPLEADOS Y FILIALES DE LA EMPRESA.

9. **Cumplimiento de leyes**. Usted deberá cumplir con lo siguiente: (i) todas las leyes federales, estatales y locales; y (ii) las demás normas impuestas por la Empresa sobre la conducta de los Consultores de Ventas Directas.

10. **Publicación de promociones y anuncios.** Usted acepta que la Empresa utilice información personal sobre usted, incluidos, entre otros datos, su nombre, imagen, fotografía o historia personal en los materiales promocionales o publicitarios de la Empresa, sin recibir compensación ni remuneración.

11. **Fuerza mayor**. Cualquier retraso o falla en el desempeño por parte de la Empresa o de Usted no constituirá incumplimiento en virtud del presente si y en la medida en que dicha demora o falla en el desempeño se deba a sucesos que están fuera del control de la Empresa o de Usted, según el caso, incluidos: Casos fortuitos o de un enemigo público; cumplimiento de cualquier orden o solicitud de una autoridad gubernamental; acto de guerra; rebelión o sabotaje, o daño que surja de estos; incendios; inundaciones; liberación de sustancias peligrosas o tóxicas; explosiones; accidentes; disturbios o huelgas u otras acciones conjuntas de trabajadores, ya sean directas o indirectas; o cualquier otra causa, ya sea de la misma clase o tipo que los ya mencionados específicamente, que no estén dentro del control razonable de la Empresa o de Usted, según sea el caso.

12. **Terminación**. La Empresa o Usted pueden, con o sin causa, rescindir este Acuerdo en cualquier momento mediante notificación por escrito a la otra parte. A partir de ahí, se le pagará por todos los servicios realizados correctamente de acuerdo con las políticas y el plan profesional de PZ hasta la fecha de finalización, pero nada más.

13. **Ley aplicable**. Este Acuerdo se regirá e interpretará de conformidad con las leyes internas del estado de Texas. El lugar y la jurisdicción de cualquier acción relacionada con este Acuerdo se establecerá en el condado de Harris, Texas.

14. **Divisibilidad**. En caso de que cualquier cláusula del presente sea modificada o dejada sin efecto por cualquier tribunal, dicha adjudicación no invalidará ni dejará sin efecto el saldo de las disposiciones del presente.

15. **Acuerdo completo**. Ambas partes participaron en la redacción de este Acuerdo y este Acuerdo constituye el único convenio entre las partes con respecto a la materia contenida en el mismo, y sustituye a todos y cada uno de los demás acuerdos, orales o escritos, entre las partes. Este Acuerdo no se puede modificar ni enmendar, excepto por un escrito firmado por la Empresa y Usted.

16. **Renuncia**. Toda renuncia o incumplimiento de cualquiera de los términos de este Acuerdo no indicará la renuncia por otro incumplimiento de tales términos o condiciones, ni tampoco el incumplimiento de las cláusulas del presente documento como una renuncia a dicha cláusula ni a cualquier otra cláusula del presente.

17. **Asignación**. Este Acuerdo es un acuerdo personal de un trabajador independiente y los derechos e intereses en virtud del mismo no se podrán vender, transferir, ceder ni comprometer. La Empresa podrá ceder sus derechos en virtud de este Acuerdo (i) a cualquier entidad con la que se fusione o consolide la Empresa o a la cual la Empresa transfiera todos o casi todos sus activos o (ii) a cualquier entidad, que en el momento de dicha cesión, controle, esté bajo control común con la Empresa o sea controlada por la misma.

18. **Sucesores**. Este Acuerdo será vinculante para Usted y sus herederos, albaceas, administradores y representantes legales. Este Acuerdo será vinculante y redundará en beneficio de la Empresa y sus sucesores y cesionarios.

19. **Títulos de secciones**. Los títulos de las secciones de este Acuerdo se han insertado por conveniencia y no se utilizarán con fines interpretativos ni para algún de comprensión de este Acuerdo.

20. **Acuerdo en línea.** Este acuerdo es un acuerdo en línea que se está celebrando de conformidad con las leyes federales y estatales pertinentes. Si Usted es residente del estado de Texas, este Acuerdo está sujeto a las disposiciones del Capítulo 322 del Código de Negocios y Comercio de Texas.

PLAN PROFESIONAL EN LOS ESTADOS UNIDOS

CONTENIDO

PAUTAS GENERALES 11

Período de comisión 11

Depósito directo 11

Comisiones pagadas mediante E-Wallet 11

Comisión mínima 11

Envío y procesamiento 11

Impuesto sobre la venta de artículos 13

Garantizado 13

Política de cambio 13

Reembolsos 14

Pago con tarjeta de crédito 14

Devoluciones de inventario 14

Sustituciones 15

Alteración de productos Pink Zebra 15

Ventas internacionales 15

Territorios de los Estados Unidos 15

Ubicaciones APO/FPO 15

Zona horaria 16

Cómo aceptar pagos con tarjeta de crédito de los clientes 16

Tarjetas de crédito rechazadas 16

Cheques 16

Tasa tributaria 16

Soporte de la oficina central 17

Servicio de atención al cliente 17

Venta minoristas y marketing 18

ESTADO DEL CONSULTOR 19

Estado independiente y en cumplimiento con la ley pertinente 19

Responsabilidades de los Consultores de Pink Zebra 19

Los Consultores deben hacer lo siguiente: 19

Reclamaciones de ganancias 18

Código de ética del Consultor 20

Venta y reventa de los productos del catálogo actual 23

Descuentos o promociones relacionadas con los kit de inscripción 23

Reclutamiento y ventas de la competencia 23

Cómo convertirse en un Consultor independiente 24

Activo 24

Inactivo 24

Requisitos mensuales 25

Tarifas de ZebraNET/ZebraNET APP/ZebraREACH 25

Transferencias del equipo 25

Cambio de líneas ascendentes 25

Cancelación 26

Renuncia 26

Ascenso 26

Premios de liderazgo 26

Títulos 28

Vender o transferir un negocio 28

Fallecimiento 28

Beneficio para el sobreviviente Dana Napier 28

Referencias 28

Localizador del sitio web para "encontrar un Consultor" 29

Estado crítico 29

Formulario 1099 de impuesto sobre la renta 30

Medidas disciplinarias 31

Pautas para los presentadores de rallies y reuniones 31

Derecho a realizar cambios 32

PEDIDOS 32

Tipos de pedidos 32

Pedidos pendientes 33

Pedidos sujetos a comisión y NO SUJETOS A COMISIÓN 33

Estados del pedido 33

Pedidos de más de 60 días 34

MARKETING Y PUBLICIDAD 34

Comercio electrónico y publicidad en sitios web 34

Pautas de uso del logotipo de Consultor independiente 35

Pautas de uso del logotipo de Pink Zebra (oficina central) 35

Pautas de uso del logotipo con la cabeza de Paisley 36

Logotipo de Scentlirt de Pink Zebra 36

Facebook de Pink Zebra Home 36

Sitios de redes sociales corporativas 36

Redes sociales ... 37

Sitios de descuento/lotería/juegos de azar ... 38

Subastas trimestrales para organizaciones benéficas ... 39

Sitio de anuncios clasificados en línea, sitios de subastas, sitios de compras y tiendas de gestión logística de pedidos ... 39

Grupos/páginas de la comunidad en línea (páginas/grupos de compras, ventas en garaje, páginas de negocios en el hogar, grupos de anuncios, etc.) ... 39

Páginas/grupos de redes sociales de consultores ... 40

Protocolo y profesionalismo en las redes sociales ... 40

Publicidad veraz ... 41

Nombres de dominio, direcciones de correo electrónico y alias en línea ... 41

Optimización del motor de búsqueda (SEO) ... 41

Enlaces de Pink Zebra ... 41

Anuncios en banners ... 42

Medios digitales ... 42

CONFLICTOS DE INTERESES ... 42

Ventas de la competencia ... 42

Patrocinio de la competencia ... 42

Patrocinio del equipo ... 43

MARCA REGISTRADA Y PROPIEDAD INTELECTUAL ... 43

Marca registrada ... 43

Uso del logotipo ... 43

Patentes ... 44

Bibliografía de Pink Zebra ... 44

Derechos de autor/propiedad intelectual ajenos a Pink Zebra ... 45

PLAN PROFESIONAL 45

Introducción 45

Fases de marketing 45

Descripción general 46

Consultor social 46

Comisiones base 47

Cómo mejorar la comisión 47

Bonificaciones por liderazgo: Trabajar con otras personas para crear un equipo 48

Bonificaciones por patrocinio 48

Bonificaciones por orientación 48

Cómo calificar y mantener los beneficios de liderazgo 49

Generalidades del Plan de carrera 50

Bonificaciones por generación de fase ejecutiva 51

Bonificaciones por calificación y generación 52

Cómo calificar y mantener los beneficios de nivel ejecutivo 53

DEFINICIONES 55

Bonificación 55

Calificado para recibir la Bonificación 55

Comisión base 55

Plan profesional 55

Rango actual 55

Período de comisión 55

Volumen sujeto a comisión 55

Línea descendente 56

Generación de Directores 56

Encargado de la inscripción 56

Generación de Gerente ejecutivo 56

Primera línea 56

Volumen de grupo (GV) 56

Grupo 56

Estado de espera 56

Comisión por liderazgo 56

Miembro 56

Nivel 56

Mantenimiento 57

Rango de pago 57

Dólares Pink 57

Políticas y procedimientos 57

Volumen de grupo calificado 57

Incentivo Quick Start 57

Volumen de ventas (SV) 57

Patrocinio 58

Equipo 58

ZebraNET 58

Regla del 60 % y del 40 %: 58

PAUTAS GENERALES

PERÍODO DE COMISIÓN

Un período de comisión se define por meses calendario. La fecha límite final de las comisiones mensuales es el último día del mes a las 11:59 p. m. EST (consulte zona horaria). El período de comisión para el mes anterior se cierra a más tardar el día 10 del mes siguiente, momento en el que se cambian todas las promociones, los títulos y rangos, y la comisión y las bonificaciones se pagan en consecuencia. Nótese: Todos los pedidos que no son para fiestas se basan en el estado publicado y los pedidos para fiestas se basan en el estado de liquidación dentro del período de comisión.

DEPÓSITO DIRECTO

A los Consultores se les paga la comisión y bonificación a través de depósito directo después del cierre del período de comisión del mes anterior si su perfil de ZebraNET está configurado con la información del depósito directo. Pink Zebra no emite cheques y, si no configuró su perfil como depósito directo, recibirá el pago a través de E-Wallet (consulte a continuación). La comisión y los bonificaciones se pagarán a más tardar el día 10 del mes siguiente. Si ingresa información incorrecta de su cuenta de depósito en su perfil de ZebraNET y su depósito directo es devuelto sin entregar, no procesaremos un segundo depósito directo para usted; pero depositaremos sus fondos en su cuenta de E-Wallet.

COMISIONES PAGADAS MEDIANTE E-WALLET

Pink Zebra no emite cheques por comisión o bonificación. Si no se utiliza el depósito directo, E-Wallet es el método de pago. E-Wallet es una forma de pago en la que sus ingresos se agregan a su cuenta en línea de Pink Zebra. Su cartera electrónica tiene su dinero y usted puede comprar productos o transferir dinero a una institución financiera. E-Wallet debe configurarse antes de que se procese la comisión que designa un monto en dólares o el porcentaje que debe transferirse a su institución financiera a través de E-Wallet. Esto SE DEBE hacer antes del primer día del mes (para los próximos pagos de comisiones) O los fondos no se transferirán a una institución financiera hasta el mes siguiente. Por ejemplo: Un Consultor gana $ 1000 como comisión y tiene como método de pago de ganancias en su perfil de escritorio el depósito directo. Puede determinar que desea que $ 400 permanezcan en su cuenta de E-Wallet y $ 600 vayan a su institución financiera. El primer día del mes o antes, debe configurar su cuenta de E-Wallet para determinar que $ 400 (o un porcentaje) sean transferidos a su cuenta de E-Wallet; el saldo será enviado a su institución financiera. Todos los fondos de la cuenta de E-Wallet se pueden utilizar para comprar productos, pero no están disponibles para ser transferidos a su institución financiera hasta la próxima ejecución de comisión (el mes siguiente). La comisión y los bonificaciones se pagarán a más tardar el día 10 del mes siguiente.

COMISIÓN MÍNIMA

No se requiere una ganancia mínima para recibir una comisión.

ENVÍO Y PROCESAMIENTO

Pink Zebra elegirá el método de envío según el costo total, el peso y el código postal de la dirección de envío del pedido. Los pedidos de menos de 10 libras serán enviados a través de nuestro servicio de

envío de paquetes y los pedidos de más de 10 libras serán enviados directamente a través del transportista.

Los Consultores siempre deben proporcionar a Pink Zebra una dirección para el envío. ***Pink Zebra no enviará pedidos a casillas postales.***

Todos los pedidos serán enviados desde el depósito de Sugar Land, Texas, dentro de los cinco días hábiles posteriores al pedido. Los pedidos de parte se envían dentro de los cinco días hábiles posteriores a la fecha en que el Consultor cierra (liquida) la fiesta. Pink Zebra intentará procesar la mayoría de los pedidos en un plazo de uno a dos días hábiles, pero, durante los períodos de mayor actividad, es posible que el plazo de envío se extienda a cinco días hábiles. Cualquier pedido realizado través de 2-Day se procesa el día posterior a la realización del pedido y se envía mediante FedEx 2-Day Business. FedEx 2-Day no cuenta los fines de semana y los días festivos. Los pedidos de menos de 10 libras serán enviados a través de Smart Post, que utiliza el servicio postal. Los pedidos de más de 10 libras serán enviados por Ground.

Debido al calor extremo de los meses de verano, es posible que existan limitaciones con respecto a los días de envío de los pedidos. Esto es para evitar que los pedidos queden guardados en el depósito del transportista y en los muelles durante los fines de semana. Cualquier actualización será publicada en ZebraNET.

Tarifas de envío
A partir de agosto del 2023 las tarifas de envío para las fiestas, clientes, Consultores y carros de compra son las siguientes:

	Pedido del Consultor	Pedido para fiesta	Premios del anfitrión	Pedido del cliente/sitio web	ScentFlirt	Pedido de inscripción
Estados Unidos Continental	Hasta $59.99 venta minorista = $10 Mas de $60.00 es gratis	Hasta $59.99 venta minorista = $10 Mas de $60.00 es gratis	Hasta $59.99 = $10 Mas de $60.00 es gratis	Hasta $59.99 venta minorista = $10 Mas de $60.00 es gratis	$4.00	Ambos Kits - $22
De 3 a 5 días hábiles para Estados Unidos	Para pedidos de más de $49.99 son $4.88 y para pedidos de menos de $49.99 son $12.88	Para pedidos de más de $49.99 son $4.88 y para pedidos de menos de $49.99 son $12.88	ND	Para pedidos de más de $49.99 son $4.88 y para pedidos de menos de $49.99 son $12.88	ND	ND
2-Day para Estados Unidos Continental	$15 o 25% de venta minorista, lo que sea mayor	$15 o 25% de venta minorista, lo que sea mayor	ND	$15 o 25% de venta minorista, lo que sea mayor	ND	ND
AK, HI, PR, Islas Vírgenes de loss EE. UU.	$0 - $49.99 = $10 $50.00 - $199.99 = 20% $200.00 y más = 10%	$0 - $49.99 = $10 $50.00 - $199.99 = 20% $200.00 y más = 10%	Hasta $59.99 = $10 Mas de $60.00 es gratis	$0 - $49.99 = $10 $50.00 - $199.99 = 20% $200.00 y más = 10%	$8.00	Ambos Kits - $32
Canadá	ND	ND	ND	ND	ND	Ambos Kits - $28

Algunos estados exigen el cobro del impuesto sobre las ventas sobre los cargos de envío. Estos impuestos serán evaluados y cobrados en los pedidos de acuerdo con las leyes estatales vigentes.

IMPUESTO SOBRE LA VENTA DE ARTÍCULOS

En todos los artículos (incluidos los artículos de Anfitrón) se aplican un impuesto sobre la venta minorista del producto completo, aunque haya un descuento permitido. Esto cumple con las normas estatales sobre impuestos aplicables a la industria de ventas directas.

Los estados aplican impuestos a las transacciones de ventas directas de manera diferente que a las ventas minoristas normales. Nuestros acuerdos con los estados (incluido California) para recaudar impuestos sobre las ventas al valor minorista completo son los que conceden a los Consultores la exención de tener que registrarse individualmente al impuesto a las ventas para revender los productos de Pink Zebra. Los estados suponen que todos los productos vendidos a nuestros Consultores serán revendidos a un consumidor final al valor minorista. Al cobrar el impuesto total por ventas minoristas por adelantado, actuamos voluntariamente como agentes fiscales de ventas para los Consultores, lo cual los libera de la carga de cobrar y remitir el impuesto a las ventas de los pedidos que realizan a través de Pink Zebra.

