

Freedom
REVOLUTION
Juice PLUS⁺

G U I D E D U S U C C È S

VERSION CANADA 2020

www.TheFreedomRevolution.com

Mon nom _____ Mon FIN _____
Nom du parrain _____ Numéro de téléphone du parrain _____
Adresse courriel du parrain _____ Identifiant Voxer du parrain _____
Nom de mon NMD en amont _____

CRÉATION DE VOTRE ENTREPRISE

Il s'agit d'une entreprise où vous « apprenez au fur et à mesure », vous n'avez pas besoin d'être un expert ! La principale façon de gagner un revenu et d'avoir un impact est de développer des contacts avec d'autres personnes. Faites une priorité personnelle de consacrer votre précieux temps au développement de véritables relations et de contacter d'autres personnes pour partager des ressources, nos produits ou nos opportunités d'affaires.

Vous devrez également passer quelques minutes à mettre sur pied votre entreprise. Complétez ces étapes et contactez votre parrain Juice Plus+ si vous avez des questions.

- ___ Soumettez la demande de partenariat Juice Plus+ en ligne (52 \$ par année)
- ___ Recevez un courriel contenant votre nom d'utilisateur et votre mot de passe pour vous connecter à JuicePlusVirtualOffice.com
- ___ Passez votre propre commande Juice Plus+
- ___ Regardez la vidéo « Easy 8 » de Juice Plus+ lorsque vous vous connectez pour la première fois
- ___ Configurez vos opérations bancaires virtuelles et votre dépôt direct
- ___ Configurez vos propres sites web <http://yournamehere.juiceplus.com> et <http://yournamehere.towergarden.com> personnalisés dans votre bureau virtuel.
- ___ Téléchargez « Voxer » (une application gratuite), créez un compte et connectez-vous avec votre parrain dans un espace de clavardage

PROCHAINES ÉTAPES: AVANCEMENT RAPIDE VERS UN POSTE DE QSC ET PLUS

1. Imaginez ce qu'un 500 \$ - 1000 \$ supplémentaire représenterait pour vous et votre famille. Quel impact est-ce que cela aurait pour vous?

2. Qui parmi vos connaissances aimerait entendre parler de Juice Plus+, notre mission et/ou notre entreprise? (Voir le document « Qui connaissez-vous? »)

3. Il est important de rencontrer les gens là où ils se trouvent. Quelle est la meilleure façon de contacter ceux qui sont sur votre liste? Voici quelques suggestions:

SUGGESTIONS

- Planifiez une discussion à trois
- Planifiez un appel Zoom et/ou un événement à domicile
- Invitez et assistez à un événement Juice Plus+
- Partagez une vidéo
- Créez une publication d'intérêt sur les médias sociaux
- Partagez une vidéo personnelle de « promotion Juice Plus+ »

4. Travaillez avec votre parrain/marraine pour créer votre histoire Juice Plus+. (voir les pages 4 et 5)

« Où est-ce que je peux trouver des vidéos Juice Plus+ à partager? »

1. www.TheFreedomRevolution.com
2. Cliquez sur "Videos"
3. Copiez le lien sous la vidéo que vous désirez partager.

« Quelles sont les ressources santé que je peux donner? »

1. www.HealthyLivingRevolution.com
2. N'hésitez pas à partager des livres de recettes, vidéos, webinaires ou des ressources pour enfants avec qui vous voulez. Donner des cadeaux développe des liens!

Vous apprendrez au fur et à mesure, vous n'avez pas besoin d'être un expert! Pour de la formation additionnelle, veuillez visiter le portail de formation au www.TheFreedomRevolution.com (mot de passe: "revolution")

PARTAGER VOTRE HISTOIRE DE PRODUIT

Votre propre histoire est l'outil le plus puissant pour faire croître votre entreprise et avoir un impact sur d'autres vies. Il existe une façon simple d'élaborer une puissante histoire de produit... même si vous ne faites que commencer à utiliser les produits Juice Plus+!

Réfléchissez aux questions ci-dessous et complétez les phrases en utilisant un langage descriptif, personnel et émotionnel. Réécrivez ensuite toute votre histoire de produit en un paragraphe. Nul besoin de viser la perfection; vous pourrez toujours l'améliorer pendant votre réunion de lancement. Si vous n'utilisez les produits Juice Plus+ que depuis peu, mettez l'accent sur la paix d'esprit et vos attentes envers Juice Plus+ concernant votre santé.

