

Plan de
Garreva



Just 

Sección 1: Plan de Carrera *Just*

¡Bienvenida!

Estamos felices de que hayas elegido unirse a **Just®** como Consultora Independiente. **Just** ofrece uno de los planes de carrera más rentables y más flexibles disponibles, que te proporciona una amplia variedad de formas y herramientas para realizar un negocio de venta social dinámico y moderno. Ya sea que demuestres nuestros productos en persona o en línea, a una persona o a un grupo, podrás disfrutar de la flexibilidad de realizar tu negocio de la forma que consideres más adecuada.

Además, podrás ofrecer a tus Clientes la oportunidad de unirse a un grupo especial: el Preferred Customers Club **Just®**. Los miembros del Preferred Customer Club disfrutan de recompensas como descuentos adicionales en sus productos favoritos, la oportunidad de acumular **Just Dollars** para futuros pedidos, acceso a promociones exclusivas y ofertas especiales, la ventaja de hacer sus pedidos en línea de la forma más simple y recompensas por referencias. Construyendo un grupo central de Clientes en el Preferred Customer Club crearás una base sólida de pedidos recurrentes para tu negocio.

En este documento explicamos la variedad de formas en que puedes recibir ingresos como una Consultora Independiente *Just*.

Para recibir ingresos con **Just** puedes construir tu negocio de cinco maneras principales. **Estas son...**

1. Demostrando y vendiendo los productos **Just** a tus Clientes en línea, en persona o inscribiendo a Clientes de alta frecuencia en el Preferred Customer Club para que disfruten de las ventajas de acceso directo, hacer pedidos de suscripción, descuentos y ofertas especiales de la compañía.
2. Incorporando a otras personas interesadas en unirse a tu Grupo como Consultoras.
3. Capacitando y entrenando a nuevas Consultoras a ser exitosas en sus carreras de venta social **Just**.
4. Calificando como Líder de Grupo y desarrollando a otras Líderes de Grupo dentro de tu grupo de ventas.
5. Calificando para recibir ingresos de las ventas del sitio web corporativo **Just**.

Cada una de estas maneras de generar ingresos ofrece sus propias recompensas y beneficios para ti como Consultora y te brinda oportunidades de obtener nuevos ingresos a medida que tu negocio **Just** vaya creciendo.

Ahora, examinemos las fuentes de ingresos disponibles para todas las Consultoras Independientes:

Calificaciones para unirse como Consultora Independiente: (Nivel 1)

Debes ser mayor de 18 años y ser ciudadano de los Estados Unidos o tener una visa con permiso de trabajo. Si cumples con estas calificaciones, puedes completar un Acuerdo de Consultora Independiente **Just**, comprar un Kit de Negocio y convertirte en una Consultora Independiente **Just**.

Beneficios:

1. **Ganancias de ventas:** recibirás una ganancia del 25% al 30% de tus ventas personales (también llamadas "volumen personal" o "VP").
 - a. **Descuentos personales:** como Consultora, puedes comprar productos de la Compañía con un descuento del 25% sobre el precio de venta al público. Esto significa que cuando vendas los productos a tus Clientes al precio de venta al público, obtienes una ganancia inicial del

25% (antes de gastos).

- b. **Bono por volumen de ventas personales (Bono PVP):** cuando tú y tus miembros del Preferred Customer Club (PCC) colocan pedidos en el mes que superan los \$500 de PVP, calificas para un Bono por Volumen de Ventas Personal igual al 5% del valor PVP de todos los pedidos que tú y tus miembros del Preferred Customer Club realizaron ese mes.

***Ejemplo:** una Consultora y sus miembros del Preferred Customer Club colocan pedidos por un total de \$800 PVP en un mes. La Consultora califica para un Bono por Volumen de Venta Personal de \$40 (5% x \$800 = \$40). Cuando calificas para un Bono PVP como Consultora, ganarás un total de 30% de tus ventas personales (PVP) y 25% de tus ventas de Preferred Customer Club de ese mes.*

2. Bono por Incorporación de Consultora = 4%

Ayudar a otras personas a unirse al negocio como Consultoras Independientes y luego capacitarlas para que tengan éxito, es una importante oportunidad de ingresos para toda Consultora. Esta oportunidad de obtener un Bono funciona de manera sencilla: cada vez que generes como mínimo \$100 o más en VP, ganarás el 4% del VP generado en ese mismo mes de las Consultoras que hayas incorporado personalmente. A esto le llamamos un Bono por Incorporación. De hecho, recibirás el Bono por Incorporación del 4% sobre el monto de ventas PVP de todas tus Consultoras incorporadas personalmente en tu negocio (independientemente de su rango de liderazgo).

***Ejemplo:** has incorporado personalmente a las Consultoras Maria y Marta, y también has incorporado a una Líder de Grupo, Sandra. Maria y Marta tienen cada una \$350 en volumen de ventas personales en el mes. La Líder de Grupo Sandra tiene \$1,100 en volumen de ventas personales para el mes. Colectivamente, tus Consultoras y Líder de Grupo incorporadas personalmente tienen \$1,800 en ventas para el mes. Siempre que tengas como mínimo \$100 en ventas personales durante el mes, recibirás un Bono por Incorporación de \$72 que equivale al 4% de sus ventas combinadas para ese mes.*

El Bono por Incorporación es pagado por la Compañía sólo a ti, la Incorporadora real de la nueva Consultora. Si tú abandonas el negocio, este Bono no se le paga a ninguna Consultora de tu Línea Ascendente u otra Consultora o Líder, sin importar el "roll-up" o compresión en la genealogía. El Bono por Incorporación se paga sobre las ventas PVP de todas las Consultoras personalmente incorporadas por ti, durante el tiempo en que tú estés activa en el negocio y realices como mínimo \$100 o más en ventas personales en el mes. Continuarás recibiendo el Bono por Incorporación incluso si la Consultora incorporada alcanza un nivel mayor que el tuyo en el Plan de Carrera.