GARANTIZADO

Pink Zebra garantiza todos los productos. Los productos defectuosos se pueden devolver dentro de los 45 días posteriores al envío del producto de parte de Pink Zebra para cambiarlos por otros productos de igual o mayor valor. Si el artículo que se va a cambiar es un artículo de edición limitada o de temporada, y el producto ya no está disponible, se puede cambiar por otro artículo de igual o mayor valor. Según el criterio de Pink Zebra, es posible que cualquier producto defectuoso se deba devolver a la oficina central para que Pink Zebra pueda verificar que no cumple con las especificaciones del producto. Todos los artículos devueltos deben estar acompañados de un recibo y número de pedido.

Cuando se devuelve un artículo defectuoso, Pink Zebra pagará la tarifas de envío. La Empresa proporcionará una etiqueta de devolución o una Autorización de Devolución de Material (RMA, por sus siglas en inglés) para cubrir los cargos de envío de la devolución de un artículo defectuoso.

POLÍTICA DE CAMBIO

Si un cliente no está completamente satisfecho con un producto de Pink Zebra por cualquier motivo, puede cambiarlo dentro de los 45 días posteriores a la fecha de envío del pedido original. Los errores en los pedidos causados por un número de pieza escrito o ingresado incorrectamente serán tratados como cambios. El producto cambiado debe estar acompañado por el recibo, el número del ticket con problemas y el número de pedido. El artículo se debe cambiar por productos de igual o mayor valor; cualquier diferencia de precio será responsabilidad del cliente o del Consultor. El artículo que se desea cambiar debe aparecer en el catálogo actual. El cliente o Consultor debe pagar el costo de envío para devolver el producto a Pink Zebra y este enviará el producto de reemplazo de forma

gratuita. Si el artículo que desea cambiar es un artículo de edición limitada o de temporada y el producto ya no está disponible, se puede cambiar por otro artículo de igual o mayor valor.

REEMBOLSOS

Pink Zebra ofrece reembolsos por pedidos cancelados dentro de 45 días, siempre y cuando se proporcione el recibo. El reembolso equivaldrá al precio del producto y no incluye el envío. Un reembolso puede tardar hasta 5 días hábiles en reflejarse en la tarjeta de crédito según la institución financiera del individuo.

PAGO CON TARJETA DE CRÉDITO

El Servicio de atención al cliente ya no aceptará la información de la tarjeta de crédito de los Consultores y Clientes sin antes pedirles que acepten nuestra declaración verbal o nuestros términos de la siguiente manera:

"**Por el presente, confirma que autoriza a Pink Zebra a cargar $ en su tarjeta de crédito por su pedido**"

El Servicio de atención al cliente solo recibirá esa información verbalmente como aprobación y no anotará ni guardará ninguna información de la tarjeta de crédito.

DEVOLUCIONES DE INVENTARIO

Tras la cancelación o terminación del Acuerdo del Consultor, este puede devolver productos del inventario y material de apoyo de ventas que haya comprado personalmente a la Empresa para recibir un reembolso si no puede vender o utilizar la mercadería. Un Consultor solo puede devolver productos y material de apoyo de ventas que hayan sido comprados por él y que estén en condiciones de reventa. Al recibir los productos y el material de apoyo de venta, le reembolsaremos al Consultor el 90 % del costo neto de la compra original, menos los gastos de envío. La Empresa deducirá del reembolso pagado al Consultor cualquier comisión, bonificación, devolución u otros incentivos que este haya recibido en relación con la mercancía devuelta.

Los productos y el material de ayuda de venta se considerarán "revendibles" si se cumple con cada una de las siguientes condiciones: 1) estén cerrados y no hayan sido utilizados; 2) el envasado y etiquetado no hayan sido alterados ni dañados; 3) el producto y el envasado estén en tal condición que haga que la venta de la mercancía a un precio completo sea una práctica comercial razonable; 4) los productos se devuelvan a Pink Zebra en un plazo de un año a partir de la fecha de compra; 5) el producto contenga la etiqueta actual de Pink Zebra. Cualquier mercadería claramente identificada al momento de la venta como discontinua no retornable, o como artículo de temporada, no podrá ser revendible.

El Consultor que devuelve la mercadería es responsable de todos los cargos del envío de devolución.

SUSTITUCIONES

Cada tanto, es posible que Pink Zebra deba realizar la sustitución de una materia prima o de un producto terminado. Pink Zebra se reserva el derecho de sustituir un componente de valor, propósito y calidad similares por un producto o componente que ha cambiado. Estas sustituciones no afectarán la fragancia ni la calidad de ninguno de nuestros productos. Estas sustituciones pueden provocar una diferencia entre las especificaciones del producto final y las incluidas en el catálogo o en otras publicaciones de Pink Zebra.

ALTERACIÓN DE PRODUCTOS PINK ZEBRA

Cualquier alteración de un producto Pink Zebra por parte de los Consultores, como volver a fundir y volver a empaquetar un producto para la reventa está prohibida, al igual que alterar cualquier producto en una imagen con fines publicitarios.

Los Consultores NO pueden volver a empaquetar los productos de Pink Zebra, aunque pueden agregar un adhesivo personalizado que no obstruya el logotipo o el etiquetado de Pink Zebra, y deben asegurarse de que los productos se vendan y entreguen a los clientes en su embalaje original.

VENTAS INTERNACIONALES

En este momento, los Consultores no están autorizados a vender productos de Pink Zebra fuera de los Estados Unidos y sus territorios. Los Consultores pueden ser patrocinadores tanto en Estados Unidos como en Canadá, pero debido a las implicaciones fiscales comerciales, los sitios web de Pink Zebra solo permiten que los Consultores realicen ventas en su país de residencia.

TERRITORIOS DE LOS ESTADOS UNIDOS

Los Consultores pueden realizar fiestas en su casa, patrocinar nuevos equipos y vender productos de Pink Zebra en los territorios de los EE. U.U.

UBICACIONES APO/FPO

Los Consultores pueden vender en las ubicaciones APO(Oficina postal del ejército)/FPO (Oficina postal de la armada). Alguien que esté asignado a una base militar extranjera puede convertirse en Consultor. Los Patrocinadores y los Consultores deben estar plenamente conscientes de que los productos enviados a una dirección APO/FPO no pueden ser revendidos. Las fuerzas armadas también requieren que cualquier persona que opere un negocio en una base militar obtenga su licencia comercial. La solicitud de licencia comercial militar es muy clara en relación con la restricción de reventa de productos a través de una dirección APO/FPO.

ZONA HORARIA

La oficina corporativa de Pink Zebra se encuentra en Houston, Texas y en la zona horaria del centro. El horario de atención de la oficina se establece según la zona horaria del centro. Los pedidos, el fin de mes o los incentivos se basan en ZebraNET, que trabaja con la zona horaria del este.

CÓMO ACEPTAR PAGOS CON TARJETA DE CRÉDITO DE LOS CLIENTES

Recopile TODA la información en el formulario de pedido, incluido el nombre, el número de la tarjeta de crédito, la fecha de vencimiento y el código de seguridad que está en el reverso de la tarjeta. Pink Zebra acepta American Express, Discover, Visa y MasterCard. Cuando alguien realice un pedido en línea, el sistema de Pink Zebra procesará la tarjeta de crédito. Un Consultor puede decidir si utiliza su cuenta de vendedor para procesar tarjetas de crédito o no lo hace.

TARJETAS DE CRÉDITO RECHAZADAS

Las tarjetas de crédito rechazadas son responsabilidad del usuario y no de Pink Zebra. Un procesador de tarjeta de crédito debe alinearse con su institución financiera, de lo contrario, el procesador de tarjeta de crédito puede rechazar el cargo o agregar tarifas adicionales. Los rechazos comunes son:

Estado de la transacción: Rechazada. La autorización del emisor de la tarjeta se realizó correctamente, pero la transacción fue rechazada debido a una discrepancia en la dirección o el código postal y la dirección registrada.

Estado de la transacción: Rechazada. Tarjeta rechazada por el emisor: Comuníquese con el emisor de la tarjeta para determinar el motivo.

Si la empresa debe lidiar con el procesador, puede tardar hasta 7 días hábiles en realizar cualquier ajuste o reembolso.

CHEQUES

Pink Zebra NO acepta cheques de clientes o Consultores. Cuando un Consultor toma un cheque personal de un cliente, debe asegurarse de que el cheque tenga un número de teléfono y depositarlo inmediatamente. El Consultor debe asegurarse de que el cheque se haya abonado en la cuenta antes de entregar los productos. Los Consultores asumen el riesgo de perder cualquier cheque rechazado aceptado por un cliente.

TASA TRIBUTARIA

Generalmente, la tasa tributaria de un pedido se basa en el código postal de la dirección de envío. Los impuestos que cobra el Consultor deben basarse en la tarifa de la ubicación a la que se envía el pedido, excepto para los pedidos que se entregan en una dirección de Texas. El impuesto sobre las ventas de los pedidos enviados a Texas se aplicará según la tarifa actual correspondiente a la oficina

central de Pink Zebra en Sugar Land, Texas. Además, en algunos estados se requiere la aplicación del impuesto sobre las ventas a los cargos de envío. Estos impuestos serán evaluados y aplicados a los pedidos de Pink Zebra de acuerdo con las leyes vigentes.

SOPORTE DE LA OFICINA CENTRAL

Dirección postal: Pink Zebra Home
1601 Gillingham Lane
Suite 120
Sugar Land, TX 77478

Horario de atención al cliente: De lunes a viernes
De 8 a. m. a 5 p. m., hora estándar del centro

Número de teléfono gratuito: 1-855-PINK ZEBRA (746-5932)

Número para mensaje de texto: 713-999-4402

Número de fax: 713-467-7334

Correo electrónico de Atención al cliente: customerservice@pinkzebrahome.com

Sugerencias: Ideasandfeedback@pinkzebrahome.com

Sitio web público de Pink Zebra: www.pinkzebrahome.com

SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

Expectativas sobre el correo electrónico de Atención al cliente

- Atención al cliente se compromete a resolver todos los problemas/consultas recibidos en un plazo de 2 días hábiles o antes. Tenga en cuenta que, muchas veces, debemos esperar información adicional antes de completar la investigación y resolver todos los problemas.
- Si Atención al cliente no puede resolver estos problemas dentro del plazo de 2 días hábiles, nos comunicaremos por correo electrónico o por teléfono para mantener informado al Consultor/Cliente.

Expectativas sobre las notificaciones de problemas de Atención al cliente

- Las notificaciones de problemas serán resueltas en un plazo de 3 días hábiles, siempre que se incluya toda la información pertinente al momento de su recepción, y serán analizadas en el orden en el que fueron recibidas. Si Atención al Cliente debe solicitar información adicional para resolver el problema, no se aplica el período de 3 días.

- Se enviará un correo electrónico al Consultor para informarle que su notificación de problema no se podrá resolver hasta que recibamos información adicional. Luego, el Consultor debe responder al correo electrónico con la información solicitada. Atención al cliente hará dos intentos para obtener la información necesaria del Consultor mediante correo electrónico. Si Atención al Cliente no ha recibido la información necesaria después de dos semanas, la notificación de problema será cerrará con un comentario que indique que si el problema no fue resuelto, se debe abrir una nueva notificación de problema que incluya la información solicitada.

- Los puntos que requieran atención inmediata, como cambios de dirección, problemas relacionados con el envío, cancelaciones de pedidos, ayuda para cerrar una fiesta, etc., se deben tratar mediante una llamada telefónica a Atención al cliente al 855-746-5932, en lugar de enviar una notificación de problema.

- La opción de enviar mensajes de texto está disponible. Esta es una excelente manera de hacer preguntas rápidas y fáciles, en 144 caracteres o menos. Incluya: Número de identificación y nombre. Tenga en cuenta que el sistema de mensajes de texto no acepta imágenes y no reemplaza al sistema de notificación de problemas que se utiliza en ZebraNET actualmente.

VENTA MINORISTAS Y MARKETING

UBICACIÓN

Los Consultores pueden vender productos de Pink Zebra al contado en ferias, exposiciones, exhibiciones y cualquier otro evento de venta minorista TEMPORAL, pero no pueden vender estos productos en una tienda minorista de ningún tipo, incluidas, entre otras, tiendas de consignación, reventa y quioscos. Se permiten los eventos como los mercados de pulgas y los improvisados siempre y cuando el producto se coloque al inicio del evento y se retire al finalizar del mismo. El mismo Consultor no puede exhibir los productos en el mismo lugar cada semana o fin de semana, durante todo el año.

Envases y muestras

Los Consultores NO pueden reempaquetar los productos de Pink Zebra para su venta; solo pueden agregar un adhesivo personalizado que no obstruya el logotipo ni la etiqueta de Pink Zebra, y deben asegurarse de que los productos se vendan y entreguen en su embalaje original. Esto incluye la venta de cualquier artículo discontinuo a otros Consultores.

Los Consultores pueden utilizar el logotipo de Pink Zebra en sus esfuerzos de marketing, pero solo debe ser el logotipo proporcionado en ZebraNET. Los Consultores siempre deben usar el término "Consultor independiente" cuando promocionen, comercialicen o publiciten el negocio. Se proporciona un logotipo de Consultor independiente de Pink Zebra. No se pueden vender al cliente muestras en cucharas, bolsas de muestras o cualquier otro tipo de muestra. Los Sprinkles pueden venderse en bolsas de mezcla de Pink Zebra, pero deben ser de al menos 3.75 oz.

Velas Glimmer

Todos los recipientes y mechas de vidrio para velas Glimmer de Pink Zebra han sido diseñados y probados para un uso seguro con Sprinkles. Pink Zebra no puede garantizar que no se produzcan daños cuando usted, como Consultor, utilice personalmente o recomiende a sus clientes vidrios y/o mechas no aprobadas. Si lo hace, está asumiendo la responsabilidad de su seguridad y/o la de su cliente.

Requisitos del Logotipo

Los Consultores pueden utilizar los logotipos de Pink Zebra en sus esfuerzos de marketing, pero sólo deben ser logotipos proporcionados en ZebraNET y deben utilizarse de acuerdo con todas las políticas/directrices sobre logotipos que se encuentran a lo largo de este manual. Las Consultoras deben utilizar siempre el término "Consultor(a) Independiente" cuando promocionen, comercialicen o anuncien el negocio. Se proporcionan varias versiones del logotipo de Consultora Independiente de Pink Zebra para su uso apropiado.

ESTADO DEL CONSULTOR

ESTADO INDEPENDIENTE Y EN CUMPLIMIENTO CON LA LEY PERTINENTE

Como trabajador independiente, cada Consultor es responsable de su propia actividad comercial. Un Consultor no es empleado de Pink Zebra ni de su línea ascendente. Los Consultores deben seguir los códigos fiscales y los requisitos de informes comerciales en la jurisdicción donde se llevan a cabo sus actividades comerciales, y se recomienda que consulten a un Consultor profesional local para obtener más información sobre su negocio. Los Consultores de Pink Zebra son responsables de lo siguiente:

- Cumplir con todas las leyes y regulaciones federales, estatales, locales y del condado en lo referido a posesión, distribución, venta, almacenamiento, recepción y publicidad de productos Pink Zebra o al funcionamiento del negocio;
- Adquirir cualquier licencia o registro comercial pertinente, presentar todos los informes necesarios y pagar todos los impuestos y/o tarifas requeridas legalmente a fin de operar un comercio de Pink Zebra;
- Pink Zebra cobrará los impuestos correspondientes a los pedidos realizados a través de Pink Zebra. A su vez, Pink Zebra remitirá estos impuestos a las autoridades fiscales gubernamentales en nombre de los Consultores;
- Informar todas las ganancias a los departamentos de Servicio de impuestos internos y de Ingresos estatales cuando corresponda y ser responsable de mantener registros y recibos de todas las actividades comerciales;
- Pagar el impuesto de seguridad social requerido del trabajador autónomo.

RESPONSABILIDADES DE LOS CONSULTORES DE PINK ZEBRA

LOS CONSULTORES DEBEN HACER LO SIGUIENTE:

- Familiarizarse con el Manual de Consultores de Pink Zebra, así como con toda las pautas proporcionadas a través de boletines de la oficina central y otros anuncios oficiales;
- Administrar su negocio de Pink Zebra de una manera que sea coherente con el Manual del Consultor de Pink Zebra, la Declaración de políticas, los Términos y condiciones y cualquier otra enmienda o publicación emitida por Pink Zebra;

- Evitar realizar reclamos o representaciones relacionadas con la línea de productos de Pink Zebra que no sean coherentes con el catálogo o las publicaciones actuales que la Empresa pone a disposición;
- Evitar realizar cualquier reclamo o representación relacionada con una posible compensación, excepto por las representaciones realizadas en las publicaciones de Pink Zebra;
- Comprender y cumplir con las disposiciones de intercambio y garantía de las ventas de productos;
- Proteger la información de pago de cada cliente o Consultor y entregar cada pedido de manera oportuna;
- Coordinar y llevar a cabo las fiestas y otros medios de comercialización de acuerdo con las políticas y los procedimientos de Pink Zebra.