Réfléchissez à ces questions, puis complétez les phrases ci-dessous.

- Comment était votre vie avant de commencer à prendre les produits Juice Plus+?
- Y avait-il des émotions négatives rattachées à cette situation? Lesquelles?
- Qu'est-ce qui vous a attiré chez Juice Plus+?
- Décrivez les changements que vous ressentez depuis que vous utilisez les produits Juice Plus+ (ou les changements auxquels vous vous attendez).
- De quelles façon ces changements affectent-ils (ou affecteront-ils) la qualité de votre vie? Quel est l'impact émotionnel?

DÉBUT

Il y a _____ années/mois/jours, j'étais _____

MILIEU

Puis j'ai appris comment facilement alimenter mon corps avec plus de 30 fruits et légumes chaque jour.

FIN

Maintenant je suis _____

Je suis tellement reconnaissant(e) d'avoir découvert les produits Juice Plus+!

PARTAGER VOTRE HISTOIRE D'AFFAIRES

Tout comme votre histoire de produit incitera les gens à regarder nos produits de plus près, votre histoire d'affaires intéressera d'autres personnes à se joindre à notre équipe!

Réfléchissez aux questions ci-dessous, puis complétez les phrases en utilisant un langage descriptif, personnel et émotionnel. Réécrivez ensuite votre histoire d'affaires en un paragraphe. Nul besoin de viser la perfection; vous pourrez toujours l'améliorer pendant votre réunion de lancement. Si votre entreprise est récente, mettez l'accent sur votre vision, sur l'impact que cette entreprise aura sur votre vie.

Pour créer une histoire d'affaires efficace, utilisez l'acronyme PLOT.

- **Problème** – Quel est(était) votre historique et quels sont les aspects de votre vie dont vous n'étiez pas satisfait et qui vous ont attiré vers cette entreprise?
- **Leçon** – Qu'avez-vous réalisé que vous deviez faire pour améliorer vos conditions de vie? (Par exemple, j'ai réalisé que nous avions besoin d'une source additionnelle de revenus pour réduire notre stress financier.)
- **Opportunité** – Quels sont les aspects de Juice Plus+ Company qui sont intéressants pour vous? Pourquoi s'agit-il d'une opportunité géniale pour vous? (Par exemple, je peux l'adapter à mon horaire déjà chargé tout en réalisant un revenu à temps partiel.)
- **Triomphe** – Qu'est-ce que vous avez déjà accompli avec votre entreprise ou qu'est-ce que vous prévoyez accomplir et qui sera un triomphe à célébrer? (Par exemple, régler des dettes, être à la maison avec mes enfants, etc.)

PROBLÈME

J'avais l'habitude de/Je suis/Je travaille comme _____

Je l'apprécie car _____

Le problème est/était _____

LEÇON

J'ai réalisé que _____

OPPORTUNITÉ

Puis j'ai découvert Juice Plus+ Company et ma vie a changé pour le mieux. Ma santé s'est améliorée et j'ai décidé de développer une entreprise pour aider d'autres gens à améliorer leur santé. Et j'ai du plaisir à le faire!

J'adore le fait que _____

TRIOMPHE

Maintenant je célèbre _____

J'aime également le fait que j'aide d'autres personnes à réaliser leurs rêves. Aimerez-vous jeter un coup d'œil sur ce que je fais ou peut-être connaissez-vous quelqu'un qui aimerait participer à cette mission?