Si tú, como Consultora Incorporadora, abandonas el negocio, pierdes la oportunidad de recibir este Bono sobre las Consultoras y Líderes que permanecen en el negocio. Si después decides unirse nuevamente a **Just** como Consultora Independiente, no serás reconectada con la línea descendente que hayas incorporado previamente.

3. Preferred Customer Club

Como Consultora, puedes ofrecer a tus Clientes que adoran los productos **Just** y los compran de manera frecuente, la oportunidad de unirse al Preferred Customer Club **Just**. Los miembros del Preferred Customer Club disfrutan de los siguientes beneficios:

- 10% de descuento en todos sus pedidos ... ¡todo el año! Esto se suma a las promociones que los clientes regulares reciben.

- **Just Dollars** en cada orden, además del 10% de descuento. Este programa de lealtad es exclusivo para miembros del Preferred Customer Club. Los miembros reciben más y más **Just Dollars** con cada mes consecutivo que hacen compras, ¡hasta un 20%! Piénsalo: por cada \$100 de compras podrían recibir \$20 en crédito para futuras compras.
- Acceso a promociones y regalos exclusivos para miembros, aumentando los descuentos aún más.
- La posibilidad de hacer órdenes de suscripción, recibiendo sin esfuerzo, en forma automática, sus productos favoritos mes tras mes.
- La ventaja de hacer sus pedidos de la forma más simple, en línea y en cualquier momento y desde cualquier lugar.

Membresía al Preferred Customer Club

Por solo \$29 por año, tus Clientes pueden comprarte la membresía y convertirse en miembros del Preferred Club. Cuando la orden de membresía sea enviada y aceptada, el Cliente recibirá un correo electrónico de bienvenida de la Compañía. Luego el Cliente puede iniciar una sesión y realizar pedidos a su conveniencia.

Todos son bienvenidos a ser miembros de Club. La inscripción de esposos, familiares o miembros del mismo hogar no está permitida y compromete la integridad del programa. Además, minimiza todo el potencial del Club y cómo debe ser disfrutado. Salvo contadas excepciones, las cuentas de esas características se convertirán en cuentas de precio de venta público.

4. Beneficios de las compras del Preferred Customer Club para Consultoras

- a. Las Consultoras reciben un 25% de comisión sobre la membresía anual de \$29 del Preferred Customer Club.
- b. Las Consultoras reciben un 20% de comisión sobre todas las compras que hagan sus Clientes miembros del Preferred Customer Club.

Las Consultoras que inscriban a miembros del Club mediante la venta de una membresía recibirán ganancias equivalentes al 20% del precio de compra descontado del miembro del Preferred Customer Club.

Por ejemplo: los miembros del Club reciben un 10% de descuento en todos los pedidos que realizan en un mes, incluyendo las órdenes de suscripción. Si uno de tus miembros del Club compra productos con valor de \$100, obtiene un descuento del 10% sobre ese monto y paga \$90 por los productos. Como Consultora que has registrado a ese miembro y que es tu Cliente, recibirás una comisión equivalente al 20% del precio de compra de \$90 del Club, o \$18 ($\$90 \times 20\% = \18). Ten en cuenta que los beneficios del Preferred Customer Club no se otorgan en pedidos de Spa.

La **Consultora brinda servicio** al miembro del Club es la Consultora que inscribió a ese miembro o la Consultora de línea ascendente que comenzó a brindarle servicio al miembro del Club cuando la Consultora que lo inscribió dejó el negocio. Como Consultora que le da servicio al miembro del Club, recibirás un crédito de volumen personal (PV) por cada compra realizada por el miembro del Club en ese mes.

5. Beneficios para Consultoras de las compras realizadas por el sitio web corporativo

Existen casos en que personas visitan el sitio web corporativo directamente y hacen una compra que no está directamente relacionada a una Consultora **Just** o a un sitio web personal de una Consultora. Esto puede ocurrir por varias razones, ya sea por una búsqueda en Google o un clic

en una publicación de Facebook. Independientemente de ello, las Consultoras pueden recibir ingresos de estas compras.

La Compañía ha creado un sistema que permite que Consultoras calificadas puedan recibir ingresos de las ventas del sitio web corporativo. El 25% de cada compra de productos realizada en el sitio web corporativo que no está relacionada con una Consultora Independiente se coloca en un "pool" (fondo). Los ingresos de este pool se distribuirán trimestralmente a Consultoras y Líderes calificadas. Las Consultoras y Líderes pueden calificar para la distribución trimestral de utilidades de las siguientes maneras:

- a. Cuando logres como Consultora un volumen personal (PV) de \$1,000 en un mes, calificarás para 1 "punto" del pool.
- b. Las Consultoras con el título de Líder de Grupo o superior calificarán para 3 puntos cada mes que tengan un volumen personal de \$1,250 y sean pagadas como Líder de Grupo o título superior.

Por ejemplo: si calificas para 1 punto cada mes de un trimestre, y hay un total de 350 puntos entre las Consultoras y Líderes de Grupo calificadas para ese trimestre, y las ventas del sitio web corporativo totalizan \$100,000 para ese trimestre, recibirás un bono de \$214.29. ($\$100,000 \times 25\% \times 3/350 = \214.29)

Si eres Líder de Grupo en el mismo ejemplo mencionado anteriormente, recibirás un bono de \$642.86 ($\$100,000 \times 25\% \times 9/350 = \2.700).

Aunque los puntos se generan mensualmente, el pago se realiza una vez por trimestre (al final de los períodos del 1 de enero al 31 de marzo, del 1 de abril al 30 de junio, del 1 de julio al 30 de septiembre y del 1 de octubre al 31 de diciembre).