RECLAMACIONES DE GANANCIAS

- Como consultor independiente de Pink Zebra, no se le permite hacer ninguna declaración, representación o escenario hipotético del cual un consultor actual o potencial pueda inferir razonablemente que ganará un cierto nivel o rango de ingresos, ya sea en persona o en cualquier plataforma de redes sociales.
    - Se prohíben los materiales de marketing o publicidad que prometan cantidades de ingresos potenciales o que demuestren estilos de vida extraordinarios o lujosos de un consultor de Pink Zebra.
    - Están prohibidas las declaraciones como "renunciar a su trabajo", "establecerse de por vida", "ganar más dinero de lo que jamás haya imaginado o creído posible", "obtenga ingresos ilimitados" o cualquier declaración o representación sustancialmente similar; y
    - No se permiten descripciones o imágenes de mansiones opulentas, helicópteros privados, jets privados, yates, automóviles exóticos o descripciones o imágenes sustancialmente similares.

CÓDIGO DE ÉTICA DEL CONSULTOR

- Como Consultor de Pink Zebra:

- Mantendré los altos estándares de profesionalismo que se esperan de un Consultor de Pink Zebra y promocionaré y venderé con esmero los productos de Pink Zebra. Además, acepto exigir y supervisar los mismos estándares de profesionalismo en mi equipo.
- En todo momento, me comportaré con honestidad, equidad y de manera ética y profesional. Llevaré a cabo mi negocio de manera correcta, tanto ética, moral, legal como financieramente. No participaré de actividades que podrían desacreditar a Pink Zebra o a mí mismo, ni criticaré a Pink Zebra, a su gerencia, a otros Consultores de Pink Zebra, a los productos o a la competencia.

- No causaré, por mis palabras o acciones, el desprestigio de Pink Zebra o de su imagen en la industria de ventas directas.

- Seguiré promoviendo y alentando activamente el crecimiento, la cooperación y el apoyo de todos los Consultores, incluidos aquellos fuera de mi propia organización.

- Proporcionaré apoyo y aliento a mis clientes para asegurarme de que su experiencia con Pink Zebra sea exitosa y agradable. Entiendo que es importante proporcionar constantemente un servicio de seguimiento y seguir brindando asistencia activa a mis clientes.

- No manipularé voluntariamente el Plan Profesional de Pink Zebra en ningún momento, sin excepción.

- Me aseguraré de operar y comercializar mi negocio de manera ética para no comprometer la oportunidad de otros Consultores ni tergiversar su oportunidad de ingresos.

- Seguiré respetando la confidencialidad de Pink Zebra y de otros Consultores en cuanto a la información que reciba como resultado de mi relación con Pink Zebra. Esto incluye toda la información, entre otros, los nombres, los números de teléfono, las direcciones de correo electrónico, las direcciones de correo postal y cualquier otra información de contacto de personas relacionadas con Pink Zebra; la información del plan de compensación; y la propiedad intelectual que puedan utilizar los Consultores como resultado de su relación comercial con Pink Zebra.

Manipulación del Plan de Carrera/Compensación

Los Consultores Independientes de Pink Zebra están requeridos a conducirse a sí mismos y a sus negocios con honestidad, justa y de una manera ética, profesional y financieramente honesta.

Cada nuevo Consultor Independiente debe inscribirse directamente a Pink Zebra Home por su propia voluntad, pagar las cuotas de su sitio web y comprar los productos con su método de pago personal.

Un Consultor Independiente de Pink Zebra tiene prohibido participar en cualquiera o todos los siguientes ejemplos de inscripción y pago de pedidos/cuotas con respecto a cualquier otro Consultor Independiente:

- La inscripción de personas que no sean usted mismo en un Acuerdo de Consultor Independiente.
- La inscripción de un individuo inexistente (persona falsa) como Consultor Independiente o cliente.
- La inscripción de un Consultor Independiente existente bajo una cuenta diferente o con un nombre de alias.
- El uso no autorizado de una tarjeta de crédito, NSS, correo electrónico o dirección, o el uso de una tarjeta de crédito, NSS, correo electrónico o dirección que resulten fraudulentos.
- Pagar todo o parte de la compra de productos o cuotas de un cliente u otro Consultor Independiente de su cuenta. Un Consultor Independiente PUEDE pagar todo o parte de un pedido enviado a un cliente o a otro Consultor Independiente (es decir - premios, regalos, etc.) siempre y cuando dicho pedido se realice en la cuenta del Consultor que está pagando.
- Compartir pedidos de clientes o efectuar la colocación de pedidos de clientes entre cuentas de Consultores Independientes de línea descendente; incluyendo el envío de enlaces de otros

Consultores Independientes a clientes con el propósito de volumen, calificación, ascenso de rango, comisiones, incentivos, recompensas o bonificaciones.
- Cualquier otro mecanismo o artificio para calificar a efectos de cualificación, ascenso de rango, comisiones, incentivos, recompensas o bonificaciones que no esté motivado por compras de productos personales o de clientes de buena fe.

Programa de Suscripción ScentFlirt

ScentFlirt es el programa de suscripción mensual de Pink Zebra. Los Consultores Independientes de Pink Zebra pueden suscribirse personalmente (como cliente) de acuerdo con las siguientes directrices, así como hacer que los clientes se suscriban a través de su sitio web. Las comisiones y bonificaciones de las suscripciones a ScentFlirt se pueden ganar de acuerdo con el Plan de Carrera actual.

Inscripción Personal ScentFlirt de Consultor Independiente

Las Consultoras Independientes de Pink Zebra pueden convertirse en miembros de nuestro programa de suscripción ScentFlirt para uso personal y para uso de promoción del programa con fines comerciales, de acuerdo con uno (1) de los siguientes escenarios:

- Un Consultor de Pink Zebra puede comprar ScentFlirt con un máximo de dos (2) suscripciones por separado, cada una con 1 caja (pedido) al mes (total 2 cajas).
  - El pedido mensual de ScentFlirt debe ser enviado al Consultor Independiente y pagado con su método de pago personal.
- El Consultor de Pink Zebra puede pagar por ScentFlirt con (1 suscripción (pedido) de 2 cajas al mes (total 2 cajas).
  - El pedido mensual de ScentFlirt debe ser enviado al Consultor Independiente y pagado con su método de pago personal.

Inscripción de Clientes para ScentFlirt con Consultores Independientes

Está prohibido que un Consultor Independiente de Pink Zebra realice cualquiera o todos los siguientes ejemplos de inscripción a ScentFlirt para cualquier cliente:

- Inscribir a personas a una suscripción de ScentFlirt sin su conocimiento.
- Inscribir a un individuo que no existe (persona falsa) como cliente de ScentFlirt.
- Inscribir a un cliente existente en una cuenta diferente o con un alias.
- Utilizar sin autorización una tarjeta de crédito o una tarjeta de crédito falsificada.
- Pagar la totalidad o parte de la suscripción de un cliente con el fin de que cuente para el volumen personal o el de otro Consultor Independiente, calificación, ascenso de rango, comisiones, incentivos, recompensas o bonificaciones.
- Cualquier otro método o artimaña para calificar con fines de volumen, calificación, ascenso de rango, comisiones, incentivos, recompensas o bonificaciones que no esté motivado por la buena fe de la suscripción del cliente.

VENTA Y REVENTA DE LOS PRODUCTOS DEL CATÁLOGO ACTUAL

Pink Zebra es un producto para uso personal o se vende a un consumidor (cliente) a través de fiestas, eventos, el carro de compras replicado de Pink Zebra y de uno a uno. Nuestro producto (no corresponde a los kit de inscripción) es un producto de primea calidad y cualquier descuento o promoción debe ser aplicado por un plazo corto para no crear la sensación de un nuevo precio minorista con descuento o un precio diario bajo. Tanto los descuentos como los recargos no pueden superar el 10% del precio de venta al público de un producto. Cualquier coste razonable y aplicable de envío y manipulación/recargo puede añadirse por encima y más allá del 10% de descuento o margen de beneficio.

Cualquier Consultor actual no podrá promocionar la venta de los productos o suministros actuales a otro Consultor. Esto incluye, entre otros, campañas por correo electrónico, productos fuera de temporada, excedentes de stock, cierre y grupos o sitios de redes sociales. Esto no está permitido ya sea al precio minorista completo (catálogo), al precio del Consultor o a precios con descuento.

DESCUENTOS O PROMOCIONES RELACIONADAS CON LOS KIT DE INSCRIPCIÓN

No debe promocionar públicamente ninguna de las ofertas especiales (excepto las que estén patrocinadas por Pink Zebra). Estas se definen como cualquier oferta personal hecha en formato impreso, electrónico, a través de SMS, por boletín informativo o cualquier otra forma pública. Esto no impide que se produzcan situaciones especiales en las que proporcione una oferta especial personal, pero estas ofertas solo se pueden comunicar en forma privada y en persona. Esto no impide que utilice su capacidad de comercializar y promover las oportunidades comerciales, los productos o la posibilidad de ser anfitrión que ofrece Pink Zebra.

RECLUTAMIENTO Y VENTAS DE LA COMPETENCIA

Los Consultores no pueden utilizar la asociación y el poder que les otorga su negocio de Pink Zebra Home para reclutar/patrocinar o desarrollar cualquier otra organización de ventas directas durante el plazo que dura el Acuerdo del Consultor. Los Consultores no pueden reclutar/patrocinar a otros Consultores o clientes de Pink Zebra Home para ninguna clase de marketing de red, plan de grupo o negocio de ventas directas.

El término "reclutar/patrocinar" se refiere a una solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo real o tentativo de influir de cualquier otra manera, ya sea en forma directa o indirecta, en otro Consultor de Pink Zebra Home o en un cliente, para que se inscriba o participe en otra oportunidad de marketing multinivel, marketing de red o ventas directas. Esta conducta constituye un reclutamiento, incluso si las acciones del Consultor se deben a un pedido de otro Consultor o cliente.

Las Consultoras no pueden incluir/publicar un enlace a ningún otro negocio o producto del que puedan beneficiarse económicamente o de otro modo en su Linktree o en cualquier perfil de medios sociales, página, grupo, etc. en el que se identifiquen con Pink Zebra o lo promocionen. Los Consultores pueden compartir enlaces a otros negocios que no sean de Venta Directa/MLM o un conflicto de intereses directo a través de texto, mensajería, etc. en una conversación personal.

CÓMO CONVERTIRSE EN UN CONSULTOR INDEPENDIENTE

Como Consultor de Pink Zebra, tiene la oportunidad de participar en el Plan Profesional y ser Consultor independiente. Los requisitos básicos para convertirse en Consultor de Pink Zebra son los siguientes:

- Ser mayor de 18 años;
- Ser ciudadano o residente permanente de los Estados Unidos o ciudadano de un territorio de los Estados Unidos;
- Tener un número de Seguro Social legítimo;
- Tener una sola cuenta de Consultor a la vez;
- Firmar y enviar un acuerdo de Consultor.

ACTIVO

Como "Activo" se define a cualquier Consultor que alcance $ 200 en volumen de ventas (SV, por sus siglas en inglés) en un período de seis meses consecutivos. El período de seis meses consecutivos se cuenta de fecha de venta a fecha de venta; en otras palabras, si comenzó el 15 de enero, debería acumular un total de $ 200 en SV antes del 15 de julio. No significa que tenga hasta fines de julio para cumplir con este requisito de ventas.

INACTIVO

Cualquier Consultor que no acumule al menos $ 200 de volumen de ventas en un período de seis meses consecutivos pasará al estado Inactivo.

Después de pasar al estado Inactivo, ocurrirá una de las dos opciones siguientes:

a) Si no ha tenido ningún SV y no ha estado pagando la tarifa mensual del sitio web, su cuenta será **cancelada**. Cualquier equipo que tenga pasará a su línea ascendente. Esto significa que ya no es Consultor de Pink Zebra y que ya no tiene los derechos y privilegios del Consultor.

b) Si tiene un SV de $ 1 a $ 199 en un periodo consecutivo de seis meses, O BIEN ha estado pagando la tarifa del sitio web, entonces su cuenta será trasladada a **Consultor social**, momento en el cual su equipo será transferido a su línea ascendente y su comisión de consultor se reducirá del 25 % al 10 %. Consulte la explicación sobre el Consultor social para obtener más información. Una vez que sea Consultor social, su cuenta permanecerá en este estado indefinidamente, a menos que renuncie a la empresa.

Las renuncias se realizan el mes posterior al cierre del período de comisión (generalmente, después del 10).

Esto no corresponde al estado En espera. Cualquier Consultor que se encuentre en estado En espera se considera inactivo a los fines de la compensación, incluso si ha cumplido con los requisitos de ventas definidos en "Activo".

Puede comprobar su estado con solo consultar un informe en ZebraNET: ZebraNET > Reports (Informes) > My Sponsor/List Report (Informe de mi patrocinador/lista) y ver el informe de la línea descendente. Puede el ciclo EPO actual, nivel 1 y encontrará su nombre. En esta línea, se incluye su estado, el SV de los últimos seis meses y Active Until Date (Activo hasta la fecha). Este informe es su guía para conocer y administrar su estado, lo cual es su responsabilidad. Los cambios en su estado se manejan internamente y se llevan a cabo antes de fin de mes Es responsabilidad del Consultor verificar el estado de su cuenta para asegurarse de que cumple con los requisitos para mantenerse activo en su rango actual.

REQUISITOS MENSUALES

Para ganar bonificaciones o comisiones mensuales sobre el volumen personal o del equipo, se deben cumplir ciertos requisitos mínimos todos los meses calendario. Cuando no se cumple con el mínimo mensual, no se ganan ni se pagan bonificaciones ni comisiones por ese período de comisión. No se permite tener excedentes y no hay posibilidad de transferir los montos de las bonificaciones o comisiones que no se hayan ganado en un mes en particular a causa del incumplimiento de los requisitos mensuales. Consulte ventas personales y liderazgos específicos para conocer los requisitos mensuales.

TARIFAS DE ZEBRANET/ZEBRANET APP/ZEBRAREACH

Cada mes, se cargará en la tarjeta de crédito que registró cerca de la fecha de inscripción una tarifa nominal de $ 11,95 más cualquier impuesto pertinente. Cada Consultor que se une recibe 30 días GRATIS. Esta tarifa se requiere para realizar pedidos, tener un sitio web personal y estar presente en el sitio web (según las calificaciones).

TRANSFERENCIAS DEL EQUIPO

Cuando un Consultor no cumple con los mínimos requeridos, renuncia o es cancelado, todos los miembros de su equipo son transferidos automáticamente a la siguiente línea ascendente directa. Las transferencias del equipo se producen después del cierre de un período de comisión (generalmente, después del día 10 del mes). En caso de producirse una transferencia, el ex Consultor perderá todos los derechos de su antigua línea descendente, en forma total y permanente. El ex Consultor no recibirá comisiones ni beneficios financieros derivados de su antigua línea descendente.

CAMBIO DE LÍNEAS ASCENDENTES

Debido a la naturaleza del modelo de negocio, los Consultores no pueden cambiar de línea ascendente. Para cambiar la línea ascendente, un Consultor debe renunciar o ser cancelado y esperar un periodo mínimo de seis meses calendario para firmar un nuevo Acuerdo de Consultor y comprar un nuevo Kit de inscripción para comenzar a vender bajo una nueva línea ascendente. No hay transferencias de equipos, de ventas ni de títulos profesionales.

La única excepción que anulará esta regla se encuentra dentro de las primeras 24 horas de la inscripción, cuando se puede haber producido un error humano en la inscripción (no un error del

sistema). El Consultor inscrito puede CANCELAR esta transacción, sin recibir ninguna sanción de obligación, dentro de las 24 HORAS DE LA INSCRIPCIÓN y enviar una notificación escrita a Atención al Cliente. Se debe enviar el correo electrónico con fecha y hora dentro de las 24 horas posteriores al error Y no se puede realizar ningún otro pedido además del pedido de kit de inscripción. Pink Zebra trabajará para cambiar los patrocinadores, pero el Consultor puede ser responsable de cualquier cargo imprevisto debido a envíos o cancelaciones. El correo electrónico se debe enviar a customerservice@pinkzebrahome.com.

CANCELACIÓN

La cancelación del Acuerdo del Consultor puede ser voluntaria a causa de la renuncia del Consultor o involuntaria a través de medidas disciplinarias por parte de Pink Zebra, con o sin causa justificada. Cualquier ganancia obtenida de las comisiones se pagará en el siguiente proceso de cobro de comisión. Los créditos de productos, como los dólares Pink, no tienen un valor en efectivo ni se pueden transferir. A cualquier pago realizado fuera del plan de comisión que no se pague a través de depósito directo se le aplicará una tarifa de procesamiento de $ 25. Para ser elegido para la reinscripción debe esperar un mínimo de seis meses en los cuales se revisarán los informes de disciplina anteriores para determinar si un Consultor puede inscribirse.