MON « ÉQUIPE DE RÊVE »

Une personne avec qui j'aimerais travailler: _____

Comment la connaissez-vous? _____

Pourquoi croyez-vous que cette personne pourrait correspondre? _____

Qu'est-ce que vous aimez, respectez, ou admirez chez cette personne? _____

Une personne avec qui j'aimerais travailler: _____

Comment la connaissez-vous? _____

Pourquoi croyez-vous que cette personne pourrait correspondre? _____

Qu'est-ce que vous aimez, respectez, ou admirez chez cette personne? _____

Une personne avec qui j'aimerais travailler: _____

Comment la connaissez-vous? _____

Pourquoi croyez-vous que cette personne pourrait correspondre? _____

Qu'est-ce que vous aimez, respectez, ou admirez chez cette personne? _____

Une personne avec qui j'aimerais travailler: _____

Comment la connaissez-vous? _____

Pourquoi croyez-vous que cette personne pourrait correspondre? _____

Qu'est-ce que vous aimez, respectez, ou admirez chez cette personne? _____

Une personne avec qui j'aimerais travailler: _____

Comment la connaissez-vous? _____

Pourquoi croyez-vous que cette personne pourrait correspondre? _____

Qu'est-ce que vous aimez, respectez, ou admirez chez cette personne? _____

Une personne qui: Est une inconditionnelle de JP+ • Obtient de bons résultats avec JP+ • Éprouve des difficultés financières • Est insatisfaite de son emploi actuel • Recherche un plan B • Désire plus de temps libre • Est intéressée par des avantages fiscaux • Désire s'épanouir personnellement • N'a plus de jeunes enfants à la maison • Change de situation familiale • A une fibre d'entrepreneur • Est autonome • A à cœur de servir les gens • Est une réseauteur naturelle (aime les gens) • Est axée sur la santé • Est un leader naturel • Recherche un sens de communauté • Fait face à une retraite imminente • A besoin d'argent pour des vacances, des voyages, des frais de scolarité, etc.

BIEN SAISIR LES POSSIBILITÉS

MANUEL SUR LES PRIX ET LES REVENUS CANADA VERSION 2020

CAPSULES	PRODUIT	VOLUME SUR PRODUIT	PRIX	PRIX MENSUEL	BÉNÉFICES SUR LES VENTES 10%	COMMISSIONS		
						5 %	10 %	15 %
	Fruits + Légumes + Baies	400	400 \$	100 \$	40 \$	20 \$	40 \$	60 \$
	Fruits + légumes	260	260 \$	65 \$	26 \$	13 \$	26 \$	39 \$
	Baies	140	140 \$	35 \$	14 \$	7 \$	14 \$	21 \$
	Oméga	155	155 \$	38,75 \$	15,50 \$	7,75 \$	15,50 \$	23,25 \$

GÉLIIFIÉS	Fruits + Légumes + Baies	450	450 \$	112,50 \$	45 \$	22,50 \$	45 \$	67,50 \$
	Fruits + légumes	300	300 \$	75 \$	30 \$	15 \$	30 \$	45 \$
	Fruits + légumes (Enfant)	150	150 \$	37,50 \$	15 \$	7,50 \$	15 \$	22,50 \$
	Baies	150	150 \$	37,50 \$	15 \$	7,50 \$	15 \$	22,50 \$
	Baies (2 sachets)	75	75 \$	18,75 \$	7,50 \$	3,75 \$	7,50 \$	11,25 \$

COMPLETE	Mélange pour boisson (60)	195	195 \$	48,75 \$	19,50 \$	9,75 \$	19,50 \$	29,25 \$
	Mélange pour boisson (60 sachets)	195	195 \$	48,75 \$	19,50 \$	9,75 \$	19,50 \$	29,25 \$
	Barres (60)	190	190 \$	47,50 \$	19 \$	9,50 \$	19 \$	28,50 \$

TOWER GARDEN	PRODUIT	VOLUME SUR PRODUIT	PRIX	BÉNÉFICES SUR LES VENTES - UNITÉS PVA (50%)	COMMISSIONS		
					5 %	10 %	15 %
	Le système de culture Tower Garden	375	750 \$	187,50 \$	18,75 \$	37,50 \$	56,25 \$
	Unité pour un domicile	405	810 \$	202,50 \$	20,25 \$	40,50 \$	60,75 \$
	Potager familial Tower Garden	1175	2350 \$	587,50 \$	58,75 \$	117,50 \$	176,25 \$
	Potager communautaire Tower Garden*	3762,50	7525 \$	1881,25 \$	188,12 \$	376,25 \$	564,37 \$
	Système d'éclairage horticole LED	192,50	385 \$	-	9,62 \$	19,25 \$	28,87 \$
	Cage de soutien	50	100 \$	-	2,50 \$	5,00 \$	7,50 \$
	Trousse de rallonge	57,50	115 \$	-	2,87 \$	5,75 \$	8,62 \$
	Trousse d'extension pour culture de micropousses	70	140 \$	-	3,50 \$	7,00 \$	10,50 \$
	Mélange minéral A et B	42,50	85 \$	-	2,12 \$	4,25 \$	6,37 \$

