

Plan de Negocio

SwissJust Argentina

2024

INDICE:

Sección 1: Introducción al Plan de Negocio

Sección 2: Requisitos y beneficios por nivel

Sección 3: Glosario

Sección 4: Preguntas Frecuentes

SECCIÓN 1:

Introducción al Plan de Negocio

El Plan de Negocio SwissJust establece las distintas formas para que tú ganes dinero.

Este negocio recompensa cuatro actividades generadoras de ingresos:

1. Demostración y venta de los productos a tus Clientes y Anfitriones.
2. Incorporación de nuevos Consultores Independientes.
3. Capacitación de nuevos Consultores Independientes para vender y construir exitosos negocios independientes *Just*.
4. Calificar como Líder de Grupo y desarrollar otras Líderes.

EL PLAN DE NEGOCIO TIENE 8 NIVELES, cada uno con su título:

Nivel 1: Consultor/a	Nivel base
Nivel 2: Líder de Grupo	Unidad central del plan

Nivel 3. Líder de Grupo Senior	Los niveles 3 a 8 corresponden a Líderes que han promovido Líderes de Grupo
Nivel 4. Líder de Grupo Ejecutivo	
Nivel 5. Líder de Grupo Regional	
Nivel 6. Director/a	
Nivel 7. Director/a Senior	
Nivel 8. Director/a Ejecutivo/a	

SECCIÓN 2:

Requisitos y Beneficios por Nivel

Ganancia Instantánea para todo los niveles

Los Consultores realizan ventas a sus clientes a Precio de Venta Público (PVP). Luego compran ese producto a la Compañía SwissJust con un descuento del 25%. Eso significa que el ingreso bruto mínimo (“Ganancia Instantánea”) es de 25% de la venta.

CONSULTOR/A (Nivel 1)

Ganancia bruta por venta:

- “Ganancia Instantánea” del 25%
- “Bono Venta Personal” del 5% adicional:

Cuando en el período tienes ventas que superan el monto del “Bono Venta Personal”, obtienes una ganancia extra del 5% del valor PVP de todas tus ventas de ese período. En resumen, tendrás ganancias totales por un 30%.

El “Bono Venta Personal” se acredita a tu cuenta una vez que cierre el período y hayas alcanzado tus calificaciones como Consultor/a.

Ganancia por Incorporación:

*Ayudar a otras personas a unirse al negocio como Consultores Independientes **Just** y luego capacitarlas para que tengan éxito es una importante oportunidad de ingresos para todo/a Consultor/a.*

Cuando un/a Consultor/a que tú has **INCORPORADO PERSONALMENTE** realiza ventas en cualquier período en el que tú hayas tenido ventas, recibirás una Ganancia por Incorporación. Esta ganancia se basa en la cantidad de incorporaciones personales que tengas y el monto de venta PVP:

- A. **1 INCORPORACIÓN PERSONAL CON VENTA:** 2% del Valor PVP de las ventas que esa incorporación tenga en el período.
- B. **2 INCORPORACIONES PERSONALES CON VENTA:** 3% del valor PVP de las ventas que esas incorporaciones tengan en el período.
- C. **3 O MÁS INCORPORACIONES PERSONALES CON VENTA:** 4% del valor PVP de las ventas que esas incorporaciones tengan en el período.

Este bono de incorporación se paga sólo a ti, el/la Incorporador/a original del/la nuevo/a Consultor/a, siempre y cuando hayas tenido ventas en el período y te mantengas con clave vigente. Si abandonas el negocio, esta ganancia no se traslada a ningún/a otro/a Consultor/a ni se recupera.

Continuarás recibiendo esta ganancia por Incorporación incluso si el/la Consultor/a Incorporado/a alcanza un nivel mayor que el tuyo en el Plan de Negocio.

Mantenimiento de la Clave de Consultor/a:

Para seguir siendo Consultor/a *Just*, tu clave debe estar vigente. Para ello debes tener una venta acumulada igual o mayor al monto establecido de “Venta Triperiódica”, es decir, la suma de las ventas del período actual más las de los dos anteriores. (ver monto en la tabla de la sección 5 “Montos, requerimientos y beneficios”).