RENUNCIA

Si un Consultor desea renunciar, debe proporcionar la notificación por escrito a Pink Zebra. Una vez que el Consultor renuncie, no se le permitirá firmar un nuevo Acuerdo de Consultor y comprar un nuevo Kit de Consultor hasta que haya esperado seis meses calendario a partir de la fecha real de la renuncia.

- Los Consultores que cancelen su Acuerdo de Consultor a través de la renuncia deben firmar y enviar una carta de intención de renunciar a Pink Zebra. Esta carta debe incluir el nombre, el número de identificación y la firma del Consultor, y se puede enviar por correo electrónico, fax o correo regular al Departamento de Atención al cliente de Pink Zebra. El correo electrónico se puede enviar a customerservice@pinkzebrahome.com

- La renuncia entrará en vigor de inmediato; sin embargo, cualquier transferencia que se produzca como resultado de esta se realizará una vez que el ciclo de comisión se haya completado (alrededor del día 10 del mes).

ASCENSO

El ascenso a un nuevo nivel de liderazgo se realizará el primer día del mes posterior al mes en el que el Consultor cumpla con todos los requisitos para dicho ascenso. Para ser ascendido al siguiente nivel de liderazgo, todos los requisitos de ventas o patrocinio deben completarse antes de las 12:00 a. m., hora estándar del este, del último día del mes en el que se cumplan todas las calificaciones.

PREMIOS DE LIDERAZGO

Pink Zebra está ansioso por reconocer a los Consultores con premios de liderazgo en los nivel de gerencia, gerencia sénior, gerencia ejecutiva, dirección ejecutiva y dirección general. Los premios son los siguientes:

Gerente: recibe una medalla personalizada de Gerente de Pink Zebra a ser entregado en un rally o una reunión.

Gerente sénior: recibe un reloj personalizado de Pink Zebra a ser entregado en un rally o una reunión.

Gerente ejecutivo: recibe un brazalete personalizado de Pink Zebra a ser entregado en un rally o una reunión. Además, no se exige la tarifa de registro para reunión ni el ingreso en la vista previa del producto en la reunión (se debe pagar conforme al título al momento del registro).

Director: premiado con un viaje con todos los gastos pagados a la oficina central de Houston para recorrer las instalaciones, colocarse unas botas personalizadas (que se entregan en la reunión), recibir un reconocimiento especial y tener una cena especial con los fundadores. El viaje incluye pasajes aéreos, alquiler de automóvil para el fin de semana, estadía por una noche y gastos. Los gastos que no se incluyen son el traslado hacia y desde el aeropuerto, los cargos por equipaje y las comidas previas al aterrizaje en Houston. Si el Consultor puede llegar a la oficina central en automóvil, la Empresa le pagará las millas de acuerdo a la tarifa estándar. El viaje debe ser realizado dentro de los 120 días a partir de la fecha del ascenso (a menos que haya un desastre natural que lo impida), de lo contrario, será anulado. También se otorgará el ingreso a la vista previa del producto en la reunión y el registro gratis a la reunión (se debe pagar como puesto al momento del registro). La reunión es donde se presentan las botas personalizadas.

Director ejecutivo: premiado con un viaje con todos los gastos pagados a la oficina central de Houston para recorrer las instalaciones, recibir un brazalete de tenis personalizado (o premio de versión masculina) y tener una cena especial con los Fundadores. El viaje incluye pasajes aéreos, alquiler de vehículo para fin de semana mejorado, estadía mejorada por una noche, paquete de spa y gastos. Los gastos que no se incluyen son el traslado hacia y desde el aeropuerto, los cargos por equipaje y las comidas previas al aterrizaje en Houston. Si el Consultor puede llegar a la oficina central en automóvil, la Empresa le pagará las millas de acuerdo a la tarifa estándar. El viaje debe ser realizado dentro de los 120 días a partir de la fecha del ascenso (a menos que haya un desastre natural que lo impida), de lo contrario, será anulado. Cuando estén disponibles en un evento patrocinado por la Empresa, se proporcionarán habitaciones mejoradas, además del catálogo de otoño/vacaciones antes de la reunión, el ingreso a la vista previa del producto en la reunión y el registro gratis a la reunión (se debe pagar como puesto al momento del registro).

Director general: premiado con un viaje de 4 días con todos los gastos pagos a cualquier lugar de los Estados Unidos continental, junto con los fundadores. El viaje incluye pasajes aéreos, estadía mejorada por una noche y gastos. Los gastos que no se incluyen son el traslado hacia y desde el aeropuerto, los cargos por equipaje y las comidas previas al aterrizaje en Houston. El viaje debe reservarse dentro de los 120 días a partir de la fecha de la promoción, de lo contrario será anulado. Cuando corresponda, se proporcionarán habitaciones mejoradas para cualquier evento patrocinado por la Empresa, junto con el primer catálogo de otoño/vacaciones, el ingreso a la vista previa del producto en la reunión y el registro gratis a la reunión (se debe pagar de acuerdo a los puestos al momento del registro).
Los líderes deben estar en regla para ganar y recibir premios de liderazgo.

TÍTULOS

Los Consultores son ascendidos a nuevos títulos, de los cuales se visualizan dos.

- Rango de pago: título por el cual el Consultor recibe una comisión, una bonificación o un reconocimiento. Esto puede variar según el período de la comisión.
- Rango actual: el título más alto obtenido. Los títulos nunca se quitan a menos que no se cumpla con la Enmienda del Acuerdo del trabajador independientes para directores, directores ejecutivos y directores generales. Este es el título que usa la oficina central y que puede usar el Consultor en su tarjeta de presentación o en cualquier otro material de marketing.

VENDER O TRANSFERIR UN NEGOCIO

No está permitido vender o transferir el negocio de un Consultor. El Acuerdo con cada Consultor es un contrato personal con Pink Zebra y no puede ser transferido por el Consultor a un tercero.

FALLECIMIENTO

En caso de fallecimiento de un Consultor, cualquier bonificación o comisión acumulada hasta la fecha de muerte se pagará a los herederos del Consultor. Consulte Beneficio para el sobreviviente Dana Napier para obtener información sobre el plan de sucesión.

BENEFICIO PARA EL SOBREVIVIENTE DANA NAPIER

En el momento en que un Consultor independiente fallece o queda incapacitado, todos los derechos del puesto del Consultor y de su línea descendente, incluidos los derechos a comisiones y bonificaciones, pueden transferirse a un sucesor, tal como se estipula en el testamento del Consultor o según lo ordene un tribunal de jurisdicción competente u otro proceso testamentario. El(los) sucesor(es) debe presentar a Pink Zebra una prueba de muerte o incapacidad, junto con una prueba de sucesión, como una Concesión de sucesión o un Poder notarial. Cualquier sucesor estará vinculado por todos los términos y condiciones actuales y futuros establecidos en las Políticas de la Empresa y en el Plan Profesional. Si el sucesor es un Consultor existente, Pink Zebra reemplazará la cuenta original por la del sucesor y hará que cualquier línea descendente pase a una sola cuenta.

REFERENCIAS

Pink Zebra ofrece un programa de referencias para proporcionar clientes potenciales generados desde el sitio web de origen (con interés en tener una fiesta o de unirse a ella) a los Consultores que han alcanzado el nivel de Consultor ejecutivo o superior. Los clientes potenciales de referencia se distribuyen según la proximidad del Consultor a la referencia y la cantidad de referencias que el Consultor haya recibido dentro de los últimos 30 días. Aunque el programa sea gratuito, Pink Zebra requiere que un Consultor que acepta una referencia acuerde ponerse en contacto con el cliente potencial dentro de las 48 horas posteriores a la recepción de la referencia. Si un Consultor no se comunica con los clientes potenciales en un plazo de 72 horas, es posible que sean retirados del programa de referencias y no reciban otros clientes potenciales. Pink Zebra se reserva el derecho de

modificar, suspender o cancelar el programa de referencias. Pink Zebra también se reserva el derecho de determinar el área geográfica desde la cual se extraen referencias para cada Consultor.

LOCALIZADOR DEL SITIO WEB PARA "ENCONTRAR UN CONSULTOR"

El localizador de Pink Zebra Home permite realizar una búsqueda por nombre, estado o código postal. Para ser parte del localizador, el Consultor debe: 1) tener un SV de $ 200 en el mes anterior. Al buscar por letra, código postal o estado, el localizador se basa en la siguiente jerarquía para encontrar Consultores: 1) rango de pago más alto, 2) SV más alto en el mes actual (en vivo), 3) ubicación dentro de un radio de 25 millas y 4) que esté entre los 25 mejores. Sin embargo, si se identifica a un Consultor a través del uso de la identificación o del sitio web del Consultor, no se utilizan los criterios de búsqueda.

Las insignias de reconocimiento pueden reflejarse en los nombres de los Consultores cuando se completan a través del localizador que representan:

- Insignia de vendedor superior(amarillo): SV mínimo de $ 1000 en el mes anterior (se refleja cuando se asigna el mes).
- Insignia de patrocinador superior(morado): un mínimo de 2 miembros del equipo inscritos personalmente en el mes anterior (se refleja cuando se asigna el mes).
- Insignia de líder principal(rosado): tiene el rango actual de gerente ejecutivo, director, director ejecutivo o director general (se refleja cuando se asigna el mes).
- Insignia Pink Sapphire: ha obtenido el rango Pink Sapphire al lograr un SV de $ 17.000 durante cualquier año de reunión (de julio a junio) y se ha graduado exitosamente del Bash Camp. Las insignias se otorgan en su sitio web replicado una vez al año después de la reunión.
- Insignia White Sapphire: Sv de $ 46.000 durante cualquier año de reunión (de julio a junio) y 12 reclutas calificadas, además de auspiciar un campamento de entrenamiento. Las insignias se otorgan en su sitio web replicado una vez al año después de la reunión.
- Insignia Blue Sapphire: SV de $ 80.000 durante cualquier año de reunión (de julio a junio) y 24 reclutas calificadas más un campamento de entrenamiento patrocinado. Las insignias se otorgan en su sitio web replicado una vez al año después de la reunión.

ESTADO CRÍTICO

El Estado crítico se otorga en situaciones específicas para aplazar los requisitos de calificación del liderazgo. El Consultor debe solicitar el Estado crítico y está sujeto a la aprobación de Pink Zebra. El Estado crítico se aprueba durante un período de 30 días (un ciclo de comisión) de acuerdo con lo siguiente:

- Fallecimiento de un miembro de su núcleo familiar
- Circunstancias médicas para sí mismos o para miembros de su núcleo familiar
- Nacimiento o adopción de un hijo
- Compromisos militares

Las solicitudes de Estado crítico (o la eliminación del Estado crítico) deben hacerse por escrito y deben ser recibidas por la oficina central antes de que finalice el período calendario en el que el Consultor no pudo cumplir con las calificaciones. Todas las solicitudes de Estado crítico se deben enviar por correo electrónico a Atención al cliente de Pink Zebra. El correo electrónico se debe recibir antes de las 5 p. m., hora estándar del centro, y no después del día 15 del mes calendario.

La solicitud se revisará al momento de la recepción. Si Pink Zebra aprueba la solicitud de un Consultor para el Estado crítico, el plazo del Estado crítico comenzará el primer día del mes durante un máximo de 30 días. Durante el período en que un Consultor tiene un Estado crítico, se mantendrá su rango de pago y podrá ganar bonificaciones y comisiones. El Consultor puede solicitar una extensión del Estado crítico, que se aprobará de forma individual. Esta extensión contará como una segunda solicitud. Sin perjuicio de lo anterior, no se podrá conceder el Estado crítico a un Consultor más de cinco veces en su carrera profesional.

Mientras se encuentra en Estado crítico, puede:

- Apoyar y capacitar a su equipo
- Recibir pedidos de clientes
- Realizar pedidos de Consultores
- Cerrar o liquidar cualquier parte pendiente

Mientras se encuentra en Estado crítico, no puede:

- Celebrar fiestas o eventos
- Asistir a eventos patrocinados por la empresa

El Estado crítico no se utiliza para proteger contra la pérdida de incentivos.

FORMULARIO 1099 DE IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Debido a que los Consultores se consideran trabajadores independientes, es su responsabilidad pagar el impuesto del seguro social y cualquier otro impuesto aplicable. Pink Zebra no deduce ningún impuesto de los cheques de comisión del Consultor. Cada año, Pink Zebra emitirá un formulario 1099-MISC del Servicio de Rentas Internas (IRS, por sus siglas en inglés) para cada Consultor por los ingresos del año anterior, siempre que hayan ganado al menos $ 600 (el monto más bajo en la compensación anual que se debe informar al IRS) en comisiones de anulación, incentivos, incluidos incentivos de viajes y otras ganancias que se deban informar. Se recomienda que los Consultores que tengan preguntas sobre el impuesto de autocontratación, los métodos de pago y otras consultas relacionadas se comuniquen con un contador fiscal profesional. Los $ 600 por los cuales se emite un Formulario 1099-MISC del IRS incluyen comisiones en efectivo, así como todos los incentivos.

En caso de que sea necesario reemplazar una copia del Formulario 1099-MISC del IRS de un Consultor por cualquier motivo, se le puede cobrar al Consultor una tarifa de procesamiento de $ 10. Se puede

cobrar por las copias adicionales de los registros de comisiones correspondientes a años anteriores una tarifa de investigación de $ 25 por hora, así como el costo de las fotocopias.

MEDIDAS DISCIPLINARIAS

Si un Consultor infringe las Políticas del Consultor y el Plan Profesional o participa en cualquier conducta comercial ilegal, fraudulenta, engañosa o poco ética, Pink Zebra puede, a su entera discreción, invocar acciones disciplinarias que considere apropiadas. Estas acciones se encuentran entre las posibles medidas disciplinarias:

- Emisión de una advertencia o una declaración por escrito que incluya un período máximo para realizar cambios o cesar con la acción
- Reasignación de toda la organización de la línea descendente o de parte de ella
- Ajuste del estado del Consultor
- Suspensión, que puede dar lugar a la cancelación o reincorporación de condiciones o restricciones
- Terminación del Acuerdo del Consultor Independiente y de su estado.

Haremos todo lo posible para notificar la supuesta infracción mediante el uso de la dirección de correo electrónico actual registrada, y para permitir que el Consultor presente hechos que demuestren que no ha habido ninguna infracción. Sin embargo, si creemos que la infracción es de naturaleza grave, nos reservamos el derecho de tomar una determinación y aplicar medidas sin previo aviso.

PAUTAS PARA LOS PRESENTADORES DE RALLIES Y REUNIONES

Aquí se proporcionan pautas que se utilizan para designar a los presentadores u oradores de los eventos patrocinados por la empresa, como rallies o reuniones. Existe una responsabilidad adicional para el presentador de un rally o el orador de una reunión y la elección de la persona se basa en su carácter, sus atributos y sus resultados comerciales. La elección es un honor tanto para la Empresa como para la persona y es una forma de reconocimiento para quienes son elegidos para representar a la Empresa. Las pautas incluyen: Las pautas se revisan desde el periodo del rally/reunión anterior hasta el actual:

- Debe ser Pink Sapphire en la reunión del año anterior o en la actual.
- Ser seguidor de las pautas del Manual del Consultor.
- No estar inscripto como "Consultor/su descripción" en otra empresa de ventas directas.
- Asistir a eventos patrocinados por la empresa.
- Comprometerse a asistir a todas las capacitaciones antes o después del evento.
- Estar cerca del evento debido a limitaciones en los presupuestos de viaje.
- Estar dispuesto (si se le solicita) a viajar a un lugar lejos de su ciudad (específico para los rallies).

- Los gastos de viaje comunes que pagará la Empresa son: hotel, viaje (vuelo o millas), alquiler de automóvil (si es necesario) y comidas comunes mientras esté en el hotel.

- Sea considerado con cualquier información confidencial que se pueda compartir antes del evento.

Debido al creciente interés por ser presentador en los rallies y para dar a conocer internamente a los posibles presentadores, todas las partes interesadas deberán presentar una solicitud de interés (que se encuentra en ZebraNET).

DERECHO A REALIZAR CAMBIOS

Nos reservamos el derecho de realizar cambios en cualquier momento en el Plan Profesional, el Acuerdo del Consultor, la Política y los Procedimiento (Manual del Consultor) y cambios importantes en los precios relacionados con el producto o el servicio.

PEDIDOS

TIPOS DE PEDIDOS

El Plan Profesional Pink Zebra ofrece los siguientes tipos de pedidos para otorgar flexibilidad al Consultor en la gestión de su negocio. Los tipos de pedidos están sujetos a comisiones o no, como se indica a continuación.