Exemples de revenus sur les capsules de fruits + légumes + baies

Prix: 400 \$

Bénéfice sur la vente: 10% x 400 volume sur produit = 40 \$

Commissions: 5%, 10% ou 15%



	BÉNÉFICE SUR LA VENTE + COMMISSIONS = TOTAL			
Partner (0%)	40 \$	+	0 \$	= 40 \$
Partner+ (5%)	40 \$	+	20 \$	= 60 \$
Qualifying Sales Coordinator (10%)	40 \$	+	40 \$	= 80 \$
Sales Coordinator (15%)	40 \$	+	60 \$	= 100 \$

* fret non inclus

Pour recevoir votre commission à chaque mois, vous devez être qualifié pour la commission (ce qui signifie que vous avez un minimum de 300 en volume personnel/commission). ∞

IMAGINEZ LES POSSIBILITÉS

PROGRAMME DE RÉMUNÉRATION

CANADA VERSION 2020



5 FAÇONS DE GÉNÉRER UN REVENU

- PRIMES DE TITRES
- AVANTAGES/INCITATIONS
- PRIMES DE RENDEMENT
- COMMISSIONS
- BÉNÉFICE SUR LES VENTES

[illegible]

FICHE DE PLANIFICATION POUR PARTNER+

Plan de rémunération, en vigueur: déc 2020
CANADA

Nom: _____ FIN: _____ Date de début: _____
(Date d'expédition de la première commande)

- ___ 1. J'ai généré un volume de produits promotionnels (VPP) de 1 200 points provenant de mes commandes et de commandes de mes clients dans toute fenêtre de 30 jours.
- ___ 2. J'ai au moins 2 clients privilégiés: au moins l'un d'entre eux est ma propre commande et au moins l'un d'entre eux est nouveau dans toute fenêtre de 30 jours.

Clients	Produit	Date d'expédition	VPP	Bénéfices sur les ventes (BV)
1. _____	_____	_____	_____	_____
2. _____	_____	_____	_____	_____
3. _____	_____	_____	_____	_____
4. _____	_____	_____	_____	_____
5. _____	_____	_____	_____	_____

OPPORTUNITÉS DE RÉCOMPENSES DE TITRE POUR PARTNER+

Voie express: atteignez le niveau Partner+ dans les 10 premiers jours et obtenez une récompense de titre de 150 \$

Voie rapide: atteignez le niveau Partner+ dans toute fenêtre de 30 jours et obtenez une récompense de titre de 50 \$

Total: _____

Récompense de titre Partner+: _____

BV et récompense de titre: _____

Voici des exemples possibles et combien vous pourriez gagner:

EXEMPLE 1



VPP totaux: 1 355
Bénéfices sur les ventes: 135, 50 \$
Récompense de titre: 50 \$ ou 150 \$
***Gains totaux: 185,50 \$ / 285,50 \$**

+ 5 % de commission en vigueur le mois prochain

EXEMPLE 2



VPP totaux: 1 200
Bénéfices sur les ventes: 120 \$
Récompense de titre: 50 \$ ou 150 \$
***Gains totaux: 170 \$ / 270 \$**

+ 5 % de commission en vigueur le mois prochain

EXEMPLE 3



VPP totaux: 1 380
Bénéfices sur les ventes: 288 \$
Récompense de titre: 50 \$ ou 150 \$
***Gains totaux: 338 \$ / 438 \$**

+ 5 % de commission en vigueur le mois prochain

* Au-delà de ces montants, vous continuerez de gagner un revenu mensuel sur les commandes renouvelées de vos clients.