¿Qué sucede si pierdes tu clave y luego quieres volver a ser Consultor/a?:

- Dentro de los 6 períodos siguientes de perder el status de Consultor/a (estar dado de baja):
 - Se te asigna un nuevo número de clave pagando el “Costo administrativo de reactivación de clave”
 - No puedes cambiar de Consultor/a Ascendente, y no tienes derecho a comprar Kit ni acceder a los beneficios de Primeros Pasos.
 - No recuperas tu descendencia anterior.
- Entre los 6 y 24 períodos siguientes:
 - Se te asigna un nuevo número de clave pagando el “Costo administrativo de reactivación de clave”.
 - Te puedes incorporar con la persona que quieras.
 - No tienes derecho a comprar el Kit inicial ni al programa Primeros Pasos.
 - No recuperas tu descendencia anterior.
- A partir de los 24 períodos te deberás reincorporar como un/a nuevo/a Consultor/a:
 - Comprar Kit Inicial
 - Tendrás derecho al programa Primeros Pasos
 - No recuperas tu descendencia anterior.
 - Serás considerado/a como nuevo/a para tu Incorporador/a

LÍDER DE GRUPO (Nivel 2)

El/la Líder de Grupo es la unidad principal de este Plan de Negocio. Se le llama unidad principal porque todos los niveles superiores dependen de haber promovido Líderes de Grupo.

Un/a Líder tiene responsabilidades diferentes y un ingreso bastante mayor al de un/a Consultor/a. Su ingreso depende de su venta personal, pero también de su capacidad de atraer nuevos Consultores y entrenarlos para tener éxito. Eventualmente la gran oportunidad es duplicarse en otros, es decir, enseñar a otros la metodología que trae éxito.

Expectativas sobre los Líderes De Grupo:

- Asistir a reuniones convocadas por la Compañía y promover la asistencia de tus equipos de Consultores a las capacitaciones y eventos.
- Realizar Juntas de Grupo periódicas y capacitaciones para tus equipos de Consultores.
- Realizar Encuentros de Bienestar personales y de Inicio.
- Cumplir normas de ética.
- Liderar con el ejemplo.

Calificación:

1. Alcanzar o superar el monto de “Venta Personal de Líder” en el período.
 2. Tener al menos 4 Consultores Incorporados Personales que hayan realizado una venta en el período.
 3. Alcanzar o superar el monto de “Venta Grupal” en el período.
- a. *La Venta Grupal es la suma de tu venta personal, más la venta de tus incorporados personales y no personales (directos e indirectos).*

En el momento en que logres las calificaciones y cierre el período, recibirás el título de Líder de Grupo y obtendrás los beneficios económicos (retroactivos) de ese período que cerró .

Para ver los requerimientos fiscales de tu país, ver la sección 5 “Montos, requerimientos y beneficios”.

Beneficios para Líder de Grupo:

1. 40% de Ganancia sobre tu Venta Personal:
 - a. 25% por “Ganancia Instantánea”
 - b. 5% por “Bono Venta Personal”
 - c. 10% por “Bono Líder de Grupo”
2. Ganancia sobre el total de tu Venta Grupal:
 - a. 8% de ganancias sobre las ventas PVP de tus Incorporados personales.
 - b. 4% de ganancias sobre las ventas PVP del resto del Grupo (sin contar tu venta personal).

El 4% del resto del Grupo aplica a todos los Consultores del Grupo, incluyendo Consultores de tus Consultores, sin límites (y no incluye Líderes del nivel que sea).

Mantenimiento, suba y baja de niveles:

Para mantener el nivel de Líder de Grupo (o cualquiera de los niveles superiores descriptos a continuación), deberás alcanzar las calificaciones de ese nivel durante el período en curso.

Si al finalizar el período no lograste alcanzar esa calificación, tus beneficios serán calculados de acuerdo al nivel real que hayas alcanzado con tu desempeño, en este caso Consultor/a. Tú y tu equipo vuelven a ser parte del Grupo Personal de tu Líder Ascendente. (ver “Compresión y Roll-up en la sección 3 “Glosario y detalles”).

Por el contrario, si al finalizar el período superaste las calificaciones de tu nivel y llegaste a las de un nivel superior, automáticamente tendrás el nuevo nivel y sus beneficios.