Sección 2: Llevando tu Negocio al Próximo Nivel

Líder de Grupo (Nivel 2)

Tu negocio se construye a través de la venta, la incorporación y el entrenamiento de otras personas para que se conviertan y se desarrollen como Consultoras. A medida que va creciendo tu Grupo, puedes aprovechar nuevas oportunidades para ganar ingresos adicionales como Líder de Grupo.

Una Líder de Grupo es un título o "rango" para una Consultora que hace crecer su negocio a cierto nivel a través del tiempo. Para calificar como Líder de Grupo, debes alcanzar los siguientes requisitos:

1. Generar una Venta Personal de \$500 PVP o más en el mes (recuerda que las compras de tus miembros del PCC cuentan hacia tu volumen personal).

2. Tener al menos 3 Consultoras activas que sean Incorporadas Personales tuyas en tu grupo en el mes. Una Consultora "activa" es simplemente una Consultora que haya generado \$300 PVP en órdenes dentro del período de tres meses consecutivos rotativos.
3. Generar \$2,500 o más en venta Grupal PVP en el mes, incluyendo tu volumen personal.

Beneficios para la Líder de Grupo:

1. 25% de descuento base sobre las ventas a PVP completo (20% de ganancia en forma de reembolso a fin de mes sobre las ventas a miembros del Club).
2. 5% de Bono por Volumen de Venta Personal
3. 10% de Bono por Venta Personal de Líder de Grupo sobre tus ventas personales PVP del mes.
4. 5% de Bono por Incorporación sobre todas las ventas PVP de todas tus Incorporadas Personales
5. 5% de Bono por Venta Grupal sobre la venta de todo el Grupo PVP (sin contar tus ventas como Líder).

Como Líder de Grupo calificada para el mes, obtendrás un total de 10% de bonificaciones sobre las ventas de tus Consultoras incorporadas personalmente en tu Grupo (5% de bonificación de incorporación y 5% de bonificación de ventas de Grupo)

Esto significa que las Líderes de Grupo (o niveles superiores) calificadas alcanzan un total del 40% sobre sus ventas personales (25% de descuento sobre PVP + 10% de Bono de ventas personales de Líder + 5% Bono por volumen de ventas personales = 40%) y 35% para las ventas del Preferred Customer Club.

6% de Bono de Liderazgo de Primera Generación:

Tendrás la oportunidad de recibir un 6% de Bono de Liderazgo de Primera Generación sobre las ventas del mes de todos los Grupos de primera generación que has promovido.

Regla: las Líderes de Grupo y títulos superiores se pagan en los nuevos niveles de título el mes que califican. Por ejemplo: si tú, como Consultora, te promueves a Líder de Grupo en función de tu rendimiento individual y Grupal en el mes de marzo, cobrarás como Líder de Grupo en el mes de marzo.

El mes en que califiques, tu Volumen de Ventas Personales y Ventas Grupales también se incluirán en las Ventas Grupales del Líder de línea ascendente.

Mantenimiento de la Líder de Grupo:

Para recibir los Bonos por Líder de Grupo en el mes, debes calificar como Líder de Grupo durante ese mes, alcanzando o superando todas las calificaciones mensuales descritas arriba. Como Líder de Grupo, si no alcanzas todas las calificaciones en el mes, cobrarás según tu rendimiento como Consultora en ese mes. Si una Líder de Grupo no logra alcanzar las calificaciones de Líder de Grupo por dos meses consecutivos, esa persona se reposicionará nuevamente con el título de Consultora y sólo podrá recalificar como Líder de Grupo alcanzando o superando las calificaciones durante un mes.

Cuando una Líder de Grupo no alcanza las calificaciones y es pagada como Consultora, ya no cobra sus Bonos por Venta Grupal (5%) y por Venta Personal de Líder de Grupo (10%). Ella y su Grupo son "rolled-up" (re-insertadas) nuevamente en el Grupo de la Líder en la Línea Ascendente inmediatamente superior. Cualquier Bono de Incorporación obtenido es reducido de 5% a 4%. Luego, todas las Líderes

descendientes, se comprimen hacia arriba para el cálculo de bonos por Generaciones de Líder de la Línea Ascendente (ver más abajo explicación detallada de "Compresión" y "Roll-Up").

Período de Gracia para la Líder que Promueve:

Como Líder de Grupo, querrás continuar construyendo tu negocio a través de la venta y las incorporaciones personales. También tendrás la oportunidad de capacitar y apoyar a las Consultoras de tu Grupo para que ellas mismas lleguen a ser Líderes de Grupo.

Cuando tú, como Líder de Grupo (o nivel superior) promueves a una nueva Líder de Grupo desde tu Grupo Personal (Promote-Out o Líder promovida), el Plan de Carrera **Just** te ofrece un período de dos meses de requisitos reducidos para que puedas mantener tu título y continuar cobrando como Líder de Grupo o nivel superior. A estos meses de requisitos reducidos se los denomina "Período de Gracia" de la Líder que Promueve.

Los requisitos reducidos del período de gracia son:

1. \$500 de Venta Personal en el mes.
2. 2 (en lugar de 3) Consultoras activas que sean Incorporadas Personales en tu grupo en el mes.
3. \$1,250 de venta grupal PVP para ese mes (incluyendo tus ventas).

Los requisitos del período de gracia estarán vigentes durante los primeros dos meses que le siguen inmediatamente a la calificación de la nueva Líder de Grupo (Promote-Out).

Ejemplo: eres una Líder de Grupo calificada para el mes de marzo que promovió un nueva Líder de Grupo de su Grupo personal ese mes. Los meses del período de gracia como Líder de Grupo promotora son abril y mayo. En junio, como Líder promotora, debes cumplir con los requisitos regulares de Líder de Grupo para el mes.