FICHE DE PLANIFICATION POUR QSC

Plan de rémunération, en vigueur: déc 2020
CANADA

Nom: _____ FIN: _____ Date de début: _____
(Date d'expédition de la première commande)

- ___ 1. J'ai généré un volume de produits promotionnels (VPP) de 4 800 points provenant de mes commandes, des commandes de mes clients et des clients des membres de mon équipe de niveau 1 dans toute fenêtre de 60 jours.
- ___ 2. J'ai ajouté au moins 5 nouveaux clients privilégiés sous mon franchise personnel (pour un total de 7).
Les Tower Gardens peuvent être inclus.
- ___ 3. J'ai généré le minimum requis de 1 200 points de volume de produits promotionnels provenant de mon volume de clients.
- ___ 4. Je comprends qu'un maximum de 1 500 VPP peut être comptabilisé des commandes de mon propre foyer pour cette promotion.

Clients	Produit	Date d'expédition	VPP	Bénéfices sur les ventes (BV)
1. _____	_____	_____	_____	_____
2. _____	_____	_____	_____	_____
3. _____	_____	_____	_____	_____
4. _____	_____	_____	_____	_____
5. _____	_____	_____	_____	_____
6. _____	_____	_____	_____	_____
7. _____	_____	_____	_____	_____
8. _____	_____	_____	_____	_____
9. _____	_____	_____	_____	_____
10. _____	_____	_____	_____	_____

Partners de niveau 1	VPP des Partners	BV clients:
1. _____	_____	_____
2. _____	_____	VPP clients: _____
3. _____	_____	VPP de Partners de niveau 1: _____
		VPP totaux: _____

Les VPP de vos Partners de niveau 1 comptent pour votre titre de QSC, ajoutez les VPP ici

OPPORTUNITÉS DE RÉCOMPENSES DE TITRE POUR QSC

Voie express: atteignez le niveau QSC dans les 30 premiers jours et obtenez une récompense de titre de 400 \$

Voie rapide: atteignez le niveau QSC dans toute fenêtre de 60 jours et obtenez une récompense de titre de 300 \$

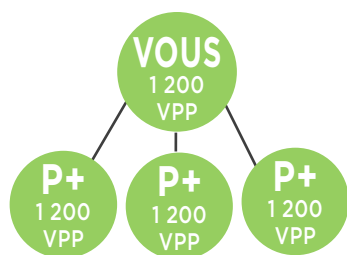
Récompenses de titre
Partner+ et QSC: _____

BV et récompense de titre: _____

Voici des exemples de la façon dont 4 000 VPP peuvent être générés par vous et vos Partners de niveau 1.
Ils montrent également comment calculer les revenus provenant de vos clients lorsque vous avez atteint le niveau QSC. (*Les bénéfices sur les ventes de 25%)

EXEMPLE 1

Pour obtenir les meilleurs résultats, créez 4 800 VPP avec vous et 3 membres d'équipe P+!



EXEMPLE 2



1 Trio = 400 VPP
12 Trios = 4 800 VPP

Vos 11 Trios + 1 Trio d'un Partner = 12

Votre taux de commission augmente en tant que QSC

Comment calculer les revenus QSC sur vos clients Trio

Type de revenus	Taux %	
Bénéfices sur les ventes:	10 %	40 \$
Commission QSC:	10 %	40 \$

Revenus QSC sur chaque client Trio: 80 \$

EXEMPLE 3



1 Quad = 555 VPP
10 Quads = 5 550 VPP

Vos 9 Quads + 1 Quad d'un Partner = 10

Votre taux de commission augmente en tant que QSC

Comment calculer les revenus QSC sur vos clients Quad

Type de revenus	Taux %	
Bénéfices sur les ventes:	10 %	55.50 \$
Commission QSC:	10 %	55.50 \$

Revenus QSC sur chaque client Quad: 111 \$

FICHE DE PLANIFICATION POUR SC

Plan de rémunération, en vigueur: déc 2020
CANADA

Nom: _____ FIN: _____ Date de début: _____
(Date d'expédition de la première commande)

- ___ 1. J'ai généré 12 000 points de volume sur produits promotionnels (VPP) de mes commandes, des commandes de mes clients et de mon équipe (P, P+ et QSC) dans toute fenêtre de 180 jours ou moins.
- ___ 2. J'ai créé une structure d'au moins 2 QSC dans 2 lignées séparées.
- ___ 3. J'ai au moins 1 nouveau QSC de niveau 1 de 30 ou 60 jours qui a été promu dans toute fenêtre de 180 jours.
- ___ 4. J'ai généré au moins 1 800 points de prime de rendement (PR) pour qualifier mon entreprise pour la prime de rendement de 3 %.