En resumen, siempre tendrás el título y los beneficios que corresponden a tu desempeño real del período que finalizó.

Los siguientes son los Niveles avanzados de liderazgo

“Líderes que nombran Líderes”

LÍDER DE GRUPO SENIOR (Nivel 3)

Para ascender al nivel de Líder de Grupo Senior, tendrás que promover a 1 Consultor/a de tu Grupo personal a Líder de Grupo. El/ella será tu “Líder de 1ra Generación”, y tú serás su “Líder Promotor/a”.

A este/a nuevo/a Líder, junto con los Consultores de su descendencia se les denomina un Grupo, en este caso de 1ra Generación, “Grupo de 1ra Generación”, para el/la promotor/a.

Calificación:

1. Ser Líder de Grupo
2. Tener 1 Líder de 1ra Generación

Beneficios para Líder de Grupo Senior:

1. Beneficios de Líder de Grupo
2. +5% de ganancia sobre las ventas PVP de tus Líderes de 1ra Generación

Esto significa que a los beneficios que ya tenías sobre tu Grupo Personal, se le agrega el 5% de la venta de todo el nuevo Grupo promovido. Este es el gran beneficio de promover Grupos, ya que cuando esa venta estaba aún dentro de tu Grupo Personal, antes ganabas el 4%. Se gana más dinero, sobre la misma venta.

LÍDER DE GRUPO EJECUTIVO (Nivel 4)

Calificación:

1. Ser Líder de Grupo
2. Tener 2 Líderes de 1ra Generación

Beneficios para Líder de Grupo Ejecutivo:

1. Beneficios de Líder de Grupo
2. 5% de ganancias sobre las ventas PVP de tus Líderes de 1ra Generación
3. 3% de ganancias sobre las ventas PVP de tus Líderes de 2da Generación

Los Líderes promovidos de tus Líderes de 1ra Generación, son para ti Líderes de 2da Generación.

A los beneficios de Líder Senior sobre la primera generación, se le agrega además el derecho a ganar el 3% sobre todos los Grupos que existan de segunda generación. Cuantos más Grupos robustos existan... ¡mayores ganancias!

LÍDER DE GRUPO REGIONAL (Nivel 5)

Calificación:

1. Ser Líder de Grupo
2. Tener 4 Líderes de 1ra Generación.

Beneficios para Líder de Grupo Regional:

1. Beneficios de Líder de Grupo
2. 5% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes Calificados de 1ra Generación
3. 3% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes Calificados de 2da Generación
4. 2% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes Calificados de 3ra Generación

En este nivel ya tendrás derecho a cobrar sobre 3 generaciones, lo máximo permitido en el Plan. Por tanto lo ideal es tener buena duplicación para tener en las 3 generaciones muchos Grupos robustos.

Los Directores son Líderes de Grupo en los niveles más altos del Plan de Negocio y reciben bonos fijos periódicos además de las ganancias porcentuales de sus 3 primeras Generaciones.

DIRECTOR/A (Nivel 6)

Calificaciones:

1. Ser Líder de Grupo
2. Tener 6 Líderes de 1ra Generación
3. Tener ventas en tu Línea Descendente equivalentes al monto de “Venta Descendencia Director” en el período, sin contar las ventas de otros Directores. (ver monto en la tabla de la sección 5 “Montos, requerimientos y beneficios”).

Beneficios para Director/a:

1. Beneficios de Líder de Grupo
2. 5% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes-de 1ra Generación
3. 3% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes de 2da Generación
4. 2% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes de 3ra Generación
5. “Bono Directora” todos los períodos

En este nivel, además del derecho a ganar sobre 3 generaciones de Grupos, se suma el “Bono Director/a” que se cobra todos los períodos en los cuales se tiene el título de Director/a.

DIRECTOR/A SENIOR (Nivel 7)

Calificaciones:

1. Ser Líder de Grupo
2. Tener 8 Líderes de 1ra Generación

3. Tener ventas en tu Línea Descendente equivalentes al monto de “Venta Descendencia Director/a Senior” en el período (sin contar las ventas de las ramas descendentes de tus Directores Senior o mayor jerarquía).