1. **Pedido para fiesta**

    a. Se define como cualquier pedido realizado por un anfitrión y un grupo de clientes donde el pedido es de un mínimo de $ 200.
    b. Se otorgan beneficios del anfitrión.
    c. El pedido se envía al anfitrión, a los invitados individuales que asistieron a la fiesta o a una combinación de ambos.
    d. Debe utilizarse un enlace de fiesta para que una fiesta obtenga crédito para un pedido. Los pedidos que no se realicen directamente a través de un enlace para fiestas no podrán ser trasladados a una fiesta por una Consultora o por el departamento de Atención al Cliente.

2. **Pedido de cliente o sitio web**

    a. Se define como un pedido único que se procesa a través de ZebraNET o un sitio web personal replicado de un Consultor, sin un monto mínimo de pedido.
    b. El pedido se envía al cliente.

3. **Pedido del Consultor**

a. Se define como un pedido utilizado para comprar productos y suministros comerciales en el que el Consultor compra con descuento.

PEDIDOS PENDIENTES

Pink Zebra no acepta pedidos pendientes en este momento. Los artículos que muestran "Out of Stock" (Sin existencias) o "No Inventory" (Sin inventario) no pueden pedirse en ese momento. Pink Zebra crea un PDF que indica que no hay existencias y lo publica en ZebraNET para comunicar la disponibilidad de los productos.

PEDIDOS SUJETOS A COMISIÓN Y NO SUJETOS A COMISIÓN

Los siguientes pedidos están sujetos a comisión y un Consultor puede ganar comisiones o bonificaciones basadas en el volumen, según corresponda:

- Ventas enviadas como Pedido para fiesta.
- Ventas enviadas como Pedido del consultor.
- Ventas enviadas como Pedido del cliente o sitio web.

Los siguientes pedidos no están sujetos a comisión:

- Ventas enviadas como Pedidos de suministros comerciales.
- Pedidos de kits de inscripción.
- Premios Pink Dollars o Point Redemption.

ESTADOS DEL PEDIDO

Los tres estados que se aplican a los pedidos se definen como:

- Estado ingresado: se agregó un pedido al carro de compras y no presenta un pago completo ni válido para el pedido. En este estado (excepto para Liquidación de la parte), el Consultor puede cambiar o eliminar el pedido. Una vez que un pedido está en estado "Entered" (Ingresado), existen varias maneras de ver y editar el pedido:
    - El Pedido de parte, se puede encontrar en View Party Summary (Ver resumen de la parte).
    - El Pedido del Consultor se puede encontrar en Shopping (Tienda) > My Consultor Orders (Mis pedidos del Consultor).
    - El Pedido del cliente, se puede encontrar en Shopping (Tienda) > My Customer Orders (Mis pedidos del cliente).
    - Cualquiera de estos pedidos se puede ver y editar durante el proceso de pedido real.

- Estado publicado: se cerró o pagó un pedido utilizando una forma de pago válida. Un pedido que está en este estado ha comenzado el proceso para ser seleccionado y embalado en el depósito y NO se puede cambiar.

- Estado enviado: un pedido que está en este estado ha sido seleccionado, embalado y ha comenzado el proceso de envío. En esta etapa, el pedido NO se puede cambiar y se puede encontrar un número de seguimiento haciendo clic en el número de factura en Order Report (Informe de pedido).

Debido al procesamiento del sistema y a las definiciones de estos estados, es importante comprender plenamente que, en los estados Publicado y Enviado, es posible que la Empresa no pueda realizar cambios en el pedido.

PEDIDOS DE MÁS DE 60 DÍAS

El sistema anulará cualquier pedido en estado Ingresado de más de 60 días. Esto se aplica a todos los tipos de pedidos.

MARKETING Y PUBLICIDAD

COMERCIO ELECTRÓNICO Y PUBLICIDAD EN SITIOS WEB

El Consultor no puede usar ni registrar ningún nombre que utilice las palabras Pink Zebra, Pink Zebra Home ni nada parecido, para una dirección/dominio URL (dirección web), una dirección de correo electrónico, un sobrenombre, un alias en línea o encabezados en línea para fines publicitarios. La política no se limita a los siguientes ejemplos; estos son solo algunos de los que no se pueden utilizar: NOMBRE@pinkzebrahome.com, NOMBRE@pinkzebraXXXX.com, pinkzebraNOMBRE@xxxx.com, NOMBRE@xxxxpinkzebra.com.

Pink Zebra apoya la publicidad del negocio del Consultor a través de los medios en línea o los sitios de medios sociales, como Facebook, TikTok, Instagram, Pinterest, YouTube, Twitter, entre otros.

Facebook

Si usted se identifica con Pink Zebra en una página o grupo de Facebook, debe incluir las palabras Consultor independiente en el nombre de la página o grupo de Facebook de acuerdo con las siguientes pautas:

- Nombre personal o comercial, Pink Zebra, Consultor independiente
- Pink Zebra, mi nombre personal o comercial, Consultor independiente
- Mi nombre personal o comercial, Consultor independiente
- Consultor independiente, mi nombre personal o comercial

La URL de la página no puede incluir las palabras Pink Zebra. Los siguientes son algunos ejemplos aprobados:

- www.facebook.com/nombrepersonalOcomercial
- www.facebook.com/nombrepersonalOcomercialpz
- www.facebook.com/pznombrepersonalOcomercial
- www.facebook.com/nombrepersonalOcomercialpzic

Tenga en cuenta lo siguiente: Cuando configure su página de Facebook, la dirección URL de esa página se establecerá de forma predeterminada con el nombre de la página. Si ha decidido utilizar una de las opciones en las que Pink Zebra forma parte del nombre de su página, deberá cambiar la dirección URL para eliminar esas dos palabras antes de guardarla.

Otros medios sociales

Para otros sitios de medios sociales o de publicidad en línea, el término "Consultor independiente" no deber estar incluido en el nombre de la cuenta, pero debe estar expresado clara y notoriamente en la biografía o el encabezado Esto incluye TikTok, Instagram, Pinterest, YouTube, Twitter, etc. Además, la URL de muchos de estos sitios será su @. Esta @ no puede contener las palabras Pink Zebra.

El Consultor puede tener un sitio web externo de redes sociales de cada clase (incluido, entre otros, una página de Facebook o un grupo de Facebook, TikTok, Instagram, Twitter, YouTube, Pinterest, etc.) para personalizar su negocio de Pink Zebra y promover la oportunidad de Pink Zebra. El Consultor solo puede usar el sitio web replicado de Pink Zebra como su carro de compras no debe utilizar una redirección desde un sitio web externo a un sitio replicado de Pink Zebra. Nuestro servidor de red no tiene forma de saber si el sitio que está utilizando cumple con las normas pci y es seguro, lo que puede provocar que los enlaces de redirección se rompan y no vayan directamente a su página replicada. No podemos garantizar que reciba crédito por cualquier pedido que utilice redireccionamientos.

Las consultoras pueden publicar un enlace independiente a una página Jotform o SquareUp o TikTok Shops para vender fragancias, participar en juegos en línea y en bolsas de sorpresas. En estas páginas no se pueden vender otros productos disponibles de Pink Zebra, como accesorios (Simmer Pots, etc.) ni las cajas misteriosas de PZ, ScentFlirt, artículos exclusivos de ScentFlirt y productos que no sean de PZ.

PAUTAS DE USO DEL LOGOTIPO DE CONSULTOR INDEPENDIENTE

Cualquier uso del logotipo para comercializar, promocionar, publicitar u obtener información sobre las necesidades comerciales de Pink Zebra debe incluir el logotipo de Consultor independiente. Cuando esté promocionando su negocio y no pueda incluir un logotipo, pero esté haciendo referencia a Pink Zebra, el término "Consultor independiente" debe estar clara y notoriamente expresado. Los logotipos se encuentran en Resources (Recursos) en ZebraNET.

Pink Zebra
INDEPENDENT CONSULTANT

PAUTAS DE USO DEL LOGOTIPO DE PINK ZEBRA (OFICINA CENTRAL)

En ningún momento, un Consultor puede crear o distribuir un artículo o texto que contenga el logotipo y la marca de Pink Zebra que no hayan sido creados directamente por Pink Zebra y distribuidos para los fines previstos. Los Consultores deben utilizar el "logotipo del Consultor independiente de Pink Zebra" que se proporciona en la oficina administrativa.

PAUTAS DE USO DEL LOGOTIPO CON LA CABEZA DE PAISLEY

No se permite el uso de la cabeza de Paisley sin el texto, ya que se crean imágenes y baratijas que se asemejan demasiado a nuestro logotipo corporativo. Debe utilizar el logotipo de "Consultor independiente de Pink Zebra". Esto incluye no usarlo como imagen de perfil en las redes sociales.

LOGOTIPO DE SCENTLIRT DE PINK ZEBRA

SITIOS DE REDES SOCIALES CORPORATIVAS

El objetivo de nuestra página corporativa de Facebook en las plataformas de redes sociales es promocionar la marca Pink Zebra creando emoción y concienciación sobre los productos y nuestras numerosas oportunidades (negocios, fiestas, clientes, anfitriones, suscriptores, etc.).

Le brindamos la oportunidad de interactuar como parte de nuestra comunidad social y responder a las solicitudes de posibles clientes/reclutas en nuestros sitios de redes sociales de Pink Zebra Corporate para ayudar a construir su negocio mientras utiliza la etiqueta más profesional posible en un esfuerzo por no abrumar a nadie. Para lograr esto, por favor adhiérase a lo siguiente en todas las publicaciones y transmisiones en VIVO incluyendo PZTV:

1. Solo debe haber UNA respuesta por consulta. Realice algunas actualizaciones para asegurarse de estar primero en la lista antes de enviar un mensaje. Si no está primero, elimine su comentario y no envíe el mensaje.

2. Dígale al cliente/recluta potencial que le enviará un mensaje privado o pídale que él le envíe un mensaje privado a usted si está interesado en unirse. Escriba un comentario profesional, no solo un "Te mando un MP" apresurado. Un ejemplo de una respuesta profesional sería: "Con gusto lo ayudaré, le voy a enviar un mensaje privado". Pero, si necesitan una respuesta una pregunta simple, contéstela en la publicación. Si solo están haciendo un comentario, no pregunte si necesitan ayuda. Algunas personas solo quieren hacer comentarios y, es probable que sean Consultores.

3. NO debe haber mensajes privados sin respuesta en la publicación. Si recibimos informes o quejas (que, en efecto, recibimos) de que hay demasiadas personas enviando mensajes, podemos prohibirle a un Consultor que entre en la página o tomar medidas disciplinarias. También podemos eliminar comentarios a nuestro criterio.

4. Le pedimos que siga el protocolo profesional, incluso que no sea siempre el mismo Consultor el que responder.

5. NO debe haber marketing directo en ninguna de nuestras páginas de redes sociales. Esto incluye publicar la URL de su sitio web y declaraciones directas como: "me encantaría ayudar a alguien que esté interesado", o "soy Consultor en Texas."

6. Nos encanta que interactúe con nosotros y responda a nuestras publicaciones. Le pedimos que intente hacer que la interacción sea auténtica y que no solo trate de promocionar su negocio a través de comentarios, ya que es muy evidente para el público.

7. Envíe un mensaje privado a Pink Zebra Home si tiene comentarios o preguntas de carácter interno acerca de las políticas o los productos, ya que todas nuestras cuentas de redes sociales son foros públicos.

REDES SOCIALES

Cuando cree una nueva cuenta en una red sociales (incluidas las páginas de negocios de Facebook), siempre siga la política que aparece en ZebraNET > Resources (Recursos) > Consultant Manual (Manual del Consultor).

Gráficos diseñados por la oficina central: Todo lo que haya publicado Pink Zebra en sus cuentas de redes sociales corporativas, puede ser utilizado y compartido, pero no editado, marcado, cambiado de tamaño ni manipulado de ninguna manera.

Imágenes de la marca de la oficina central: Puede utilizar cualquier gráfico proporcionado en ZebraNET con el logotipo de Pink Zebra o guardado en el sitio web de Pink Zebra Home o en sitios oficiales de redes sociales, siempre y cuando no modifique la imagen. Si modifica la imagen o la agrega a un collage, debe agregar el logotipo de "Consultor independiente de Pink Zebra". Por ejemplo, puede compartir una imagen de Pink Zebra Home de Facebook e incluir su sitio web en la publicación, pero no puede guardar una imagen de Pink Zebra Home con el logotipo corporativo y colocar su sitio web directamente en la imagen.

Imágenes de redes sociales: Puede diseñar cualquier gráfico para usarlo en línea con el fin de promocionar su negocio de Pink Zebra; pero todos los gráficos deben incluir el "logotipo del Consultor independiente de Pink Zebra" de modo que no se confunda con ningún gráfico creado por la oficina

central de Pink Zebra. Al diseñar gráficos, no altere el producto ni el logotipo de ninguna manera. Tenga en cuenta las leyes de derechos de autor. No agregue imágenes creadas por personas que no sean usted, a menos que tenga una licencia para utilizar la imagen. No utilice el logotipo de Pink Zebra junto con ningún otro logotipo que no sea de Pink Zebra.

Imágenes de perfil de redes sociales: No puede utilizar imágenes del logotipo de Pink Zebra, la marca Pink Zebra o cualquier otra combinación para su perfil o fotos de portada. Puede utilizar el logotipo de Consultor independiente de Pink Zebra siempre y cuando no haya sido alterado ni se hayan agregado otras imágenes.

SITIOS DE DESCUENTO/LOTERÍA/JUEGOS DE AZAR

Pink Zebra no es compatible con sitios en línea que estén relacionados con apuestas o descuentos y no admite la entrega de productos a través de la lotería, los juegos de azar, ni de otro tipo de ofertas. Estos sitios en línea pueden incluir, entre otros, sitios de subastas por centavos, como eBay, u otros similares. Las consultoras pueden utilizar un juego de estilo subasta en sus propias páginas/grupos/redes sociales siempre que el producto se venda dentro del rango del 10% por debajo al 10% por encima del precio de venta al público de acuerdo con la política.

JUEGOS DE AZAR: Para aclarar, cualquier actividad que involucre a clientes que compren un boleto, una tarjeta de entrada, un número de bingo o cualquier otra actividad relacionada con el juego, debe garantizar que los clientes ganen un producto o productos que tengan un valor minorista igual o superior al monto que pagaron. Pink Zebra permite a las Consultoras ofrecer Bolsas de Regalo y Paquetes Misteriosas siempre y cuando los productos sean productos Pink Zebra. Otros artículos como objetos decorativos, papel de regalo, etc. pueden ser incluidos y cobrados pero no pueden exceder los $10. Cualquier artículo que no sea de Pink Zebra debe ser un artículo sin marca (no puede contener un nombre de marca o ser un producto reconocido de cualquier marca de venta directa o al por menor) y no puede ser un producto de fragancia o cualquier artículo accesorio que Pink Zebra venda (incluyendo pero no limitado a) calentadores, difusores, ambientadores de coche, etc. No puede haber "posibilidad" de ganar, ya que eso se considera un juego de azar. Como regla general, cualquier forma de juego de azar es ilegal dentro de las fronteras de Canadá si no está autorizada o administrada por el gobierno (ya sea a nivel federal o provincial). Esto se aplica a las operaciones de juegos de azar más grandes, como los casinos terrestres, pero también se aplica a opciones benéficas, como bingos, y rifas.

ANFITRIÓN MISTERIOSO: Está permitido que un Consultor que es anfitrión o recibe pedidos de una parte decida regalar la totalidad o una parte de los productos gratuitos del programa de premios del anfitrión.

BOLSAS DE REGALO Y PAQUETES MISTERIOSOS

Pink Zebra permite a las Consultoras ofrecer Bolsas de Regalo y Paquetes Misteriosas siempre y cuando los productos sean productos Pink Zebra. Otros artículos como objetos decorativos, papel de regalo, etc. pueden ser incluidos y cobrados pero no pueden exceder los $10. Cualquier artículo que no sea de Pink Zebra debe ser un artículo sin marca (no puede contener un nombre de marca o ser un

producto reconocido de cualquier marca de venta directa o al por menor) y no puede ser un producto de fragancia o cualquier artículo accesorio que Pink Zebra venda (incluyendo pero no limitado a) calentadores, difusores, ambientadores de coche, etc. Ejemplo, si usted vende a alguien una Caja de Regalo o Misterio de $100, ésta debe contener al menos $90 (valor de venta al público) de producto Pink Zebra. Los otros 10$ pueden cubrir el envoltorio, baratijas, etc. Además, se pueden añadir los gastos de envío reales

SUBASTAS TRIMESTRALES PARA ORGANIZACIONES BENÉFICAS

Pink Zebra permite que se utilicen las subastas "trimestrales" como una manera de promocionar su negocio, siempre y cuando sean con fines benéficos o para recaudar fondos. La participación puede incluir la donación de productos/premios que serán subastados donde las ganancias de al menos una de las rondas de la subasta se destinen directamente a la organización o entidad benéfica. El Consultor puede, dentro de ese mismo evento, vender productos a través del formato tradicional de un evento de proveedor. No se permiten las subastas "trimestrales" ni de otro tipo cuyo propósito sea dividir todas las ganancias entre los proveedores (Consultores). Cuando el producto se subasta con fines caritativos en estos eventos, los precios no se limitan a un 10% por debajo y por encima del precio de venta al público.