Líder de Grupo Senior (Nivel 3)

Cuando tú, como Líder de Grupo calificada, tienes una Consultora en tu Grupo que califica como Líder de Grupo, a esa nueva Líder de Grupo se la conoce como una "Promote-Out o Líder promovida de Primera Generación". Tú, la Líder de Grupo en la Línea Ascendente inmediatamente superior, eres conocida como Líder Promotora.

Como Líder de Grupo con una Líder de Grupo Promote-Out calificada, tu título asciende al de **Líder de Grupo Senior** y todos los meses que calificas como Líder de Grupo y que tu Líder promovida califica como Líder de Grupo, recibirás un Bono por Liderazgo de Primera Generación del 6% del total de venta PVP del grupo de tu Líder promovida/Promote-Out.

Ejemplo: María es una Líder de Grupo calificada en mayo. Sara es la Líder promovida de primera generación de María, y ella y su Grupo califican en mayo con una venta de \$4000. María recibe un Bono por Liderazgo de Primera Generación de \$240, que es igual al 6% de las ventas PVP del Grupo de Sara en ese mes.

Nota: Si Sara fue personalmente incorporada por María, María también recibe un Bono de Incorporación de 5% sobre el Volumen de Ventas Personales de Sara del mes llevando el total de bono

sobre las ventas personales de Sara a 11% (Bono de Incorporación de 5% + Bono por Liderazgo de Primera Generación de 6%).

Para calificar como Líder de Grupo Senior, debes:

1. Ser Líder de Grupo calificada en el mes
2. Tener 1 Líder de Grupo (o de título superior) de Primera Generación calificada en tu línea descendente.

Beneficios:

1. Beneficios de bonos de Líder de Grupo mencionados anteriormente
2. 6% de Bono de Liderazgo de Primera Generación sobre todas las Líderes de Grupo (o título superior) calificadas en tu línea descendente.

Líder de Grupo Ejecutiva (Nivel 4):

Cuando eres Líder de Grupo Senior y tienes dos Líderes Promote-Out de Primera Generación calificadas, calificas como Líder de Grupo Ejecutiva. Como tal, además del 6% de Bono de Liderazgo de Primera Generación, tienes derecho a recibir un 3% de Bono de Liderazgo de Segunda Generación sobre las ventas de todas las Líderes de Segunda Generación calificadas en tu Línea Descendente. (Las Líderes Promote-Out de tus Líderes de Primera Generación, son para ti Líderes de Segunda Generación.)

Para calificar como Líder de Grupo Ejecutiva debes:

1. Ser Líder de Grupo calificada en el mes
2. Tener 2 o más Líderes de Grupo (o niveles superiores) de Primera Generación calificadas.

Beneficios:

1. Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
2. 6% de Bono de Liderazgo de Primera Generación.
3. 3% de Bono de Liderazgo de Segunda Generación.
4. **Bono por única vez por Avance de Título de \$500** por la primera vez que logres el título de Líder de Grupo Ejecutivo. Para calificar para el bono, debes cobrar como Líder de Grupo Ejecutiva por dos meses consecutivos.

Solo puedes recibir un Bono por Avance de Título por cada uno de estos logros una vez en tu carrera como Consultora Independiente **Just**. Si logras avanzar más de un título a la vez, recibirás el bono por cada título alcanzado en ese avance, siempre que cobres con ese título más alto durante dos meses consecutivos.

Líder de Grupo Regional (Nivel 5):

Cuando eres Líder de Grupo Ejecutiva calificada durante el mes y tienes tres Líderes Promote-Out de Primera Generación o de título superior calificadas y \$20,000 o más en volumen de ventas de tu línea

descendente en el mes, calificas como Líder Regional. Además de recibir los Bonos de Liderazgo de Primera y Segunda Generación, tienes derecho a recibir un Bono de \$500.

Para calificar como Líder Regional debes:

1. Ser Líder de Grupo calificada en el mes
2. Tener tres o más Líderes de Grupo de Primera Generación calificadas en tu línea descendente en el mes.
3. Generar \$20,000 o más en volumen total de tu línea descendente en el mes, sin contar el volumen de línea descendente de cualquier Líder Regional (o título superior) calificada en tu línea descendente.

Beneficios:

1. Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
2. 6% de Bono de Liderazgo de Primera Generación.
3. 3% de Bono de Liderazgo de Segunda Generación.
4. Bono de \$500 por el mes.
5. **Bono por única vez por Avance de Título de \$750** por la primera vez que logres el título de Líder de Grupo Regional. Para calificar para el bono, debes cobrar como Líder Regional por dos meses consecutivos. Como todos los Bonos de Avance de Título, éstos son pagados sólo una vez en tu carrera como Consultora Independiente **Just**.

Regla: "Volumen total de ventas de la línea descendente" significa todo el volumen de ventas del mes comenzando contigo e incluye todo el volumen de ventas de cualquier Consultora o Líder en la línea descendente, independientemente de la cantidad de generaciones en el gráfico de genealogía en la que se encuentren. Se aplican reglas específicas a la Líder Regional y Directora.

Directora (Nivel 6):

Las Directoras tienen el nivel más alto de rendimiento en el Plan de Carrera y reciben importantes Bonos de Avance de Título y bonificaciones en efectivo, además de dos generaciones de Bonos de Liderazgo.

Para calificar como Directora, debes:

1. Ser Líder de Grupo calificada en el mes.
2. Tener cuatro o más Líderes de Grupo de Primera Generación en tu línea descendente en el mes.
3. Tener \$50,000 o más en Volumen Total de tu Línea Descendente en el mes, sin contar el volumen de línea descendente de cualquier Directora calificada en tu línea descendente.