Beneficios para Director/a Senior:

1. Beneficios de Líder de Grupo
2. 5% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes de 1ra Generación
3. 3% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes de 2da Generación
4. 2% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes de 3ra Generación
5. “Bono Director/a Senior” todos los períodos

DIRECTOR/A EJECUTIVA (Nivel 8)

Calificaciones:

1. Ser Líder de Grupo
2. Tener 10 Líderes de 1ra Generación
3. Tener ventas en tu Línea Descendente equivalentes al monto de “Venta Descendencia Director/a Ejecutivo/a” en el período (sin contar las ventas de las ramas descendentes de tus Directores Ejecutivos).

Beneficios para Director/a Ejecutivo/a:

1. Beneficios de Líder de Grupo
2. 5% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes de 1ra Generación
3. 3% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes de 2da Generación
4. 2% de ganancias sobre las ventas PVP de los Líderes de 3ra Generación
5. “Bono Director/a Ejecutivo/a” todos los períodos

SECCIÓN 3:

Glosario y Detalles

Consultores Independientes *Just*:

Todos los vendedores independientes autorizados mediante los “Términos y Condiciones de Incorporación” vigente en la Compañía SwissJust, con clave vigente y derecho a vender productos *Just* al precio sugerido al público, y comprar a un precio con descuento especial para Consultores Independientes *Just*, sin importar si vendieron o no en el período en curso.

Venta triperiódica:

Es el objetivo que tienen todos los Consultores para mantener su clave activa, y se contabiliza sumando las ventas del período actual más la de los últimos 2 períodos anteriores.

Mantenimiento de clave:

Para mantener la clave vigente un Consultor/a debe alcanzar o superar el monto de la “Venta Triperiódica”. Si sus ventas son menores a este monto en los últimos tres períodos, la clave de Consultor/a quedará inactiva y perderá el estatus de Consultor/a, como así también su Línea Descendente sin posibilidad a recuperarla.

Consultores con clave no vigente o Consultores de baja:

Los Consultores que no llegaron a su monto triperiódico y que por ende su clave perdió vigencia, ya no tienen derecho a colocar órdenes.

Consultores Activos:

Son aquellos Consultores que tienen venta en el período sin importar el monto.

Nuevos Consultores son considerados activos cuando colocan su primera orden de producto **QUE NO SEA** el Kit de Negocio. Es decir que alguien que sólo compró un Kit de Negocio aún no se considera Consultor Activo.

Consultores Inactivos:

Los Consultores con clave activa que no han tenido ventas en el período.

Incorporados Personales:

Son los Consultores que fueron incorporados personalmente por tí como Consultor/a Incorporador/a.

Consultores Directos:

Pueden ser Consultores Incorporados Personales o “heredados”. Los mismos pueden haber sido heredados por distintas razones, como por ejemplo, cuando uno de los Consultores de tu descendencia perdió su clave.

¿Qué valor tiene ser directo vs. indirecto? Tus Consultores directos pueden ser incorporados personales, o no. Si no lo son, es porque tú los heredaste de alguien que se fue. La importancia de esta distinción es que solo cobras ganancias por las ventas de tus incorporados personales.

Consultores Indirectos:

Son todos los Consultores incorporados por tus Consultores directos. *Los Consultores indirectos (es decir que hay otro/a Consultor/a entre ellos y tú) son importantes porque al llegar al Liderazgo te generan venta grupal, sobre la cual sí comisionas.*

Período:

En *Just* el año calendario está dividido en 13 períodos, cada uno comprendido por 4 semanas (28 días).

Venta:

En todo este Plan de Negocio, la denominación “Venta” se refiere a precio de venta al Público (PVP), con IVA incluido.

Líderes:

Llamamos “Líderes” a todos los Consultores que hayan calificado con el título de “Líder de Grupo” o superior (hasta el nivel de “Director/a Ejecutivo/a”), en el período cerrado anterior.

Grupo Personal:

El Grupo Personal está conformado por todos tus Consultores y los Consultores de tus Consultores, hasta el/la próximo/a Líder (si existiera). Es decir, el Grupo Personal no incluye a otros Líderes en tu descendencia.