SITIO DE ANUNCIOS CLASIFICADOS EN LÍNEA, SITIOS DE SUBASTAS, SITIOS DE COMPRAS Y TIENDAS DE GESTIÓN LOGÍSTICA DE PEDIDOS

Los Consultores no pueden utilizar categorías en línea, sitios de subastas, sitios de compras o tiendas de cumplimiento de pedidos, incluidos, entre otros: Facebook Marketplace, eBay, Craigslist, Mercari, Amazon, OrderDog, Poshmark, Overstock, Shopify, Letgo, Bonanza, eBid, etc. para publicar, vender o comercializar productos Pink Zebra. Los Consultores tampoco pueden utilizar ninguno de estos mismos sitios para reclutar prospectos, reclutar, auspiciar e informar al público acerca de la oportunidad de negocio de Pink Zebra o los eventos de Pink Zebra. Además, los Consultores no pueden (1) reclutar o permitir deliberadamente que un tercero venda productos Pink Zebra en ningún sitio de publicidad clasificado en línea, sitio de subastas, sitio de compras, O pida en la tienda de cumplimiento o (2) venda productos a un tercero que el Consultor tenga razones para creer que venderá dichos productos en cualquier sitio de publicidad en línea, sitio de subasta, sitio de compras o tienda de cumplimiento de pedidos.

GRUPOS/PÁGINAS DE LA COMUNIDAD EN LÍNEA (PÁGINAS/GRUPOS DE COMPRAS, VENTAS EN GARAJE, PÁGINAS DE NEGOCIOS EN EL HOGAR, GRUPOS DE ANUNCIOS, ETC.)

Los Consultores no pueden publicar, vender ni comercializar productos Pink Zebra en estas páginas o grupos en línea locales. Generalmente, los Consultores pueden promover su relación con Pink Zebra y ofrecer la oportunidad de comprar, ser anfitrión o unirse mediante un mensaje privado o el envío de un enlace a un sitio web de Pink Zebra replicado SI el grupo lo permite. Se permite ofrecer muestras gratuitas, pero deben cumplir con todas las políticas pertinentes y deben manejarse a través de comunicaciones privadas una vez que se haya establecido el contacto. Cualquier gráfico, publicación o comentario debe ser genérico, como el logotipo del Consultor independiente de Pink Zebra, las imágenes del catálogo, etc. y no se permite colocar precios. Las ofertas de incorporación

patrocinadas por la Empresa se pueden incluir sin precios. Las mismas pautas se aplican a los eventos EN VIVO en cualquiera de estos grupos. Se debe prestar atención para identificar si otro Consultor de Pink Zebra ya agregó publicaciones/comentarios y se deben seguir los estándares de profesionalismo.

Ejemplos NO permitidos en estas páginas/grupos comunitarios

Una imagen de 6 frascos de Sprinkles que tiene en stock con un mensaje que diga "Tengo disponibles estos 6 frascos de Sprinkles, a $ 10 cada uno".

Una empresa elaboró gráficos que muestran los precios de los productos y las promociones.

Una imagen que muestra frascos de Sprinkles que tiene disponibles, incluso si no incluye el precio.

Ejemplos de lo que SE PERMITE en estas páginas o grupos comunitarios (sujeto a las pautas grupales)

"Soy Consultor independiente de Pink Zebra. Envíeme un mensaje para obtener más información sobre nuestra exclusiva fragancia para el hogar y nuestros productos de decoración".

"Si está interesado en tener una emocionante oportunidad de negocio en su casa, envíeme un mensaje para saber sobre nuestros maravillosos productos y sobre la oportunidad de unirse a mi equipo con la promoción especial que está ofreciendo Pink Zebra".

"¿Ha probado los Sprinkles de cera con mezcla de soja de Pink Zebra?" "Me encantaría enviarle una muestra gratis. Envíeme un mensaje".

PÁGINAS/GRUPOS DE REDES SOCIALES DE CONSULTORES

Los Consultores pueden promocionar y vender cualquier producto de Pink Zebra, así como ofrecer la oportunidad de negocio directamente desde sus propias páginas y grupos de redes sociales siempre y cuando sigan las políticas y los procedimientos relacionados con las cuentas de redes sociales, los logotipos, las promociones, el reembalaje, etc. Es responsabilidad del Consultor conocer y seguir las pautas de Facebook (y otras plataformas de redes sociales).

PROTOCOLO Y PROFESIONALISMO EN LAS REDES SOCIALES

El uso de cualquier cuenta de redes sociales debe cumplir con las siguientes pautas:

1. Al participar en cualquier plataforma de redes sociales debe evitar conversaciones, comentarios, imágenes, videos, audios y aplicaciones inapropiados o cualquier otro contenido de adultos, profano, discriminatorio o vulgar. No publique ningún comentario, foto o video que sea grosero u ofensivo.
2. Se prohíbe estrictamente la conducta poco profesional o irrespetuosa en línea hacia Pink Zebra o la competencia. No puede desacreditar a la competencia de Pink Zebra, sus clientes o sus productos en ninguna plataforma de redes sociales.

3. En sus cuentas de redes sociales exclusivas de Pink Zebra, no puede promover varias empresas a la vez. Si elige vender para varias empresas, debe tener una presencia social dedicada para cada empresa que representa.

PUBLICIDAD VERAZ

Un Consultor es responsable de garantizar que sus actividades de marketing en línea sean veraces, no sean engañosas y no confundan a los clientes o a los posibles Consultores de ninguna manera. No se permitirá ninguna actividad ni táctica de promoción en línea que sea confusa o engañosa, independientemente de su intención. Pink Zebra será el único responsable de determinar la veracidad de las publicaciones y si ciertas actividades son engañosas o confusas.

NOMBRES DE DOMINIO, DIRECCIONES DE CORREO ELECTRÓNICO Y ALIAS EN LÍNEA

Los Consultores no pueden utilizar ni registrar las palabras Pink Zebra para ningún nombre de dominio de Internet, URL (dirección web), dirección de correo electrónico o alias en línea. Además, no se pueden utilizar ni registrar nombres de dominio, direcciones de correo electrónico ni alias en línea que puedan causar confusión o ser engañosos, ya que estos hacen que las personas crean o asuman que la comunicación proviene de parte de Pink Zebra o es de su propiedad. Pink Zebra no puede aparecer como remitente o en el asunto de un correo electrónico proveniente de un Consultor independiente. A excepción de cualquier correo electrónico enviado por Pink Zebra en nombre de los Consultores.

OPTIMIZACIÓN DEL MOTOR DE BÚSQUEDA (SEO)

Los motores de búsqueda están diseñados para facilitar y acelerar la búsqueda en línea con el fin de encontrar el contenido más recomendado y relevante disponible sobre un tema determinado. Una SEO auténtica resulta de agregar valor a la comunidad en línea a través del contenido que crea, las conversaciones a las que se une, las relaciones que establece y de mejorar la facilidad con la que los motores de búsqueda señalan estos elementos. Otras tácticas de SEO que no son auténticas, no agregan valor, no contribuyen a la comunidad en línea e intentan manipular de cualquier manera los algoritmos del motor de búsqueda para sobresaltar el valor y la relevancia de su sitio web replicado van en contra de las políticas pertinentes. Dada la complejidad y el panorama cambiante de la SEO, no sería posible ni práctico mencionar todas las tácticas de SEO consideradas no pertinentes. Todo lo que haga usted o alguien que actúe en su nombre para optimizar su sitio debe alinearse con estos valores. Esto puede incluir enlaces de spam (o spam de blog), tácticas de optimización del motor de búsqueda poco éticas, anuncios publicitarios en un clic engañosos (por ejemplo, que parezca que la URL de visualización de una comunicación remita a un sitio corporativo oficial de Pink Zebra cuando, en realidad, remite a otro lugar), anuncios de banner no aprobados y comunicados de prensa no autorizados.

ENLACES DE PINK ZEBRA

Cuando dirija a los lectores a su sitio web replicado, los lectores sensatos deben comprender con claridad, debido a la combinación del enlace y del contexto que lo rodea, que se dirigen al sitio de un Consultor independiente. No se permite tratar de engañar al lector web para que crea que se dirige a un sitio corporativo de Pink Zebra cuando, en realidad, llega al sitio de un Consultor.

ANUNCIOS EN BANNERS

Puede colocar anuncios en banners en un sitio web, siempre que utilice el logotipo de Consultor independiente de Pink Zebra. Todos los anuncios de banners deben vincularse a su sitio web replicado. No puede utilizar anuncios o páginas web ciegos que hagan afirmaciones sobre productos o ingresos que estén asociadas, en última instancia, con productos Pink Zebra o con la oportunidad que ofrece Pink Zebra.

MEDIOS DIGITALES

Puede cargar, enviar o publicar videos, audios o fotos relacionados con Pink Zebra que hayan sido desarrollados por usted si estos se alinean a los valores de Pink Zebra, contribuyen a mejorar la comunidad de Pink Zebra y cumplen con las políticas y los procedimientos de la empresa. Estas presentaciones deben identificarlo claramente como Consultor independiente (tanto en el contenido como en la etiqueta que lo describe), deben cumplir con todos los requisitos legales o de derechos de autor y deben indicar que usted es el único responsable de este contenido, no Pink Zebra.

CONFLICTOS DE INTERESES

VENTAS DE LA COMPETENCIA

Mientras el Acuerdo del Consultor de Pink Zebra permanezca vigente, un Consultor no puede convertirse en vendedor de ningún otro programa de ventas directas, de planes de fiesta o de marketing de red que venda fragancias o velas, productos de decoración para el hogar u otros artículos de la competencia que estén incluidos en la línea de productos Pink Zebra. Un Consultor no debe ser agente, vendedor independiente, empleado ni propietario de ninguna entidad cuyo propósito principal sea la fabricación, el marketing o la venta de velas/fragancias, productos de decoración para el hogar u otros artículos de la competencia que estén incluidos en la línea de productos Pink Zebra. A los fines de esta política, una empresa compite con Pink Zebra cuando la oferta es una parte importante de la presencia de productos y marketing de la Empresa.

Cualquier Consultor con el título de Director, Director ejecutivo o Director general debe firmar y adherirse al Acuerdo de trabajador independiente.

PATROCINIO DE LA COMPETENCIA

Los Consultores no pueden utilizar la relación con Pink Zebra ni sacar provecho de ella para patrocinar o fomentar cualquier otra organización de ventas directas. Durante el plazo que dura el Acuerdo del Consultor, los Consultores no pueden patrocinar a otros Consultores de Pink Zebra en ningún negocio de marketing de red, plan de fiesta ni ventas directas. El término "patrocinador" significa solicitud, inscripción, estímulo o esfuerzo real o tentativo para influir de cualquier otra manera, ya sea directa o indirectamente, en otro Consultor o cliente de Pink Zebra, para inscribirse o participar en otra oportunidad de marketing multinivel, marketing de red o venta directa. Esta conducta constituye un

patrocinio, incluso si las acciones del Consultor son respuestas a una consulta realizada por otro Consultor.

PATROCINIO DEL EQUIPO

Pink Zebra realiza todos los esfuerzos para apoyar los esfuerzos comerciales éticos de todos los Consultores. Cualquier actividad que intente patrocinar al equipo de otro Consultor, difamar a otro Consultor, inscribir a un Consultor como nuevo miembro del equipo antes de su finalización y de haber completado el periodo de inactividad requerido de seis meses calendario (para Consultores anteriores), u otras actividades que puedan ser interpretadas como poco éticas pueden hacer que un Consultor reciba medidas disciplinarias.

MARCA REGISTRADA Y PROPIEDAD INTELECTUAL

MARCA REGISTRADA

El nombre comercial y las marcas registradas de Pink Zebra pertenecen exclusivamente a la Empresa. Un Consultor activo puede utilizar las marcas registradas siempre que lo haga correctamente. Los Consultores deben utilizar los símbolos de marca registrada ® o ™ cuando corresponda y no pueden alterar estas marcas de ninguna manera.

Los Consultores cuyo contrato haya finalizado o que hayan renunciado pierden todos los derechos y privilegios del Consultor y ya no pueden utilizar el nombre comercial o la marca comercial de Pink Zebra.

USO DEL LOGOTIPO

Actualmente, Pink Zebra tiene los siguientes nombres registrados que son logotipos (definidos como caracteres estilizados) que se pueden utilizar, pero no se pueden alterar. Estos son:

- Pink Zebra
- Logotipo de Simmering Lights®
- Logotipo de Soft Soy®
- Logotipo de Soaks™
- Logotipo de Just Add Soaks™
- Programa HEROES™
- Rallies
- EZ PZ™
- Club Pink™
- ScentFlirt™

Cada vez que estas palabras se utilicen en forma de logotipo (ya sea individualmente o con otro texto), no pueden ser alteradas y deben permanecer como el logotipo aprobado.

Los Consultores deben utilizar el logotipo de "Consultor independiente" de Pink Zebra, tal como aparece en la sección de logotipos aprobados previamente, que está disponible en ZebraNET y el logotipo de Pink Zebra, según las pautas que se proporcionan a continuación. El logotipo no se puede alterar de ninguna manera. Además, los Consultores pueden duplicar el logotipo de Pink Zebra en cualquier tipo de ropa, artículo de suministro u otros artículos promocionales para comercializar sus negocios de Pink Zebra (como se define a continuación), pero no para fines de reventa.

Los Consultores cuyo contrato ha finalizado o han renunciado pierden todos los derechos y privilegios de Consultor y ya no pueden utilizar los logotipos de Pink Zebra.

Tipos de ejemplo	Logotipo de **Consultor independiente** de Pink Zebra Home	Logotipo de Pink Zebra Home
Vehículos/remolques/móviles: etiquetas, envolturas, diseños de vehículos	X	
Gráficos de medios sociales, tarjetas de presentación, folletos autodiseñados, imágenes, posters, banners, papelería y libros de recetas	X	
Ropa con logotipo: camisetas, chaquetas, gorras, carpas		X
Manteles, caminos de mesa, llaveros, botella de agua o tazas		X

PATENTES

Cualquier patente que sea propiedad de Pink Zebra que cubra ciertos productos de Pink Zebra está protegida por la ley federal de los EE. UU.

BIBLIOGRAFÍA DE PINK ZEBRA

Se permite la realización de fotocopias de cualquier publicación de Pink Zebra, siempre y cuando estén destinadas para uso comercial, no para ser repartidas. El material protegido por derecho de autor incluye cualquier publicación o formulario proporcionado por Pink Zebra a través de Internet o de otra manera. Reproducir o escanear publicaciones protegidas por derecho de autor, incluido un catálogo de Pink Zebra, constituye una infracción a las leyes de derechos de autor de los EE. UU. que protegen

estos artículos. Los Consultores pueden utilizar textos de publicaciones de Pink Zebra, siempre y cuando citen la publicación de la cual tomaron la información y reconozcan a Pink Zebra. Pink Zebra es propietario de los derechos de autor de todas las publicidades aprobadas por la oficina central y se reserva el derecho de utilizar estos anuncios aprobados de cualquier manera que crea conveniente.

DERECHOS DE AUTOR/PROPIEDAD INTELECTUAL AJENOS A PINK ZEBRA

Los Consultores no pueden utilizar imágenes de otras marcas, personalidades, atletas u otros que no hayan sido aprobados por el propietario y estén correctamente compensados.

PLAN PROFESIONAL

INTRODUCCIÓN

El Plan de compensación de Pink Zebra presenta un método emocionante e innovador de compensación para nuestros Consultores independientes. Es sorprendentemente simple, financieramente gratificante y equitativo, ya que le otorga a todas las personas involucradas la misma oportunidad de lograr el éxito. El Plan combina lo mejor de los métodos de venta minorista y la distribución mayorista tradicional con un método agresivo y reproducible para hacer crecer geométricamente su negocio. La fórmula de patrocinio de Pink Zebra hará que construir su negocio sea divertido y rentable.

Nuestros objetivos son simples, pero las recompensas son excelentes.

1. Crear una manera de hacer que el Consultor independiente que se está iniciando pueda generar ingresos **INMEDIATOS**.

2. Crear beneficios **A LARGO PLAZO** para el profesional de Pink Zebra.

3. Retener a los clientes con productos de alta calidad, precios justos y un excelente servicio.

4. Retener al Consultor independiente, la actividad y el entusiasmo con oportunidades continuas de capacitación y educación, apoyo de marketing y comisiones, bonificaciones y premios de incentivo alcanzables.

