SwissJust
North America

INDICE



Nº de Página

SECCIÓN 1
Plan de Carrera SwissJust 2

SECCIÓN 2
El Plan en un Vistazo 10

SECCIÓN 3
Términos y Definiciones 11

SECCIÓN 4
Preguntas Frecuentes 13

SECCIÓN 1: PLAN DE CARRERA SWISSJUST



¡Bienvenida! Estamos muy contentos de que hayas elegido nuestra compañía SwissJust para convertirte en Consultora Independiente y así iniciarte en la industria de la venta directa. Nuestro Plan de Carrera es uno de los más modernos e innovadores. Este documento contiene una parte de la información más importante e inspiradora que recibirás sobre el negocio que elegiste comenzar.

El Plan de Carrera SwissJust establece las distintas formas para que tú ganes dinero, sobre la base de tu propio nivel de rendimiento empresario.

Este negocio recompensa directamente las cuatro actividades generadoras de ingresos que son importantes para la rentabilidad de cada Consultora Independiente SwissJust.

Las actividades generadoras de ingresos son:

1. Demostración y venta de los productos **Just** a tus Clientes y Anfitrionas.
2. Incorporación de Clientes, Anfitrionas y otras personas interesadas para que se conviertan en Consultoras Independientes SwissJust de tu Línea Descendente.
3. Capacitación de nuevas Consultoras Independientes SwissJust para vender y construir exitosas carreras SwissJust.
4. Calificar como Líder de Grupo y desarrollar Líderes en tu Línea Descendente.

El Plan de Carrera descrito a continuación está diseñado en 8 niveles a los que podrás acceder dependiendo del rendimiento de tu propio desempeño personal.

Consultora (Nivel 1)

Calificación:

Status de Consultora Activa

Beneficios para la Consultora:

1. Descuentos Base y por Volumen sobre PVP (Precio de Venta al Público) del 25% al 30%:

A. Descuento Base, también llamado "ganancia PVP", del 25%:
Todas las Consultoras compran los productos de la Compañía al 75% del PVP sugerido (precio de venta al público sugerido). Esto significa que cuando venden los productos a sus clientes al PVP sugerido, obtienen una ganancia inicial antes de gastos del 25%.

B. Bono por Volumen de Venta Personal: 5%
Cuando tú colocas pedidos en el mes que superan los $500 de PVP, calificas para un Bono por Volumen de Venta Personal igual al 5% del valor PVP de todos los pedidos de ese mes.

Ejemplo: Una Consultora coloca 3 pedidos que suman en total $800 dólares de PVP en el mes.
Ella califica para un Bono del 5% x $800 = $40.

El efecto concreto del Bono por Volumen de Venta Personal es que se gana el 30% (25% de descuento base, más 5% Bono por Volumen de Venta Personal) cuando organizas varios Encuentros de Bienestar en un mes.

2. Bonos por Incorporación:

Ayudar a otras personas a unirse al negocio como Consultoras Independientes SwissJust 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: cuando una nueva Consultora que tú has incorporado personalmente, realiza ventas en cualquier mes en el que tú hayas colocado como mínimo un pedido, tú recibirás un Bono por Incorporación basado en el monto de ventas PVP que tus Consultoras hayan vendido y la cantidad de Consultoras Incorporadas que tengas.

Cuando una Consultora que ha colocado al menos una orden al mes incorpora:

1. Una Consultora, califica para recibir un Bono por Incorporación igual al 2% del valor PVP de todos los pedidos que la Consultora incorporada coloque en el mes.
2. Dos Consultoras, califica para recibir un Bono por Incorporación igual al 3% del valor PVP de todos los pedidos que las Consultoras Incorporadas coloquen en el mes.
3. Tres o más Consultoras, califica para recibir un Bono por Incorporación igual al 4% del valor PVP de todos los pedidos que las Consultoras Incorporadas coloquen en el mes.

El Bono por Incorporación te lo paga la Compañía sólo a ti, la Incorporante 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 una orden en el mes. Continuarás recibiendo el Bono por Incorporación incluso si la Consultora incorporada alcanza un nivel de rendimiento mayor que el tuyo en el Plan de Carrera.

Si la Consultora incorporante no ingresó pedidos en el mes, no recibe el Bono por Incorporación en ese mes.

Creciendo hacia el Próximo Nivel

Líder de Grupo (Nivel 2)

Calificación:

Tu negocio se construye a través de la venta, la incorporación y el entrenamiento de otras personas para que se conviertan en Consultoras Independientes SwissJust. Otra importante oportunidad de ingresos se produce cuando tú calificas para ser Líder de Grupo de acuerdo al Plan de Carrera SwissJust.