Beneficios

1. Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
2. 6% de Bono de Liderazgo de Primera Generación.
3. 3% de Bono de Liderazgo de Segunda Generación.
4. Bono de \$1,000 por el mes.
5. **Bono por única vez por Avance de Título de \$1,250** por la primera vez que logres el título de Directora. Para calificar para el bono, debes cobrar como Directora por dos meses consecutivos.



Plan de Carrera de un Vistazo

	Consultora	Lider de Grupo	Lider de Grupo Senior	Lider de Grupo Ejecutiva	Lider de Grupo Regional	Directora	
Calificaciones Mensuales	Venta Personal Mínima por Mes	\$100*	\$500	\$500	\$500	\$500	
	Incorporadas Personales	—	3+	3+	3+	3+	
	Venta Grupal	—	\$2,500+	\$2,500+	\$2,500+	\$2,500+	
	Líderes de 1a Generación Calificadas	—	—	1	2	3	4
	Volumen Total Descendente (sin contar misma/mayor jerarquía)	—	—	—	—	\$20,000	\$50,000
Beneficios Personales	Ganancia PVP	25%	25%	25%	25%	25%	
	Ganancia sobre Herbal Wellness Club	20%	20%	20%	20%	20%	
	Bono por Venta Personal (requiere +\$500 de venta personal en el mes)	5%	5%	5%	5%	5%	
	Bono sobre Venta Personal para Líderes	-	10%	10%	10%	10%	
	Puntos sobre Pool de Ventas Compartido (requiere +\$1,000 de venta personal en el mes)	1 punto	3 puntos	3 puntos	3 puntos	3 puntos	
Beneficios Grupales	Bono por Incorporación (requiere +\$100 de venta personal en el mes)	4%	5%	5%	5%	5%	
	Bono sobre Ventas del Grupo Personal	—	5%	5%	5%	5%	
	Bono sobre Grupos de 1a Generación	—	—	6%	6%	6%	
	Bono sobre Grupos de 2a Generación	—	—	—	3%	3%	
	Bono Mensual Fijo	—	—	—	—	\$500	\$1,000
	Bono por Llegar a Nivel Superior (se cobra una vez, luego de calificar dos meses)	—	—	—	\$500	\$750	\$1,250

*Las Consultoras deben tener ventas de \$300 cada trimestre móvil, para mantenerse activas.

Estos porcentajes reflejan la compensación máxima. Por favor ver el documento completo del Plan de Carrera para mayores detalles.

De un Vistazo - 1808US

Sección 3: Términos y Definiciones

Activa: Para mantener el estatus de activa, una Consultora debe colocar pedidos de al menos \$300 dólares de PVP por cada período de tres meses consecutivos ininterrumpidos. Si coloca menos de \$300 en el período de estos tres meses se vuelve "inactiva", se le cierra la cuenta y pierde su línea descendente y la oportunidad de recibir Bonos basados en la venta de su Línea Descendente, si la tuviera.

Ancho: Se refiere a la cantidad de Consultoras que tú tienes en el primer nivel de tu Grupo y a la cantidad de Líderes de Grupo de Primera Generación calificadas que hay en tu Línea Descendente.

Bono: Un pago hecho a una Consultora que alcanzó el cumplimiento de un nivel determinado de rendimiento durante el Período de Bonos previo (mes).

Bono por Avance de Título: Una bonificación que el Plan de Carrera **Just** brinda la primera vez que una Líder se nombra Regional o Directora. A veces también lo llama "Bono por nombramiento". Se cobra una sola vez por cada Nivel.

“Calificada”: Un término referido al hecho de que una Consultora o Líder ha alcanzado un objetivo de rendimiento específico para el período de Bono o Concurso vigente o anterior.

Calificada para bono: Un término referido al hecho de que una Consultora o Líder califique para poder cobrar bonos con \$100 en PVP para el mes dado.

“Cobrar como”: Éste es un término utilizado para indicar que tú cobrarás los bonos mensuales del Plan de Carrera en base a tu rendimiento real y no a tu título. Una Líder de Grupo sin calificaciones para el mes puede mantener su título (para el reconocimiento), pero cobrará como Consultora.

Compresión: Es una herramienta del Plan de Carrera diseñada para que las Líderes tengan los más altos ingresos posibles cuando una líder de su Línea Descendente no califica en un mes. La compresión se produce cuando el software que liquida el Plan de Carrera llega automáticamente a una rama inferior calificada, más allá de una Líder no-calificada en ese mes, y empuja hacia arriba a esa Líder calificada de generación más baja, hacia el nivel generacional de la Líder que no calificó. Esta compresión Ascendente del volumen de la Líder calificada a la posición de Líder no-calificada, asegura que la Líder en la Línea Ascendente cobrará los Bonos sobre la mayor cantidad posible de generaciones calificadas de Líderes en la Línea Descendente. (Ver el ejemplo en la sección de Preguntas Frecuentes.)

Consultora Independiente *Just*: Toda vendedora independiente autorizada mediante un Acuerdo de Consultora Independiente *Just* vigente en la Compañía tiene el título de Consultora Independiente *Just*.

Consultora que brinda servicio a un miembro del Preferred Customer Club: La Consultora o Líder que ha inscrito al miembro del Preferred Customer Club o ha recibido a un miembro por roll-up.

Pool de ingresos de ventas del sitio web: Cuando alguien compra productos *Just* en el sitio web corporativo, el 30% de los ingresos de ventas se asignarán a un pool (fondo) que luego se devolverá al campo. Las Consultoras y Líderes pueden calificar para recibir “puntos” de distribución de ese dinero. Los fondos se distribuirán una vez por trimestre en proporción a los puntos que tenga cada Consultora calificada a recibir.