Líder promovido/a:

Término utilizado para indicar un/a Consultor/a de tu Grupo Personal, que gracias a su rendimiento, califica como Líder de Grupo (o mayor jerarquía).

Requisitos Reducidos para el/la Líder que Promueve:

Cuando tú, como Líder promueves a un/a nuevo/a Líder de Grupo hacia afuera de tu Grupo Personal (Líder Promovido/a), el Plan te ofrece 2 períodos de requisitos reducidos para que puedas mantener tu título y continuar cobrando con el mismo nivel de Líder que tenías antes de promover el/la nuevo/a Líder.

Las calificaciones de requisitos reducidos del/la Líder promotor/a son:

- La Venta Personal no se modifica
- Mantener al menos 3 Incorporados Personales con venta en el período en lugar de 4.
- Venta Grupal Reducida equivalente al 50% de su requerimiento regular como mínimo.

Los 2 períodos de requisitos reducidos del/la Líder Promotor/a aplican en el período de la promoción del/la nuevo/a Líder y el siguiente solamente.

Este beneficio es exclusivo para quien tiene el nivel de Líder de Grupo y luego nombra a un/a Consultor/a como Líder. No hay requisitos reducidos en el caso de una calificación simultánea. En caso de una calificación simultánea de dos Líderes (es decir que Consultor/a Ascendente y Descendente se promueven a Líder de Grupo en un mismo período), ambas deberán calificar con los requisitos completos de dicho nivel.

Compresión y Roll-up:

Existen dos herramientas del Plan de Negocio diseñadas para que los Líderes tengan los más altos ingresos posibles para reducir el impacto negativo cuando un/a Líder de su Línea Descendente no califica en un período.

Roll-Up:

El Roll-Up se produce cuando un/a Líder Descendente no logra calificar como Líder de Grupo en un período. En ese caso, el volumen de Venta Grupal de él/ella se acumula en el volumen de ventas Grupales del/la Líder inmediato/a ascendente.

Compresión:

El/la Líder de Grupo de 1ra generación que no califica como tal revierte a Consultor/a y pasa a formar parte de tu Grupo Personal (roll-up), y sus Líderes descendentes suben una generación en tu descendencia: los Líderes de su 1ra generación ahora pasarán a tu 1ra generación, y así sucesivamente los de abajo.

En caso que dicho/a Consultor/a vuelva a calificar como Líder de Grupo, vuelve a su nivel de 1ra Generación, y todos sus Líderes vuelven a los niveles que tenían antes de que el/la Líder perdiera su título.

Calificación mínima para Roll-Up:

Para que un/a Líder Ascendente directo/a pueda recibir el volumen de ventas Roll-Up, debe haber alcanzado su calificación de Venta Personal de Líder y tener sus 4 Incorporados/as Personales con venta.

Generación:

Es la manera en que denominamos los distintos niveles de profundidad que tienen los Líderes de tu descendencia. Los Consultores de tu Grupo Personal que califican como Líder, son tus Líderes de 1ra Generación. Los Líderes promovidos por tus Líderes de 1ra Generación, son tus Líderes de 2da Generación, y así sucesivamente.

Programa de Premios para Anfitriones:

Productos sin cargo, disponibles para Anfitriones que organizan Encuentros de Bienestar

SECCIÓN 4:

Preguntas Frecuentes

¿Alguna vez puedo perder mi porcentaje por Incorporación sobre los Consultores que incorporé personalmente?

En tanto tú tengas el estatus de Consultor/a, jamás perderás la oportunidad de cobrar el bono de incorporación.

¿Siempre debo tener el mismo título o uno de mayor jerarquía que el/la Consultor/a que incorporé personalmente para poder cobrar el porcentaje por Incorporación sobre sus ventas PVP?

No. En tanto se cumplan las condiciones mencionadas en la Pregunta 1, recibirás el bono por Incorporación sobre las ventas de los Consultores que hayas incorporado personalmente, incluso si el/la Consultor/a Incorporado/a ya fuera Director/a Ejecutivo/a con grandes ventas.

¿Cómo funcionan los Requisitos Reducidos cuando promuevo a un/a nuevo/a Líder de Grupo?