Para calificar como Líder de Grupo, debes:

1. Tener una Venta Personal de $750 PVP o más en el mes.
2. Tener al menos 4 Consultoras activas que sean Incorporadas Personales (directas) tuyas que hayan colocado como mínimo una orden en el mes.
3. Tener $3000 o más en venta Grupal PVP (incluyendo tus ventas) en el mes.
4. Haber alcanzado o superado las primeras tres calificaciones durante dos meses consecutivos.

Beneficios para la Líder de Grupo:

1. Un Descuento Base, del 25% también llamado “ganancia PVP”.
2. Un Bono por Volumen de Venta Personal del 5%
3. Un Bono por Venta Personal de Líder de Grupo del 10% de tus ventas personales PVP del mes.
4. Un Bono por Incorporación del 4% sobre todas las ventas PVP de todas tus Incorporadas Directas
5. Un Bono por venta grupal del 4% sobre la venta de todo el Grupo PVP, (sin contar tus ventas como Líder).

Una Líder de Grupo ganará un total de 40% sobre su Venta Personal PVP:

25% Descuento Básico.
5% Bono por Venta Personal en ventas mensuales que superen los $500.
10% Bono por Venta Personal de Líder calificada.
40% total.

Como Líder de Grupo calificada, ganarás un Bono total del 8% sobre las ventas PVP de tus Incorporadas Directas (Bono por Incorporación del 4%, más Bono por Venta Grupal del 4% = 8%), y 4% sobre la ventas de las Consultoras incorporadas por ellas directamente, y así sucesivamente (tus indirectas).

Con este Plan de Carrera te beneficiarás realmente si mantienes a tu Grupo y a tu Línea Descendente poblados de Consultoras incorporadas en forma directa.

Ademas, fíjate que a partir de este nivel, tendrás la oportunidad de recibir un Bono por Promote-Out de Primera Generación del 5% sobre toda la venta grupal de las Líderes de Grupo Promote-Out/Promovidas de Primera Generación que generes.

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 las calificaciones en un mes, cobrarás según el rendimiento como Consultora en ese mes. Si una Líder de Grupo no logra alcanzar las calificaciones de Líder de Grupo por dos meses consecutivos, descenderá de categoría al puesto de Consultora y sólo podrá recalificar como Líder de Grupo alcanzando las calificaciones durante dos meses consecutivos nuevamente.

Cuando una Líder de Grupo desciende de categoría a Consultora, ya no cobra sus Bonos por Venta Grupal (4%) y por Venta Personal de Líder de Grupo (10%). Ella y su Grupo son rolled-up (re-insertadas) nuevamente al Grupo de la Líder en la Línea Ascendente inmediatamente superior. Luego, todas las Líderes descendentes, 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 asistir a las Consultoras de tu Grupo para que ellas mismas lleguen a ser Líderes de Grupo.
Cuando tú, como Líder de Grupo (o jerarquía mayor) promueves a una nueva Líder de Grupo hacia afuera de tu Grupo (Promote-Out o Líder promovida), el Plan de Carrera SwissJust te ofrece un período de dos meses de requisitos reducidos para que puedas mantener tu título y continuar cobrando como Líder de Grupo. 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:

- $750 de Venta Personal.
- 3 (en lugar de 4) Consultoras que sean Incorporadas Personales (directas) en tu grupo que coloquen como mínimo una orden en el mes.
- $1500 de venta grupal PVP para ese mes (incluyendo tus ventas).

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



Títulos de Liderazgo Avanzado y Bonos por Generación

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". Tu, 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 5% del total de venta PVP del grupo de tu Líder promovida/Promote-Out.

Ejemplo: María recibe la calificación de Líder de Grupo 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 $200, que es igual al 5% de las ventas PVP del Grupo de Sara en ese mes.

Calificación:

Ser Líder de Grupo y tener 1 Líder de Grupo de Primera Generación calificada.

Beneficios:

Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
+ Bono del 5% por Liderazgo de Primera Generación.

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 Bono del 5% por Liderazgo de Primera Generación, tienes derecho a recibir un Bono por Liderazgo de Segunda Generación del 3% 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.)

Calificación:

Ser Líder de Grupo calificada en el mes y tener 2 Líderes de Grupo de Primera Generación calificadas.

Beneficios:

Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
+ Bono del 5% por Liderazgo de Primera Generación.
+ Bono del 3% por Liderazgo de Segunda Generación.