OPPORTUNITÉS DE RÉCOMPENSES DE TITRE POUR SC

Voie express: atteignez le niveau SC dans les 90 premiers jours et obtenez une récompense de titre de 700 \$

Voie rapide: atteignez le niveau SC dans toute fenêtre de 180 jours et obtenez une récompense de titre de 600 \$

1. VPP généré par mes commandes, les commandes de mes clients et de mon équipe (P, P+ et QSC): _____
(doit être au moins 12 000 VPP dans les 180 derniers jours)
2. Le membre P+ de mon équipe: _____ (doit être une lignée séparée)
3. Le membre QSC de mon équipe: _____ (doit être une lignée séparée)
4. Mon nouveau membre d'équipe QSC de niveau 1 de 30 ou 60 jours: _____ (doit être une lignée séparée)
5. Mon volume mensuel de prime de rendement (PR): _____ (doit être au moins 1 800 points de volume PR)

Voici un diagramme de la structure d'un SC, un tableau montrant les opportunités des voies rapide et express et un exemple de la façon dont un SC pourrait générer un revenu mensuel d'environ 700 \$ en ajoutant des clients et une équipe.

STRUCTURE MINIMALE DE L'ÉQUIPE D'UN SALES COORDINATOR



(1 nouveau membre QSC de niveau 1 de 30 ou 60 jours promu lors des 6 derniers mois.)

Maximisez vos revenus en aidant les 2 membres de l'équipe à devenir QSC pendant votre parcours vers un poste de Sales Coordinator.

Il n'y a aucune limite sur le nombre de membres d'équipe que vous pouvez parrainer!

RÉCOMPENSES DE TITRE: 2 VOIES

Voie rapide ou express: **Rapide** **Express**

Récompense de titre QSC	300 \$	400 \$
Récompense de titre SC	600 \$	700 \$
Récompense de parrain actif QSC #1	300 \$	400 \$
Récompense de parrain actif QSC #2	300 \$	400 \$

TOTAL: 1 500 \$ 1 900 \$

AVANTAGES ADDITIONNELS DU SC

- Promotion au poste de Sales Coordinator
- Éligible à une prime de 600 \$ comme parrain(marraine) actif(-ve) SC
- Billet gratuit pour la conférence Juice Plus+ Live
- Clients potentiels fournis par la compagnie

EXEMPLE: REVENU MENSUEL

Les commandes de vos clients: 7 200 VPP (18 Trios)

(7 200 VPP / 4 versements (mois) = 1 800 VP)

- Bénéfices sur les ventes: 10 % de 1 800 VP 180,00 \$
- Commission: 15 % de 1 800 VP 270,00 \$

Les commandes de votre membre d'équipe QSC #1 (4 800 VPP)

(4 800 VPP / 4 versements (mois) = 1 200 VP)

- Commission: 5 % de 1 200 VP 60,00 \$
- PR*: 3 % de 1 200 VP 36,00 \$

Les commandes de votre membre d'équipe QSC #2 (4 800 VPP)

(4 800 VPP / 4 versements (mois) = 1 200 VP)

- Commission: 5 % de 1 200 VP 60,00 \$
- PR*: 3 % de 1 200 VP 36,00 \$

Revenu mensuel total: 681,00 \$
x 2 mois: 8 172,00 \$

* Maintenez un volume de PR de 1 800 points chaque mois pour avoir une entreprise qualifiée et vous mériter la prime de rendement de 3% sur votre équipe.

FICHE DE TRAVAIL POUR PLANIFICATION DE LEADERSHIP QSSC

Plan de rémunération, en vigueur: déc 2020
CANADA

Nom: _____ FIN: _____ Mois de début: _____

___ **1. Vos qualifications:** Je me suis constamment qualifié(e) pour la PR au cours des 6 derniers mois. _____ PR
(requis pour le titre)

Saisissez le volume de PR et de PE du mois courant et faites le suivi de vos progrès.