Durante el Período en que promoviste a tu nuevo/a Líder y el Período siguiente, tú, como Líder promotor/a, te beneficiarás con una reducción de los requisitos de calificación para Líder de Grupo.

Como nuevo/a Líder de Grupo, ¿Cuándo cobro por primera vez los beneficios?

Apenas termine el primer período en el cual has logrado las calificaciones de Líder de Grupo, ya cobrarás como tal. En esa corrida de comisiones recibirás tanto el título como los beneficios de tu nuevo nivel.

Soy Líder de Grupo. ¿Qué sucede si en un Período alcanzo el monto establecido en las Calificaciones sobre la “Venta Grupal”, pero sólo tengo 3 Consultores Incorporados Personales con venta en el Período?

En este caso no lograste la calificación de Líder, y tu título será el de Consultor/a. Como tal, cobrarás el 4% de la venta de tus 3 incorporados personales con venta.

¿Qué pasa si después de haber perdido mi título de Líder de Grupo y bajar a nivel de Consultor/a, vuelvo a calificar como Líder de Grupo? ¿Recupero toda mi estructura descendente que tenía antes?

¡Así es! Todo tu Grupo Personal y los Líderes de tu descendencia vuelven a contarte a tí para las ganancias como Líder de Grupo.

SECCIÓN 5:

Montos, requerimientos y beneficios

(vigentes Período 07 2024):

Calificaciones	
Consultor/a Nivel 1	
Venta Triperiódica	\$ 170.000 o superior
Bono Venta Personal	\$ 625.000 o superior
Líderes y Directores (Niveles 2 al 8)	
Venta Personal de Líder	\$ 660.000 o superior
Venta Grupal	\$ 3.000.000 o superior
Directores (Niveles 6 al 8)	
Venta Descendencia Director/a	\$ 40.000.000 o superior
Venta Descendencia Director/a Senior	\$ 80.000.000 o superior
Venta Descendencia Director/a Ejecutivo/a	\$ 110.000.000 o superior

Ganancias	
Bono periódico Director/a	\$ 370.000
Bono periódico Director/a Senior	\$ 800.000
Bono periódico Director/a Ejecutivo/a	\$ 1.200.000

Requisitos de Volumen Mínimo para Roll-Up	
Venta Personal de Líder	\$ 660.000
Incorporados Personales con ventas	4

Costo Reactivación de Clave	
Costo administrativo reactivación clave	\$ 30.000

Nota: Todos los montos son calculados a Precio Venta Público (PVP).

(Kit de Negocio y auxiliares no generan comisión).

ARGENTINA

- Las bonificaciones se cobrarán por transferencia bancaria a partir del mismo período de calificación / nombramiento. Para ello la Líder de Grupo Independiente deberá:
 - Tener Inscripción impositiva que habilite la emisión de Facturas
 - Contar con cuenta bancaria a su nombre
 - Pasar dicha documentación a cia. al momento de su calificación
 - Emitir factura al cierre de cada período donde esté calificando
- Director/a Ejecutivo/a - Bono auto: \$13.000.000 por única vez, si bonifica como Director/a Ejecutiva durante 3 períodos consecutivos.
- ¿Qué pasa si soy Líder de Grupo, y no quiero serlo? Debes renunciar a tu liderazgo. Para los casos de Renuncia a la empresa (baja de clave), desaparición física, incapacidad o muerte, se procederá a vincular el o los grupos hijos de la líder Independiente renunciante (o saliente) directamente con la primera Líder independiente ascendente. Las Consultoras independientes del grupo personal de la Líder independiente renunciante (o saliente) pasarán a formar parte del grupo personal de la primer Líder independiente en la línea ascendente.
La Líder independiente que decida renunciar deberá enviar a la Dirección de Ventas de la Compañía, una carta manifestando su decisión, aclarando fecha, su nombre y firma. A partir de dicho momento pasa a ser Consultora Independiente. Una vez efectuada la renuncia, no se podrán efectuar reclamos ni cobrar la ganancia del Líder de Grupo. Si tendrá los beneficios del Nivel Consultora Independiente (ej: Bono Incorporación personal)

Si a futuro quisiera ser Líder de grupo, quedará sujeta a la aprobación de la Compañía.