Líder Regional (Nivel 5)

Cuando eres Líder de Grupo Ejecutiva durante el mes y tienes cuatro Líderes Promote-Out de Primera Generación calificadas, calificas como Líder Regional y además de recibir los Bonos por Liderazgo de Primera (5%) y Segunda (3%) Generación, tienes derecho a recibir un Bono del 2% por Liderazgo de Tercera Generación sobre las ventas
de todas las Líderes de tercera generación calificadas en tu Línea Descendente.

Calificación:

Ser Líder de Grupo calificada en el mes y tener 4 Líderes de Grupo de Primera Generación calificadas.

Beneficios

Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
+ Bono del 5% por Liderazgo de Primera Generación.
+ Bono del 3% por Liderazgo de Segunda Generación.
+ Bono del 2% por Liderazgo de Tercera Generación.



Bonos en Efectivo para el Nivel de Directoras

Las Directoras son los niveles más altos de rendimiento en el Plan de Carrera y reciben premios de Bonos en efectivo además de los 3 Bonos por Generación de Liderazgo descritos antes.

Directora (Nivel 6)

Calificaciones:

Ser Líder de Grupo Calificada y tener 6 Líderes de Grupo (o mayor jerarquía) de Primera Generación y $50,000 ventas en tu Línea Descendente en el mes (sin contar las ventas de las ramas descendentes de Directoras o mayor jerarquía).

Beneficios

Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
+ Bono del 5% por Liderazgo de Primera Generación.
+ Bono del 3% por Liderazgo de Segunda Generación.
+ Bono del 2% por Liderazgo de Tercera Generación.
+ Bono en efectivo de $1000.

Directora Senior (Nivel 7)

Calificaciones:

Ser Líder de Grupo y tener 8 Líderes de Grupo (o mayor jerarquía) de Primera Generación y, $75,000 en ventas en tu Línea Descendente en el mes (sin contar las ventas de de las ramas descendentes de ninguna de las Directoras Senior o mayor jerarquía).

Beneficios

Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
+ Bono del 5% por Liderazgo de Primera Generación.
+ Bono del 3% por Liderazgo de Segunda Generación.
+ Bono del 2% por Liderazgo de Tercera Generación.
+ Bono en efectivo de $2000.



Directora Ejecutiva (Nivel 8)

Calificaciones:

Ser Líder de Grupo y tener 10 Líderes de Grupo (o mayor jerarquía) de Primera Generación y $125,000 en ventas en tu Línea Descendente en el mes (sin contar las ventas de las ramas descendentes de ninguna de las Directoras Ejecutivas, o mayor jerarquía).

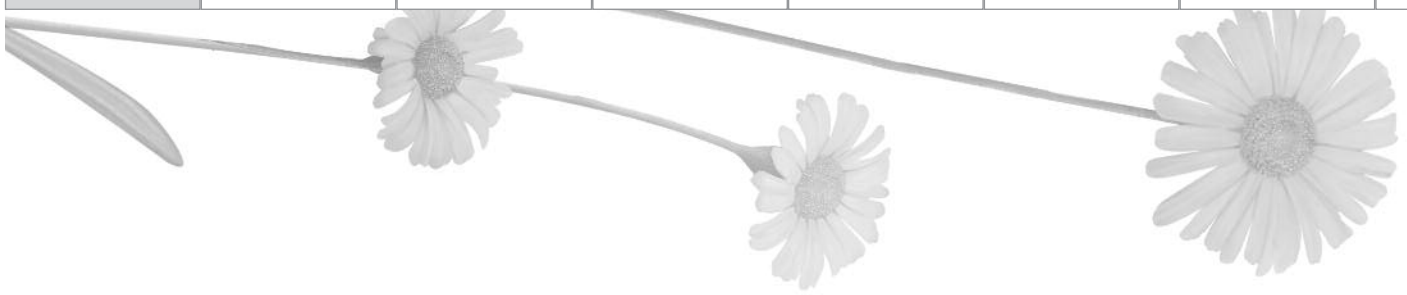
Beneficios

Beneficios de Líder de Grupo mencionados anteriormente
+ Bono del 5% por Liderazgo de Primera Generación.
+ Bono del 3% por Liderazgo de Segunda Generación.
+ Bono del 2% por Liderazgo de Tercera Generación.
+ Bono en efectivo de $4000.