FASES DE MARKETING

Existen seis (6) formas diferentes de generar ingresos como Consultor de Pink Zebra. Se puede participar en uno de estos centros de beneficios o en todos. La siguiente, es una lista general de las formas de generar ingresos basados en nuestro Plan.

FASE DE VENTA

1. Comisión base mínima: comisión base del 25 % (retenida de ventas de partes)
2. Comisiones personales mejoradas: comisión adicional del 5 % (pagadas mensualmente)
3. Los nuevos Consultores en su período Quick Start (primeros 90 días) no son elegibles para recibir la Comisión mejorada

FASE DE ADMINISTRACIÓN

4. Bonificación por patrocinio del 7 % (pagada mensualmente)
5. Bonificaciones de nivel de equipo del 3 %, cuatro niveles (pagadas mensualmente)
6. Bonificación por orientación del 2 % (pagada mensualmente)

FASE EJECUTIVA

7. Tres niveles de bonificación por generación que suman un 7 % (pagadas mensualmente)

DESCRIPCIÓN GENERAL

El plan de compensación de Pink Zebra fue diseñado para ofrecer a los Consultores la oportunidad de desarrollar un ingreso significativo a través de la venta minorista de nuestros productos y de aumentar ese ingreso a través del patrocinio de otras personas que venden nuestros productos.

Las personas que se unen a Pink Zebra como Consultores realizan fiestas en casas particulares o en otras áreas de reunión, venden productos al por menor, distribuyen catálogos, crean clientes y desarrollan un negocio. Los productos minoristas son la base de su éxito comercial continuo.

Un Consultor comienza su negocio de *Pink Zebra* mediante un Acuerdo de Consultor independiente y solicitando convertirse en un nuevo Consultor. Además, como incentivo, se otorgan beneficios de productos GRATIS durante los primeros 90 días de trabajo a través del Incentivo Quick Start patrocinado por la empresa.

CONSULTOR SOCIAL

Todas las personas que se unen a Pink Zebra se convierten en parte del negocio y tienen el rango de Consultor. Los Consultores que se unen tienen seis meses consecutivos (de fecha de venta a fecha de venta como se menciona anteriormente) para activarse y, luego, deben seguir manteniendo el estado activo en los seis meses consecutivos, lo que significa que ha cumplido con el requisito de SV de más de $ 200+ durante ese periodo. Si, en algún momento, un Consultor de cualquier rango pasa al estado Inactivo debido a la falta de actividad en las ventas (se procesa cuando las comisiones se ejecutan mensualmente), su rango pasará a Consultor social. Los cambios en el estado del Consultor se procesan cuando las comisiones se ejecutan mensualmente, PERO se basan en la fecha de la actividad de ventas, no en el fin de mes.

Los Consultores sociales ganan una comisión base del 10 % y no son elegibles para recibir una comisión mejorada, para ser patrocinadores ni para obtener bonificaciones de liderazgo. Se les cobrarán las tarifas de ZebraNET/sitio web a la tasa actual y podrán asistir a cualquier evento patrocinado por la empresa.

Si un Consultor de cualquier rango pasa al estado de Consultor social por tener un SV de $ 0 en un periodo continuo de seis meses, todos los miembros de su equipo pasarán a la línea superior mediante el proceso normal. En caso de que alguien se una a través de un Consultor social, también pasará a la línea ascendente automáticamente con estado Activo antes de que se procesen las comisiones de fin de mes.
Si un Consultor social está interesado en regresar al estado de Consultor, debe acumular $ 460 en SV en un mes calendario. En ese momento todos los beneficios del rango de Consultor volverán a estar

disponibles y se reflejarán al cierre del ciclo de comisión por ventas de ese mes. Luego, pueden volver al nivel de comisión del 25 %, ser elegibles para comisiones mejoradas y comenzar a construir un equipo para ganar bonificaciones por patrocinio y liderazgo.

Una vez que se convierte en Consultor social, su cuenta puede permanecer en este estado indefinidamente, a menos que renuncie a la empresa o acumule $ 460 en SV en un mes calendario.

COMISIONES BASE

La comisión base que recibe un Consultor o alguien de mayor rango es del 25 % del SV en cualquier pedido estándar, incluido el pedido del Consultor, el pedido para fiesta y el pedido del cliente. El Consultor puede ganar una comisión base del 25 % del SV de dos maneras. En primer lugar, si realiza un pedido de Consultor o utiliza el pago del Consultor al realizar un pedido para fiesta, el Consultor o de la persona de mayor rango recibe o conserva el 25 % del SV (10 % para el Consultor social) cuando realiza el pedido. Esto significa que el Consultor recibe una comisión del 25 % del SV (10 % para el Consultor social) al momento de realizar el pedido. Para cualquier otro pedido que sea parte de un Pedido para fiesta o un Pedido de cliente en el que se utilice una tarjeta de crédito además del pago del Consultor, el Consultor o las personas de mayor rango recibirían una comisión base del 25 % del SV al momento en que se procesen las comisiones (consulte Período de comisión).

CÓMO MEJORAR LA COMISIÓN

Los Consultores las personas de mayor rango pueden comenzar a recibir comisiones por venta minoristas del 25 % al 30 % según el SV de los productos que venden mensualmente a través de ventas individuales, fiestas o ventas en línea desde su sitio web personal (consulte la tabla 1: Comisión mejorada por ventas personales). Por supuesto, realizar fiestas para vender productos al por menor es el negocio más exitoso. Los Consultores sociales no son elegibles para recibir comisiones mejoradas. Durante el período Quick Start (primeros 90 días), usted no es elegible para recibir una comisión mejorada. Así es como funciona:

Categoría	SV $0 a $999	SV $1,000+
Consultant	25%	30%
Executive Consultant	25%	30%
Manager	25%	30%
Senior Manager	25%	30%
Executive Manager	25%	30%
Director	25%	30%
Executive Director	25%	30%
Presidential Director	25%	30%

Nótese: El 25 % del SV es la comisión base disponible para Consultores o personas de mayor rango. Cuando un Consultor acepta efectivo o cheques de un cliente y procesa el pedido a través de ZebraNET, obtiene una

comisión inmediata. Por otro lado, si el Consultor utiliza Pink Zebra para procesar las tarjetas de crédito, recibirá el 25 % del SV durante el proceso de comisión normal junto con cualquier otra comisión.

BONIFICACIONES POR LIDERAZGO: TRABAJAR CON OTRAS PERSONAS PARA CREAR UN EQUIPO

Cuando un Consultor (Consultor o rangos superiores) recluta a otras personas como Consultores con el fin de crear su equipo, lo hace para tener éxito mientras edifica su propia organización. Pink Zebra compensa al Consultor por crear equipos mediante el pago del 3 % del volumen sujeto a comisiones (CV, por sus siglas en inglés) asignado a través de un máximo de cuatro niveles de volumen de ventas de Consultores en su organización. El volumen sujeto a comisiones (CV) es el valor asignado sobre el cual se calculan las bonificaciones del equipo de un Consultor, generalmente, el 70 % del SV, con ajustes en determinados productos.

El término "nivel" se utiliza para describir la relación de un Consultor con los otros Consultores de su organización. Por ejemplo, cuando un Consultor auspicia a alguien, esa persona es el nivel 1 del Consultor. Cuando esa persona auspicia a alguien más, el nuevo Consultor pasa a ser el nivel 2 del Consultor original, y así sucesivamente. Un Consultor (Consultor o rangos superiores) puede obtener el derecho de recibir bonificaciones por hasta cuatro niveles de Consultores.

Para permanecer Activo como Consultor, este deberá mantener un mínimo de Ventas personales de $ 200 durante un período de seis meses consecutivos.

BONIFICACIONES POR PATROCINIO

Este es un aspecto muy emocionante del Plan de Pink Zebra. Pink Zebra paga una Bonificación por patrocinio del 7 % al Consultor original (Consultor o rangos superiores) que inscribe a un nuevo Consultor. La Bonificación por patrocinio se paga por las ventas del Consultor inscrito mientras siga siendo Consultor de Pink Zebra. Como encargado calificado de la inscripción, el Consultor original recibirá esta Bonificación por patrocinio especial sobre el Volumen sujeto a comisiones (CV) de cualquier persona inscripta por él personalmente, siempre y cuando el Consultor original esté activo durante el mes por producir los $ 460 necesarios.

BONIFICACIONES POR ORIENTACIÓN

A nivel de gerente ejecutivo y superior, el Consultor califica para una Bonificación por orientación del 2 % que comienza con el CV (volumen sujeto a comisiones) de todos los miembros de su grupo. Esta bonificación adicional incluirá todo el volumen de ventas creado por todos los miembros del equipo de línea descendente hasta alcanzar una profundidad ilimitada hasta el primer Gerente Ejecutivo o persona de mayor rango de su equipo.

A nivel de Director, el Consultor califica para una Bonificación por orientación del 3 % sobre las partes del Gerente ejecutivo hasta el siguiente Gerente ejecutivo de desglose.

La Bonificación por orientación se paga al encargado de la inscripción original solo por el inscripto original.

CÓMO CALIFICAR Y MANTENER LOS BENEFICIOS DE LIDERAZGO

CONSULTOR

Calificaciones:

1. Volumen de ventas mínimo de $ 460 por mes (calificado para bonificación)
2. Tener al menos un (1) Consultor activo (rango)(excluye Consultor social) en un equipo separado en el nivel 1

Mantenimiento mensual:

1. Volumen de ventas mínimo de $ 460 por mes (calificado para bonificación)

CONSULTOR EJECUTIVO

Calificaciones:

1. Volumen de ventas mínimo de $ 460 por mes (calificado para bonificación)
2. Tener tres (3) o más Consultores activos (rango)(excluye Consultor social) en equipos separados en el nivel 1

Mantenimiento mensual:

1. Volumen de ventas mínimo de $ 460 por mes (calificado para bonificación)
2. Mantener tres (3) o más equipos de Consultores activos (rango)(excluye Consultor social) en el nivel 1

GERENTE

Calificaciones:

1. Volumen de ventas mínimo de $ 460 por mes (calificado para bonificación)
2. Cuatro (4) o más Consultores activos (rango)(excluye Consultor social) en equipos separados en el nivel 1, dos (2) de los cuales contengan un Consultor ejecutivo
3. Se aplica la regla del 60 %.

Mantenimiento mensual:

1. Volumen de ventas mínimo de $460 por mes (calificado para bonificación).
2. Mantener cuatro (4) o más Consultores inscriptos activos (rango)(excluye Consultor social) en equipos separados en el nivel 1, dos (2) de los cuales contengan un Consultor ejecutivo o superior.
3. Mantener $ 5750 en volumen de grupo (GV).
4. Se aplica la regla del 60 %.

SENIOR MANAGER

Calificaciones:

1. Volumen de ventas mínimo de $ 460 por mes (calificado para bonificación)
2. Tener dos (2) o más equipos de gerentes activos en el nivel 1
3. Generar $ 17.250 en GV por mes durante dos (2) meses consecutivos en el punto de la promoción y al segundo mes de alcanzar $ 17.250 en GV, los puntos 1, 2, 3 y 4 deben estar en orden
4. Se aplica la regla del 40 % en ambos meses

Mantenimiento mensual:

1. Volumen de ventas mínimo de $460 por mes (calificado para bonificación).

2. Mantener cuatro (4) o más Consultores inscriptos activos (rango)(excluye Consultor social) en equipos separados en el nivel 1, dos (2) de los cuales contengan un Consultor ejecutivo o superior.
3. Mantener $ 11.500 en GV.
4. Se aplica la regla del 40%.

GERENTE EJECUTIVO

Calificaciones:

1. Volumen de ventas mínimo de $ 800 por mes (calificado para bonificación)
2. Completar la capacitación del gerente ejecutivo
3. Tener uno (1) o más gerentes senior activos y dos (2) equipos de gerentes en el nivel 1
4. Generar $ 34.500 en GV por mes durante dos (2) meses consecutivos en el punto de la promoción y al segundo mes de alcanzar $ 34.500 en GV, los puntos 1, 2, 3 y 5 deben estar en orden.
5. Se aplica la regla del 40 % en ambos meses

Mantenimiento mensual:

1. Volumen de ventas mínimo de $800 por mes (calificado para bonificación).
2. Mantener cuatro (4) o más Consultores inscriptos activos (rango)(excluye Consultor social) en equipos separados en el nivel 1, dos (2) de los cuales contengan un Consultor ejecutivo o superior.
3. Mantener $ 17.250 en GV.
4. Se aplica la regla del 40%.

-Puede recibir el 2 % de bonificación por equipo de gerente ejecutivo-

GENERALIDADES DEL PLAN DE CARRERA

Categoria	Requisitos De Calificación				Montos De Compensacion Disponibles											
	Ventas Personales	Volumen De Grupo	Nivel 1 Activo	Nivel 1 Primera Línea	SV 50 - $999	SV $1,000+	Bonos De Patrocinio	Mentoría De EM	Mentoría De Director	Nivel 1 Del Equipo	Nivel 2 Del Equipo	Nivel 3 Del Equipo	Nivel 4 Del Equipo	Gen 1	Gen 2	Gen 3
Consultant	$ 460				25%	30%	7%			3%						
Executive Consultant	$ 460		3	3 C	25%	30%	7%			3%	3%					
Manager	$ 460		4	2 EC	25%	30%	7%			3%	3%	3%				
Senior Manager	$ 460	$ 17,250 (2)	4	2 M	25%	30%	7%			3%	3%	3%	3%			
Executive Manager	$ 800	$ 34,500 (2)	4	1 SM/2 M	25%	30%	7%	2%		3%	3%	3%	3%			
Director	$ 1,150	$ 57,500 (2)	4	4 M/1 EM	25%	30%	7%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%		
Executive Director	$ 2,600	$ 115,000 (2)	4	4 M/1 EM/1 D	25%	30%	7%	2%		3%	3%	3%	3%	3%	2%	
Presidential Director	$ 4,600	$172,500 (2)	4	4 EM/1 D/1 ED	25%	30%	7%	2%		3%	3%	3%	3%	3%	2%	2%

( ) = Months

Categoria	Requisitos De Mantenimento Mensual				Montos De Compensacion Disponibles											
	Ventas Personales	Volumen De Grupo	Nivel 1 Activo	Nivel 1 Primera Línea	SV 50 - $999	SV $1,000+	Bonos De Patrocinio	Mentoría De EM	Mentoría De Director	Nivel 1 Del Equipo	Nivel 2 Del Equipo	Nivel 3 Del Equipo	Nivel 4 Del Equipo	Gen 1	Gen 2	Gen 3
Consultant	$ 460				25%	30%	7%			3%						
Executive Consultant	$ 460		3	3C	25%	30%	7%			3%	3%					
Manager	$ 460	$ 5,750	4	2 EC	25%	30%	7%			3%	3%	3%				
Senior Manager	$ 460	$ 11,500	4	2 EC	25%	30%	7%			3%	3%	3%	3%			
Executive Manager	$ 800	$ 17,250	4	2 EC	25%	30%	7%	2%		3%	3%	3%	3%			
Director	$ 1,150	$ 28,750	4	2 EC	25%	30%	7%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%		
Executive Director	$ 2,600	$ 115,000	4	2 EC	25%	30%	7%	2%		3%	3%	3%	3%	3%	2%	
Presidential Director	$ 4,600	$ 172,500	4	2 EC	25%	30%	7%	2%		3%	3%	3%	3%	3%	2%	2%

Nivel 1 Activo no incluye Consultor social

BONIFICACIONES POR GENERACIÓN DE FASE EJECUTIVA

Cuando un Consultor se convierte en director del Plan, puede calificar para recibir "bonificaciones por generación". Las bonificaciones por generación se pagan a medida que el liderazgo de un grupo crece y recompensan al Consultor por la ayuda.

Cuando un Gerente ejecutivo en su línea descendente se convierte en Director, ese Director se convierte en su primera generación, por lo que comenzará a recibir una bonificación por generación del 3 % por el Volumen de grupo personal (GV) de ese Director.

Cuando su Director de primera generación tiene a alguien en su grupo que se convierte en una primera generación, la organización de esa persona se convierte en su segunda generación y, si ha cumplido con la calificación necesaria para recibir el pago como Director ejecutivo, recibirá un 2 % sobre el GV de su organización. Y cuando su Director de segunda generación tiene a alguien en su grupo que se convierte en su primera generación, la organización de esa persona se convierte en su tercera generación y, si ha cumplido con la calificación para recibir el pago como Director general, recibirá un 2 % por el GV de su organización.