Il existe 5 façons d'être payé dans notre plan de rémunération JP+. Vous avez déjà fait l'expérience de certaines d'entre elles, notamment les bénéfices sur les ventes, les commissions, les récompenses de titre et la prime de rendement (PR). Pour maximiser vos gains et obtenir régulièrement cette prime de 3 %, il est important de rester qualifié pour la PR. Les SC et les niveaux supérieurs peuvent également bénéficier d'une prime d'encouragement additionnelle de 3 % (PE). Bien que la PE ne soit pas requise pour la promotion au titre de QSSC elle est essentielle à la croissance de vos revenus et de votre entreprise. Saisissez le volume de PE du _____ PE

___ **2. Volume d'équipe:** J'ai le volume requis, en moyenne 7 500 par mois, pendant toute période de 2 mois consécutifs.
Si vous avez une lignée dont le volume de lignée de paiement est supérieur à 4 500, voir la formule au point no 6 ci-dessous.

Mois 1: _____ + Mois 2: _____ = **Total de la lignée** **Rouge = requis**

Noir = excédent

Pour le titre et la récompense de titre de 1 000 \$, un volume de lignée de paiement de 15 000 points est requis sur toute période de 2 mois consécutifs. Consultez le rapport 12 Mo Analysis pour voir le volume officiel des lignées de paiement pour les deux mois.

___ **3. Structure d'équipe:** J'ai 3 lignées de QSC ou plus. Inscrivez les noms et les titres.

1. _____ 2. _____ 3. _____

___ **4.** J'ai 1 nouveau QSC de niveau 1 de 30 ou 60 jours promu lors des 6 derniers mois. _____

Je n'ai pas comptabilisé ce QSC pour compléter les exigences d'une autre promotion de leadership.

EXIGENCES POUR LES PRIMES

___ **5.** J'ai 1 lignée de PR active avec 2 membres d'équipe actifs qui obtiennent chacun 300 VP dans les deux mois.

Vous pouvez facilement voir vos lignées de PR actives en un coup d'œil dans la colonne 4 de votre rapport PV.

Vous pouvez facilement voir vos membres d'équipe actifs en un coup d'œil dans la colonne 6 de votre rapport PV.

Inscrivez le nom de la lignée de PR active

Inscrivez le nom de 2 membres d'équipe
actifs dans la lignée de PR

1. _____

2. _____

___ **6.** Je ne comptabiliserai que 4 500 points de volume de lignées de paiement de toute lignée. Utilisez la formule pour ajuster votre lignée de paiement au besoin.

Formule si vous avez une lignée de plus de 4 500 pour un QSSC

Base de la lignée de paiement: _____

- lignée de paiement du 60 % de la lignée _____

= lignée de paiement sans le 60 % de la lignée _____

+ compte de 4 500 du 60 % de la lignée _____

= base de lignée de paiement ajustée: _____

STRUCTURE D'ÉQUIPE DU QSSC



1 lignée de PR active / 2 membres d'équipe actifs

Lorsque complété, veuillez soumettre à: leadershiptrack.ca@juiceplus.com

FICHE DE TRAVAIL POUR PLANIFICATION DE LEADERSHIP SSC

Plan de rémunération, en vigueur: déc 2020
CANADA

Nom: _____ FIN: _____ Mois de début: _____

___ **1. Vos qualifications:** Je me suis constamment qualifié(e) pour la PR au cours des 6 derniers mois. _____ PR
(requis pour le titre)

Saisissez le volume de PR et de PE du mois courant et faites le suivi de vos progrès.

Il existe 5 façons d'être payé dans notre plan de rémunération JP+. Pour maximiser vos gains et obtenir régulièrement cette prime de 3 %, il est important de rester qualifié pour la PR. Les SC et les niveaux supérieurs peuvent également bénéficier d'une prime d'encouragement additionnelle de 3 % (PE). Bien que la PE ne soit pas requise pour la promotion, elle est essentielle à la croissance de vos revenus et de votre entreprise. Faites le suivi du progrès de votre PE ici _____ PE

___ **2. Volume d'équipe:** J'ai le volume requis, en moyenne 15 000 par mois, pendant toute période de 2 mois consécutifs.
Si vous avez une lignée dont le volume de lignée de paiement est supérieur à 9 000, voir la formule au point no 6 ci-dessous.