SECCIÓN 2: EL PLAN EN UN VISTAZO

	CONSULTORA	LIDER DE GRUPO	LIDER DE GRUPO SENIOR	LIDER DE GRUPO EJECUTIVA	LIDER DE GRUPO REGIONAL	DIRECTORA	DIRECTORA SENIOR	DIRECTORA EJECUTIVA
GANANCIA PVP	25% - 30%	40%	40%	40%	40%	40%	40%	40%
BONO POR INCORPORACIÓN	2% de ventas primera incorporación 3% de la segunda 4% de la tercera o más	4% sobre incorporaciones directas	4% sobre incorporaciones directas	4% sobre incorporaciones directas	4% sobre incorporaciones directas	4% sobre incorporaciones directas	4% sobre incorporaciones directas	4% sobre incorporaciones directas
BENEFICIOS DE LÍDER		4% sobre el grupo (8% sobre directas)	4% sobre el grupo (8% sobre directas)	4% sobre el grupo (8% sobre directas)	4% sobre el grupo (8% sobre directas)	4% sobre el grupo (8% sobre directas)	4% sobre el grupo (8% sobre directas)	4% sobre el grupo (8% sobre directas)
BENEFICIOS POR GENERACIÓN DE LÍDERES			5% Promote-Out de 1ª generación	5% Promote-Out de 1ª generación 3% Promote-Out de 2ª generación	5% Promote-Out de 1ª generación 3% Promote-Out de 2ª generación 2% Promote-Out de 3ª generación	5% Promote-Out de 1ª generación 3% Promote-Out de 2ª generación 2% Promote-Out de 3ª generación $1.000 bono mensual en efectivo	5% Promote-Out de 1ª generación 3% Promote-Out de 2ª generación 2% Promote-Out de 3ª generación $2.000 bono mensual en efectivo	5% Promote-Out de 1ª generación 3% Promote-Out de 2ª generación 2% Promote-Out de 3ª generación $4.000 bono mensual en efectivo
CALIFICACIÓN	· Como mínimo 1 orden en el mes. · Más de $500 mensuales p/acceder a Bono por Volumen Venta Personal (5% PVP)	·$ 750 ventas personales ·4 incorporadas personalmente con una orden en el mes como mínimo ·$3000 venta grupal Dos meses consecutivos	· Líder de Grupo calificada · 1 Promote-Out	· Líder de Grupo calificada · 2 Promote-Outs	· Líder de Grupo calificada · 4 Promote-Outs	· Líder de Grupo calificada · 6 Promote-Outs · $50.000 total de ventas línea descendente (sin contar volumen de Directoras o mayor jerarquía)	· Líder de Grupo calificada · 8 Promote-Outs · $75.000 total de ventas línea descendente (sin contar volumen de Directoras Senior o mayor jerarquía)	· Líder de Grupo calificada · 10 Promote-Outs · $125.000 total de ventas línea descendente (sin contar volumen de Directoras Ejecutiva o mayor jerarquía)



SECCIÓN 3: TÉRMINOS Y DEFINICIONES

1. Activa: Una Consultora Independiente SwissJust activa es aquella que tiene una cuenta abierta de compras mayoristas con SwissJust y, por lo tanto, tiene derecho a participar en las oportunidades de Bonos ofrecidos por el Plan de Carrera SwissJust.

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 linea descendente y la oportunidad de recibir Bonos basados en la venta de su Línea Descendente, si la tuviera.

2. 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.

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

4. "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.

5. "Cobrar como": Éste es un término del Plan de Carrera 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, pero cobrará como Consultora.

6. 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 instructivo de compresión en la sección de Preguntas Frecuentes.)

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

8. 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.

9. Grupo Personal: Las Consultoras Independientes SwissJust 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).

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

11. Línea Descendente: Toda Consultora es la cabeza de una potencial Línea Descendente. La Línea Descendente consistirá de todas las Consultoras incorporadas por la primera Consultora y las incorporaciones

de éstas, y así sucesivamente.

12. 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 SwissJust se refieren a meses calendario.

13. 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.

14. 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.

15. Programa de Premios para Anfitrionas: Artículos sin cargo o a precios reducidos, que sólo están disponibles para las Anfitrionas que organizan Encuentros de Bienestar para las Consultoras SwissJust. El monto del premio para la Anfitriona se basa en el total de las ventas PVP surgidas del Encuentro de Bienestar y/o otros requisitos de calificación de Anfitrionas vigentes para ese período.

16. "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".

17. Promociones: Concursos que ofrecen una recompensa especial por el logro de un rendimiento específico en el período del concurso o promoción. Ejemplo: las Consultoras que incorporan a dos personas o más en mayo, recibirán 3 muestras gratis de productos nuevos.

18. 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.

19. Roll-Up: Una herramienta del Plan de Carrera diseñada para proteger a las Líderes de graves pérdidas de ingresos en concepto de Bonos, 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.)