Generación: Una generación consiste en una o más Líderes calificadas de primer nivel en tu Línea Descendente. Las Líderes calificadas que están inmediatamente por debajo de tu Grupo Personal, son tus Líderes de Primera Generación. Las Líderes promovidas o Promote-Out de tus Líderes de Primera Generación, son tus Líderes de Segunda Generación, y así sucesivamente.

Grupo Personal: Las Consultoras Independientes *Just* incorporadas directamente por una Líder de Grupo (o mayor jerarquía), incluyendo a las Consultoras incorporadas por ellas en forma directa, y así sucesivamente. Todas las Consultoras de tu línea descendente –de ramas no-calificadas- por debajo del título de Líder de Grupo (o mayor jerarquía).

Preferred Customer Club roll-up: Cuando la Consultora o Líder que originalmente inscribió al miembro del Club abandona el negocio, la cuenta del miembro se transfiere a la siguiente Consultora ascendente o de mayor jerarquía en la genealogía de la Consultora o Líder original.

Incentivos: Concursos mensuales o de varios meses que ofrecen recompensas particulares por ciertos logros o comportamientos.

***Just Dollars*:** Una recompensa disponible solo para los miembros del Preferred Customer Club, que sirven como créditos para futuros pedidos, generados como un porcentaje de sus pedidos en curso a lo largo del tiempo. Para detalles completos, ver el folleto Preferred Customer Club.

Líder: Toda Consultora Independiente *Just* que, en base a su rendimiento, haya calificado para el título de Líder de Grupo (o mayor jerarquía) en el Plan de Carrera *Just*.

Línea Descendente: Toda Consultora es la cabeza de una potencial Línea Descendente. La Línea Descendente consistirá en todas las Consultoras incorporadas por la primera Consultora y las incorporaciones de éstas, y así sucesivamente.

Pedido de suscripción del Preferred Wellness Club: Un pedido de suscripción se produce cuando un cliente realiza un pedido sistemático de uno o más productos de marca **Just** que se entregarán periódica y repetitivamente.

Período de Gracia: (Período de Gracia de la Líder que Promueve) Se refiere a los dos primeros meses que siguen inmediatamente al mes en que una Líder de Grupo promueve una nueva Líder promovida o Promote-Out. Se le otorga a la Líder que la promueve, calificaciones mensuales reducidas durante un tiempo determinado período de gracia- para que le sea más fácil mantener su título y calificar para los pagos de Bonos por liderazgo mientras reconstruye su Grupo Personal.

Período de Bono: A menos que, por escrito, se especifique otro proceder con 30 días de anticipación del cambio efectivo, los períodos de Bono del Plan de Carrera **Just** se refieren a meses calendario.

Profundidad: Se refiere a la cantidad de niveles en la organización de tu Línea Descendente. Las Consultoras que incorpores son para ti el primer nivel. Las Consultoras que ellas incorporan son tu 2º nivel, y así sucesivamente.

“Promote-Out o Líder promovida”: Término utilizado para indicar una Consultora de tu Grupo Personal, que gracias a su rendimiento califica como Líder de Grupo (o mayor jerarquía). Las Líderes con frecuencia se refieren a sus Líderes de Primera Generación como sus líderes “Promote-Out” o “Líderes promovidas”.

Rama: Es una porción de tu Línea Descendente iniciada por una Consultora que tú hayas incorporado directamente. Esa Consultora y las Consultoras que ellas incorporaron personalmente, y las Consultoras incorporadas directamente por sus Consultoras, y así sucesivamente, forman una rama de tu Línea Descendente a partir de ti. Una rama se convierte en una “rama calificada” cuando una o más de las Consultoras en esa Línea Descendente califican como Líderes de Grupo, o mayor jerarquía, en ese mes.

Regla de Volumen no comprometido: esta regla establece que para que una Líder ascendente inmediata pueda usar el volumen que le llega por roll-up para cumplir las calificaciones de Líder, ella debe haber cumplido o excedido ciertos estándares mínimos de rendimiento. Llamados los requisitos de volumen no comprometido, estos estándares son:

- \$500 o más en ventas personales.
- Tres consultores activos incorporados personalmente en el Grupo personal de la Líder.
- \$1,250 o más en ventas de Grupo personal para el mes.

Roll-Up: Una herramienta del Plan de Carrera diseñada para proteger a las Líderes de graves pérdidas de ingresos, cuando una Líder de su Línea Descendente no califica. El Roll-Up se produce cuando una Líder Descendente no logra calificar como Líder de Grupo para ese mes. En ese caso, el volumen de ventas del Grupo Personal de la líder Descendente que no califica se acumula (Roll-Up) en el volumen del Grupo Personal de la siguiente Líder en la Línea Ascendente. (Ver el ejemplo instructivo de Roll-Up en la sección Preguntas Frecuentes.)

Volumen total de ventas de línea descendente: significa todo el volumen de ventas, comenzando contigo e incluyendo todo el volumen de cualquier Consultora o Líder en la línea descendente, independientemente de la cantidad de generaciones que existan hacia abajo. Se aplican reglas específicas a la Líder Regional y Directora; por favor de revisar las reglas en cada título.

Sección 3: Preguntas Frecuentes y Ejemplos:

P-1. ¿Puedo perder la oportunidad de cobrar el Bono por Incorporación sobre las Consultoras que incorporé personalmente?

En tanto tú tengas el estatus de activa en el negocio de **Just**, jamás perderás la oportunidad de cobrar los Bonos por Incorporación sobre la venta PVP de las Consultoras incorporadas en forma personal por ti. La oportunidad se pierde sólo en el caso de que tú renunciaras al negocio, o que la Consultora que hayas incorporado renuncie o se inactive.

P-2. ¿Siempre debo tener el mismo título o uno de mayor jerarquía que las Consultora que incorporo personalmente para poder cobrar el Bono por Incorporación sobre sus ventas PVP?