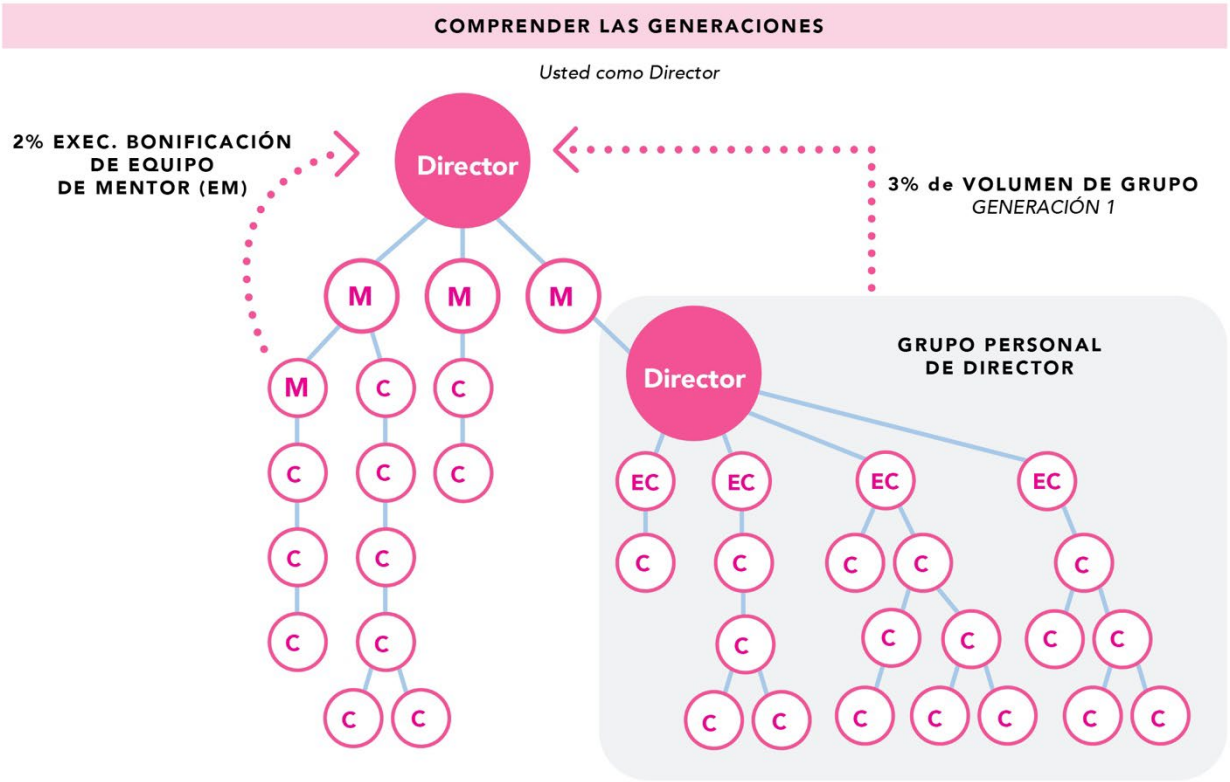
Las bonificaciones de generación se pagan a una profundidad ilimitada en cada generación hasta que se encuentre otro director o rango más alto. Esto continúa hasta el número máximo de generaciones. (Consulte las tablas de abajo).

Nota especial: En lo que se refiere a los Directores, el término Volumen mayorista de grupo personal consiste en un Director en la parte superior de una organización y en toda la línea descendente de Consultores de esa organización, en cada uno de los equipos, hasta llegar a un Consultor con el rango de Director o un rango superior dentro del equipo. La suma de todos los Consultores dentro de estos equipos y el Director o la persona de rango superior conforman el Grupo personal de ese Director.

BONIFICACIONES POR CALIFICACIÓN Y GENERACIÓN

	DIRECTOR	EXECUTIVE DIRECTOR	PRESIDENTIAL DIRECTOR
CALIFICACIONES			
	Activo	Activo	Activo
	Volumen mínimo de ventas de $ 1,150 por mes	Volumen mínimo de ventas de $ 2,600 por mes	Volumen mínimo de ventas de $ 4,600 por mes
	4 equipos de gestores activos en el nivel 1	4 equipos de gestores activos en el nivel 1	4 equipos de gestores activos en el nivel 1
	1 equipo de Executuve Manger en el nivel 1	1 equipo de Executuve Manger en el nivel 1	1 equipo de Directoren el nivel 1
	$57,500 GV* por mes durante 2 meses consecutivos	1 equipo de Directoren el nivel 1	1 equipo de Executive Directoren el nivel 1
	Signed Amendment to Independent Contractor Agreement for Directors, Exectutive Directors, & Presisdential Directors	$115,00 GV* por mes durante 2 meses consecutivos	$172,500 GV* por mes durante 2 meses consecutivos
	*Se aplica la regla del 40%	*Se aplica la regla del 40%	*Se aplica la regla del 40%
MANTENIMIENTO			
	$1,150 Ventas personales en el período de pago	$2,600 Ventas personales en el período de pago	$4,600 Ventas personales en el período de pago
	$28,750 GV en el período de pago	$115,00 GV en el período de pago	$172,500 GV en el período de pago
BONO DE MENTORÍA			
	3% a la próxima etapa EM		
BONOS DE GENERACIÓN			
Generation 1	3% GV	3% GV	3% GV
Generation 2		2% GV	2% GV
Generation 3			2% GV

Cómo comprender las generaciones



CÓMO CALIFICAR Y MANTENER LOS BENEFICIOS DE NIVEL EJECUTIVO

DIRECTOR

Calificaciones:

1. Volumen de ventas mínimo de $1,150 por mes (calificado para bonificación)
2. Tener cuatro (4) o más equipos de Gerentes activos en el nivel 1 y uno (1) o más equipos de Gerentes ejecutivos activos en el nivel 1
3. Genera $57,500 en GV por mes durante dos (2) meses consecutivos en el punto de la promoción y en el segundo mes de alcanzar $57,500 GV, los puntos 1,2 y 4 deben estar en orden
4. Se aplica la regla del 40 %
5. Haber firmado la enmienda del Acuerdo del trabajador independiente que está vigente para Director, Director ejecutivo y Director general al menos 1 o 2 meses antes de calificar para el rango. No se podrá obtener la calificación si no se ha firmado el acuerdo antes del ascenso. Puede solicitar ver este acuerdo en cualquier momento.

Mantenimiento mensual:

1. Volumen de ventas mínimo de $1,150 por mes (calificado para bonificación).

2. Mantener cuatro (4) o más Consultores inscriptos activos (rango)(excluye Consultor social) en equipos separados en el nivel 1, dos (2) de los cuales contengan un Consultor ejecutivo o superior.
3. Mantener $28,750 en volumen de grupo (GV).
4. Se aplica la regla del 40 %
5. Respetar y acatar la enmienda del Acuerdo del trabajador independiente para el Director, el Director ejecutivo y el Director general.

DIRECTOR EJECUTIVO

Calificaciones:

1. Volumen de ventas mínimo de $2,600 por mes (calificado para bonificación)
2. Tener cuatro (4) equipos de Gerentes activos en el nivel 1, un (1) equipo de Gerentes ejecutivos activos y un (1) equipo de Directores
3. Genera $115,000 en GV por mes durante dos (2) meses consecutivos en el punto de la promoción y en el segundo mes de alcanzar $115,000 GV, los puntos 1,2 y 4 deben estar en orden
4. Se aplica la regla del 40 %

Mantenimiento mensual:

1. Volumen de ventas mínimo de $2,600 por mes (calificado para bonificación).
2. Mantener cuatro (4) o más Consultores inscriptos activos (rango)(excluye Consultor social) en equipos separados en el nivel 1, dos (2) de los cuales contengan un Consultor ejecutivo o superior.
3. Mantener $115,000 en volumen de grupo (GV).
4. Se aplica la regla del 40%.
5. Respetar y acatar la enmienda del Acuerdo del trabajador independiente para el Director, el Director ejecutivo y el Director general.

DIRECTOR GENERAL

Calificaciones:

1. Volumen de ventas mínimo de $4,600 por mes (calificado para bonificación)
2. Tener cuatro (4) o más equipos de Gerentes ejecutivos activos en el nivel 1, uno (1) o más equipos de Directores activos en el nivel 1 y uno (1) o más equipos de Directores ejecutivos activos en el nivel 1
3. Generar $ 172.500 en GV por mes durante 2 meses consecutivos en el punto de la promoción y al segundo mes de alcanzar $ 172.500 en GV, los puntos 1, 2 y 4 deben estar en orden
4. Se aplica la regla del 40 %

Mantenimiento mensual:

1. Volumen de ventas mínimo de $4,600 por mes (calificado para bonificación).

2. Mantener cuatro (4) o más Consultores inscriptos activos (rango)(excluye Consultor social) en equipos separados en el nivel 1, dos (2) de los cuales contengan un Consultor ejecutivo o superior.
3. Mantener $172,500 en volumen de grupo (GV).
4. Se aplica la regla del 40%.
5. Respetar y acatar la enmienda del Acuerdo del trabajador independiente para el Director, el Director ejecutivo y el Director general.

DEFINICIONES

BONIFICACIÓN

Es la remuneración que se basa en el porcentaje del volumen de ventas de otras personas (línea descendente, equipos) de acuerdo con las disposiciones respectivas del Plan profesional.

CALIFICADO PARA RECIBIR LA BONIFICACIÓN

Para estar calificado para recibir una bonificación por el mes calendario, debe cumplir con los requisitos de ventas personales, indicados anteriormente en su rango específico. Esto le permite ganar bonificaciones y bonificaciones a nivel de equipo en su equipo.

COMISIÓN BASE

Es la comisión base o el descuento obtenido por ser Consultor cuando se realiza un pedido que está sujeto a comisión. El monto base es del 25 % del SV y se otorga de dos maneras: 1) Si el Consultor paga el pedido, el monto se entrega como descuento y se retiene el 25 % del SV al momento del pedido. 2) Si un cliente realiza un pedido con una tarjeta de crédito, el monto sujeto a comisión será determinado al momento en que se ejecuten y paguen las comisiones (consulte el Período de comisión) al Consultor a través de un depósito directo.

PLAN PROFESIONAL

Conjunto oficial de definiciones y requisitos de rendimiento publicados en el Manual del consultores de Pink Zebra por el cual la empresa paga a sus Consultores (Consultor o rangos superiores).

RANGO ACTUAL

El título más alto obtenido. Los títulos nunca se eliminan. Este es el título que usa la oficina central y que puede usar el Consultor en su tarjeta de presentación o en cualquier otro material de marketing.

PERÍODO DE COMISIÓN

El período de comisión se define como un mes calendario, y toda la actividad para alcanzar un requisito (ventas, liderazgo y activación) debe cumplirse antes de las 12:00 a. m., hora estándar del este, del primer día del mes siguiente, para que impacte en ese período de comisión. El período de comisión se cierra después de fin de mes y pueden pasar hasta 10 días hábiles antes de que se actualicen o paguen los informes de actividad, las bonificaciones o las comisiones.

VOLUMEN SUJETO A COMISIÓN

Este es el valor base de un producto que es elegible para recibir comisiones por liderazgo basadas en los porcentaje pagados. El volumen sujeto a comisión es un valor del 70 % del volumen de ventas (el SV se calcula en 92 % del precio de catálogo/minorista).

LÍNEA DESCENDENTE
Todos los Consultores que están debajo de un Consultor determinado en la organización del Patrocinador, en cualquier nivel.

GENERACIÓN DE DIRECTORES
El Director de su equipo y de su línea descendente, sin incluir un rango de pago en el rango de desglose o rango superior del Director.

ENCARGADO DE LA INSCRIPCIÓN
Consultor que inscribió a otro Consultor.

GENERACIÓN DE GERENTE EJECUTIVO
El Gerente ejecutivo y su línea descendente, sin incluir un rango de pago en el rango de desglose o el rango superior del Gerente ejecutivo.

PRIMERA LÍNEA
Se refiere a todos los Consultores que son patrocinados o inscritos en forma personal (nivel 1) por un Consultor en particular o por la Empresa.

VOLUMEN DE GRUPO (GV)
El GV es la suma de todos los SV para un miembro determinado o para todo el equipo y se utiliza para determinar el título.

GRUPO
El Consultor y toda su línea descendente. El volumen para un grupo incluye el volumen de ventas (SV) personales o el volumen sujeto a comisión de los Consultores y sus clientes en cualquier nivel.

ESTADO DE ESPERA
El estado de espera se puede aplicar a cualquier Consultor que no incluya un número de seguridad social. Las ganancias del Consultor son retenidas hasta que se elimina el estado de espera.

COMISIÓN POR LIDERAZGO
La Comisión por liderazgo es la ganancia proveniente de la actividad y las ventas de un equipo. La Comisión por liderazgo se basa en el volumen de grupo.

MIEMBRO
Un Consultor patrocinado (nivel 1) y su línea descendente.

NIVEL

Grado de relación de ubicación en la organización de patrocinador. Los Consultores patrocinados directamente son Consultores de nivel 1. Los Consultores patrocinados directamente de los Consultores de nivel 1 son Consultores de nivel 2.

MANTENIMIENTO

El estándar de desempeño que involucra a un Consultor que es necesario para que ese Consultor continúe siendo "rango de pago", un rango particular que se obtiene después de cumplir con los requisitos de calificación inicial para ese rango.

RANGO DE PAGO

Título por el que el Consultor recibe una comisión, una bonificación o un reconocimiento basado en el cumplimiento de requisitos específicos por un período de comisión. El rango de pago puede ser inferior a su rango.

DÓLARES PINK

Dólares otorgados a un Consultor que se pueden utilizar como dinero para la compra del producto. Los dólares Pink se canjean al precio minorista, no se pueden canjear por dinero en efectivo y caducan al año (a menos que se indique lo contrario) de haber sido otorgados. Los dólares Pink no están sujetos a comisión ni son transferibles. Cada Consultor tiene un registro de cliente asignado que forma parte de su registro de Consultor. Los dólares Pink se otorgan a este registro de cliente, se canjean a través de un "pedido del cliente" y se pueden aplicar al subtotal mediante el menú desplegable "Credit Balance" (Saldo de crédito) que reflejará su saldo en dólares Pink. Cualquier excedente puede pagarse usando otro método de pago.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Las normas vigentes que definen la relación entre Pink Zebra y el Consultor.

VOLUMEN DE GRUPO CALIFICADO

El volumen utilizado para la calificación, que incluye la regla del 40 % o del 60 %.

INCENTIVO QUICK START

Quick Start es un incentivo que está disponible para cualquier nuevo Consultor durante los primeros 90 días y que otorga dólares Pink por alcanzar los hitos de ventas y patrocinio. El incentivo también recompensa a los Consultores cuando logran el nivel de liderazgo de Gerente. Los informes se ejecutan una vez al mes e incluyen las recompensas correspondientes al período de comisión del día 10 del mes. Quick Start es un incentivo anual y se puede cambiar al comienzo de cada año. *Consulte el folleto de incentivos Quick Start actual para conocer todos los detalles.*

VOLUMEN DE VENTAS (SV)

El volumen de ventas se aplica donde hay una comisión que se paga de acuerdo a la venta minorista del producto y se utiliza para calcular las calificaciones, los incentivos y el programa Quick Start. El SV se basa en el 92 % del precio de catálogo/minorista.

PATROCINIO

Consultor debajo del cual se ubica otro Consultor en el plan profesional.

EQUIPO

Cada Consultor patrocinado personalmente en el primer nivel forma parte de su línea descendente total y conforma un "equipo" separado. Usted y toda su organización de ventas (línea descendente) conforman un "equipo" para su patrocinador.

ZEBRANET

ZebraNET es su estación de trabajo personal donde podrá administrar su negocio, ver los informes, realizar pedidos y ver los distintos tipos de comunicación proveniente de la oficina central. ZebraNET está protegida por una contraseña, la cual no debe compartir con nadie para su protección personal.

REGLA DEL 60 % Y DEL 40 %:

No más del 60 % o del 40 % del volumen calificado del grupo (según el rango) requerido para la calificación o el mantenimiento puede provenir de un equipo. Si un equipo genera más del 60 % o del 40 % del volumen, entonces se fijará en forma predeterminada un 40 % o un 60 % del volumen total requerido. Por ejemplo, si tiene cuatro equipos o miembros que están generando volumen, no más del 60% o del 40% del volumen puede provenir de un equipo.

Ejemplo con la regla del 40 %:

Equipo 1: $1,000
Equipo 2: $5,000
Equipo 3: $ 20.000 = 66 %
Equipo 4: $4,000
Total: $30,000

Si el equipo 3 genera más del 40 % del volumen del grupo, se fijará en forma predeterminada un 40 % del volumen del grupo para el equipo 3 (40 % de $ 30,000) o $ 12.000. El total ahora es de $ 1000 + $ 5000 + $ 12.000 + $ 4000 = $ 22.000. Los $ 22.000 cuentan para las calificaciones de liderazgo.