20. Volumen mínimo para Roll-Up: Esta regla establece que para que una Líder Ascendente directa pueda utilizar el volumen de ventas Roll-Up para alcanzar la calificación de Líder de Grupo, debe haber alcanzado o superado ciertos estándares mínimos de rendimiento. Llamados Requisitos de Volumen Mínimo para roll-up, dichos estándares son:

a. $750 o más en Venta Personal
b. 4 Consultoras que sean Incorporadas Personales (directas) de la Líder que hayan colocado como mínimo 1 orden en el mes.
c. $1500 de venta grupal PVP para ese mes (incluyendo las ventas de la Líder).

SECCIÓN 4: PREGUNTAS FRECUENTES

Las nuevas Consultoras Independientes SwissJust con frecuencia hacen las mismas preguntas luego de revisar su Plan de Carrera. Hemos compilado algunas de las más comunes junto con sus respuestas, en esta sección.

A medida que surjan nuevas preguntas sobre el Plan de Carrera u otros temas, por favor consulta el apartado de Preguntas Frecuentes en la sección Consultoras del sitio Web de SwissJust.

P·1. ¿Puedo perder alguna vez mi oportunidad de cobrar el Bono por Incorporación sobre las Consultoras que incorporé personalmente?

Respuesta: En tanto tú tengas el estatus de activa en el negocio de SwissJust, jamás perderás la oportunidad de cobrar los Bonos por Incorporación sobre la venta PVP de las Consultoras incorporadas en forma directa por ti. La oportunidad de cobrar el Bono por Incorporación por esa relación se pierde sólo en el caso de que tú renunciaras al negocio, o que la Consultora que hayas incorporado renunciara 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?

Respuesta: No. En tanto tú hayas colocado como mínimo 1 orden ese mes, recibirás el Bono por Incorporación sobre la ventas de las Consultoras que hayas incorporado personalmente, incluso si la Consultora Incorporada ya fuera Directora Ejecutiva con grandes ventas.

P·3. ¿Cómo funciona el Período de Gracia cuando promuevo a una nueva Líder de Grupo (Promote-Out)?

Respuesta: 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:

a. $750 o más en venta Venta Personal (PVP).
b. 3 Consultoras que sean Incorporadas Personales (directas) tuyas con una orden en el mes como mínimo.
c. $1500 de venta grupal PVP para ese mes (incluyendo las ventas tuyas).

Ejemplo: Tú eres una Líder de Grupo. En Agosto, Laura, una Consultora de tu Grupo Personal, alcanza los requisitos de rendimientos para calificar como Líder de Grupo por segundo mes consecutivo. Laura ha calificado como Líder de Grupo. Tú eres su líder promotora y como tal, tus meses de Período de Gracia (menores requisitos) serán septiembre y octubre. En noviembre habrás terminado tu Período de Gracia y otra vez deberás alcanzar o superar las calificaciones estándares de mantenimiento de Líder de Grupo para cobrar como Líder de Grupo.

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

Respuesta: El título de Líder de Grupo es el único título de liderazgo que requiere un período de calificación de dos meses. Una vez que hayas alcanzado o superado las calificaciones por dos meses consecutivos, cobrarás los Bonos de Líder de Grupo por el rendimiento del segundo mes.

Ejemplo: Tú alcanzas la calificación el primer mes como Líder de Grupo en enero. En febrero, alcanzas las calificaciones por segundo mes consecutivo. Calificas como Líder de Grupo al final de febrero y cobrarás como Líder de Grupo por tu rendimiento de febrero.

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

Respuesta: 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 sólo 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 5% 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 a 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 4% por venta grupal sobre el Grupo Personal de María, lo que ayuda a compensar la pérdida del Bono del 5% 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?

Respuesta: Sí, pero sólo en dos casos:

1. *Primero, sólo puede utilizarse para ayudar a la Lider 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 Lider 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. $750 o más en Venta Personal (PVP).
    b. 4 Consultoras Incorporadas Personales (directas) con 1 orden como mínimo en el mes.
    c. $1500 de venta grupal PVP para ese mes (incluyendo las ventas de la Líder).

Si la Lider 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 $3000 de PVP, pero sólo tengo 3 Consultoras Incorporadas Personales que colocaron una orden?

Respuesta: Para cobrar como Líder de Grupo, su rendimiento debe alcanzar o superar todas las calificaciones de mantenimiento por el mes. En el ejemplo dado, usted no cumplió uno de los requisitos de rendimiento clave, por lo que no califica como Lider de Grupo para el mes y cobrará como Consultora.

P·8. Explique cómo funcional la regla de "compresión"

Respuesta: 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: 5% sobre las de Primera Generación, 3% sobre las de Segunda Generación y 2% sobre las de Tercera 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 y Tercera Generación para ti.

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 tu cobras el Bono del 5% 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.