No. En tanto tú hayas colocado como mínimo de \$100 o más ese mes, recibirás el Bono por Incorporación sobre las ventas de las Consultoras que hayas incorporado personalmente, incluso si la Consultora Incorporada ya fuera Directora con grandes ventas.

P-3. ¿Cómo funciona el Período de Gracia?

Durante los primeros dos meses que siguen inmediatamente al mes en el que la nueva Líder de Grupo calificó y formó su propio Grupo, tú, como Líder promotora te beneficiarás con una reducción de los requisitos de calificación para Líder de Grupo. En lugar de los requisitos habituales para mantenerte como Líder de Grupo, sólo deberás alcanzar o superar los siguientes requisitos del Período de Gracia para mantener tu título de Líder y cobrar como tal:

Requisitos del Período de Gracia para la Líder de Grupo:

- \$500 o más en PVP (incluyendo compras de miembros del Preferred Customer Club).
- Dos Consultoras o más que sean Incorporadas Personales (directas) tuyas.
- \$1,250 de venta grupal PVP para ese mes (incluyendo las ventas tuyas).

P-4. Como nueva Líder de Grupo, ¿cuándo cobro por primera vez los Bonos por ser Líder de Grupo?

Una Consultora califica para cobrar los Bonos de Líder de Grupo el mismo mes de su calificación.

Ejemplo: Si calificas para promover a Líder de Grupo basado en tu rendimiento personal y el de tu Grupo en enero, cobrarás los Bonos por ser Líder de Grupo del mes de enero, (al principio de febrero).

P-5. ¿Puede explicar cuándo y cómo se aplica el Roll-Up?

El Roll-Up se aplica cuando tú, como Líder de Grupo (o mayor jerarquía), tienes una líder en tu Línea Descendente que no logra calificar en un mes determinado.

Ejemplo: Tú eres Líder de Grupo. En octubre, María, una de tus Líderes promovidas/Promote-Out de Primera Generación, no logra alcanzar las calificaciones de mantenimiento porque su venta grupal fue solo de \$2100. María sólo cobrará como Consultora por el mes de octubre. Como Líder de Grupo en la Línea Ascendente de María, tú no cobrarás el Bono del 6% por Liderazgo de Primera Generación sobre las ventas del Grupo Personal de María, porque ella no calificó. Sin embargo, el volumen mínimo para roll-up te brinda cierta protección de tu ingreso para prevenir esta pérdida. De acuerdo con éste, sin importar la razón por la que María no logró calificar como Líder de Grupo para ese mes, el volumen de venta del Grupo Personal de María se acumulará (roll-up o subir) con el de tu Grupo y se agregarán al total de tu propio grupo. Esto significa que tú recibirás el Bono del 5% por venta grupal sobre el Grupo

Personal de María, lo que ayuda a compensar la pérdida del Bono del 6% por liderazgo de Primera Generación.

P-6. ¿Puede utilizarse el volumen Roll-Up de una Líder no-calificada para ayudar a que una Líder de línea ascendente califique por el mes?

Sí, pero sólo en dos casos:

1. Primero, sólo puede utilizarse para ayudar a la Líder de Grupo (o mayor jerarquía) que figura primera en la Línea Ascendente inmediata para calificar. El volumen Roll-Up no puede continuar abarcando a varias generaciones de una rama hasta llegar a una Líder calificada.
2. Segundo, cuando se da la regla del volumen mínimo para Roll-Up: Para que el volumen mínimo para Roll-Up ayude a la Líder de Grupo inmediatamente superior en la Línea Ascendente a calificar por ese mes, ella debe haber logrado el siguiente rendimiento mínimo para el mes:
 - a. \$500 o más en Venta Personal (PVP).
 - b. Tres Consultoras o más Incorporadas Personales (directas) con 1 orden como mínimo en el mes.
 - c. \$1250 de venta grupal PVP para ese mes (incluyendo las ventas de la Líder).

Si la Líder de Grupo (o mayor jerarquía), en la Línea Ascendente inmediatamente superior no ha alcanzado o superado estos mínimos, el volumen Roll-Up no cuenta para la calificación mensual.

P-7. Soy Líder de Grupo. ¿Qué sucede si un mes mi Grupo personal tiene ventas de \$2,500 de PVP, pero sólo tengo 2 Consultoras Incorporadas Personales?

Para cobrar como Líder de Grupo, tu rendimiento debe alcanzar o superar todas las calificaciones de mantenimiento por el mes. En el ejemplo dado, no cumpliste uno de los requisitos de rendimiento clave, por lo que no calificas como Líder de Grupo para el mes y cobrarás como Consultora.

P-8. Explique cómo funcional la regla de “compresión”

Del mismo modo que el Roll-Up, la regla de compresión está diseñada para reducir el impacto negativo de aquellas líderes en tu Línea Descendente que no logran calificar.

***Ejemplo:** Imagina que eres Líder Regional en el mes. Como tal, tienes derecho a recibir los Bonos por Liderazgo Generacional sobre tus líderes calificadas de Línea Descendente: 6% sobre las de Primera Generación y 3% sobre las de Segunda Generación.*

En noviembre, una de tus cinco Líderes de Primera Generación, Mónica, no logró calificar por el mes. Tus otras cuatro Líderes de Primera Generación calificaron, calificándote por lo tanto como Líder Regional. Mónica tenía dos generaciones de Líderes de Grupo en su Línea Descendente que calificaron por el mes. Alicia es Primera Generación para Mónica y Segunda Generación para ti. Susana es la Promote-Out de Alicia, lo que la convierte en Segunda Generación para Mónica.

La regla de compresión funciona de la siguiente manera: como Mónica no calificó, el software comprime a Alicia llevándola a la posición de Primera Generación correspondiente a Mónica, por lo que cobras el Bono del 6% por Liderazgo de Primera Generación que hubiera cobrado Mónica sobre la venta del Grupo Personal de Alicia por el mes. Susana es comprimida en Línea Ascendente a la posición normal de Alicia de Segunda Generación, y tú entonces cobras el Bono del 3% por Liderazgo de Segunda Generación sobre la venta grupal de Susana.

P-9: Si promuevo a alguien de mi Grupo a Líder en marzo y ella cobra como Líder de Grupo en marzo, ¿yo seguiré calificando como Líder de Grupo en marzo?

Sí, calificarás como Líder de Grupo siempre y cuando tengas \$500 en PVP, tengas tres Consultoras activas incorporadas personalmente en tu Grupo (incluyendo la nueva Líder de Grupo promocionada) y tengas \$2,500 o más en ventas totales de Grupo en el mes (incluyendo las ventas del nuevo Grupo promocionado).

Sin embargo, en abril, la Líder de Grupo de marzo ya no será considerada para TUS calificaciones como Líder de Grupo.

Preferred Customer Club

P-10: ¿Qué sucede con mis miembros del Preferred Customer Club cuando dejen el negocio?

Cuando abandonas el negocio, los miembros del Preferred Customer Club que hayas inscrito se transferirán a la siguiente Consultora activa en tu línea ascendente y tu recibirás una membresía para ti al Club automáticamente y sin costo alguno. Tu línea ascendente activa inmediata te brindará servicio.

P-11: ¿Cómo me pagan por las compras de los miembros del Preferred Customer Club?

Cuando vendes una membresía del Preferred Customer Club (tarifa anual de \$29), recibirás la ganancia normal del 25% en esa venta. Cuando tu miembro inscrito en el Club realiza compras como miembro del club, tendrás ganancia del 20% del precio de compra pagado, y cobrarás esa ganancia cuando se paguen las bonificaciones de ese mes.

Requerimientos de Actividad de Consultora

P-12: ¿Cuáles son mis requisitos de actividad como Consultora?

Para mantener tu estado activo como Consultora, debes tener \$300 en PVP cada tres meses de forma continua. El volumen considerado para determinar la actividad mínima será el correspondiente al mes actual y los dos meses anteriores al mes actual (es decir, a fines de agosto, los volúmenes considerados serán los correspondientes al mes de agosto, julio y junio).

P-13: ¿Qué sucede en caso de que no alcance \$300 de volumen trimestral en el mes que está por terminar?

Si no acumulas el volumen de ventas personales mínimo de \$300, se desactivará tu número de Consultora, quedando inactiva.

P-14: ¿Qué sucede si quedo inactiva? ¿Todavía puedo hacer pedidos?

En el caso de que estés inactiva, no podrás realizar ningún pedido hasta que tu número de Consultora se reactive nuevamente.

P-15: ¿Cómo me reactivo como Consultora?

Para reactivar como Consultora, deberás enviar un correo electrónico a info@swissjust.net. Si has estado inactiva durante seis meses o menos, puedes pagar una tarifa de reactivación de \$10.00 y tu número de Consultora seguirá siendo el mismo.

En caso de que haya estado inactivo durante más de seis meses, deberás volver a comprar el Kit de Negocios para activarte y recibirás un nuevo número de Consultora.

P-16: ¿Soy considerada una nueva Consultora en el momento de reactivar?

Esto dependerá de la cantidad de tiempo que permaneciste inactiva.

Si te reactivas dentro de los seis meses de tu desactivación, no serás considerada una nueva Consultora. Esto es importante ya que esto determinará si se te considera para promociones / incentivos para nuevas Consultoras que te beneficien a ti y a tu Líder de incorporación.

P-17: ¿Cómo funcionan las promociones del Programa Primeros Pasos y de nueva Consultora si me vuelvo inactiva y reactivo posteriormente?

Si te reactivas dentro de los seis meses posteriores a tu inactivación, no accederás al programa Primeros Pasos o las promociones de nuevas Consultoras.

Si han pasado seis meses desde la última vez que desactivaste, las promociones del Programa Primeros Pasos y de nueva Consultora funcionarán de la misma manera que lo harían con cualquier Consultora nueva.

P-18: ¿Pierdo mi genealogía si me vuelvo inactiva?

Sí. Si alguna vez te vuelves inactiva, perderás toda su genealogía en el momento de tu desactivación.

P-19: ¿Qué sucede con mis clientes registrados si me vuelvo inactiva?

Tus clientes recibirán comunicaciones promocionales de tu Consultora de línea ascendente y podrán comprar productos de ella, si así lo desean.

P-20: Si me vuelvo inactiva, ¿puedo cambiar mi línea ascendente en el momento de la reactivación?

Si te vuelves inactiva y permaneces inactiva durante al menos seis meses, cuando te reactivas, puede optar por permanecer con tu misma línea ascendente o cambiar a una diferente.

Si has inactivado, pero no han pasado seis meses en el momento de tu reactivación, se te asignará la misma línea ascendente que tenía en el momento en que se desactivó.

En esencia, para cambiar tu línea ascendente debes permanecer inactiva durante al menos seis meses.

Q-21: Consultora A incorpora a Consultora B, Consultora B incorpora a Consultora C. ¿Qué le sucede a la Consultora C si B se vuelve inactiva?

En este caso, la Consultora incorporadora original de la Consultora C permanecerá como Consultora B, aunque su línea ascendente inmediata ahora será Consultora A. Esta distinción es particularmente importante para las calificaciones como Líder de Grupo y categorías superiores.

Las Líderes de Grupo necesitan 3 Consultoras incorporadas personalmente para calificar.

En este caso, la Consultora C no contaría como una Consultora de incorporada personalmente para la Consultora A.