Mois 1: _____ + Mois 2: _____ = **Total de la lignée** **Rouge = requis**

Noir = excédent

Pour le titre et la récompense de titre de 2 500 \$, un volume de lignée de paiement de 30 000 points est requis sur toute période de 2 mois consécutifs. Consultez le rapport 12 Mo Analysis pour voir le volume officiel des lignées de paiement pour les deux mois.

___ **3. Structure d'équipe:** J'ai 2 lignées de QSC et 1 lignée de SC ou plus. Inscrivez les noms et les titres.

1. _____ 2. _____ 3. _____

___ **4.** J'ai 1 nouveau QSC de niveau 1 de 30 ou 60 jours promu lors des 6 derniers mois. _____

Je n'ai pas comptabilisé ce QSC pour compléter les exigences d'une autre promotion de leadership.

EXIGENCES POUR LES PRIMES

___ **5.** J'ai 2 lignées de PR actives comprenant 3 membres d'équipe actifs qui obtiennent chacun 300 VP dans les deux mois et 1 lignée de PE active.

Vous pouvez facilement voir vos lignées de PR actives en un coup d'œil dans la colonne 4 de votre rapport PV. Vous pouvez facilement voir vos membres d'équipe actifs en un coup d'œil dans la colonne 6 de votre rapport PV.

Lignée PR active 1: _____

Lignée PR active 2: _____

Lignée PE active 1: _____

Inscrivez les noms de 3 membres d'équipe actifs

Inscrivez les noms de 3 membres d'équipe actifs

1. _____
2. _____
3. _____

1. _____
2. _____
3. _____

___ **6.** Je ne comptabiliserai que 9 000 points de volume de lignées de paiement de toute lignée. Utilisez la formule pour ajuster votre lignée de paiement au besoin.

Formule si vous avez une lignée de plus de 9 000 pour un SSC

Base de la lignée de paiement: _____

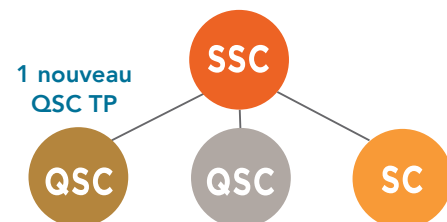
- lignée de paiement du 60 % de la lignée _____

= lignée de paiement sans le 60 % de la lignée _____

+ compte de 9 000 du 60 % de la lignée _____

= base de lignée de paiement ajustée: _____

STRUCTURE D'ÉQUIPE DU SSC



2 lignées de PR actives / 3 membres d'équipe actifs /
1 lignée de PE active

Lorsque complété, veuillez soumettre à: leadershiptrack.ca@juiceplus.com

FICHE DE TRAVAIL POUR PLANIFICATION DE LEADERSHIP QNMD

Plan de rémunération, en vigueur: déc 2020
CANADA

Nom: _____ FIN: _____ Mois de début: _____

___ **1. Vos qualifications:** Je me suis constamment qualifié(e) pour la PR au cours des 6 derniers mois. _____ PE _____ PR
Saisissez le volume de PR et de PE du mois courant et faites le suivi de vos progrès.

___ **2. Volume d'équipe:** J'ai le volume requis, en moyenne 30 000 par mois, pendant toute période de 2 mois consécutifs.
Si vous avez une lignée dont le volume de lignée de paiement est supérieur à 18 000, voir la formule au point no 7 ci-dessous.

Mois 1: _____ + Mois 2: _____ = **Total de la lignée** **Rouge = requis**

Noir = excédent

Pour le titre et la récompense de titre de 5 000 \$, un volume de lignée de paiement de 60 000 points est requis sur toute période de 2 mois consécutifs. Consultez le rapport 12 Mo Analysis pour voir le volume officiel des lignées de paiement pour les deux mois.

___ **3. Structure d'équipe:** J'ai 3 lignées de SC ou plus. Inscrivez les noms et les titres.

1. _____ 2. _____ 3. _____

___ **4. J'ai 1 nouveau QSC de niveau 1 de 30 ou 60 jours promu lors des 6 derniers mois.** _____
Je n'ai pas comptabilisé ce QSC pour compléter les exigences d'une autre promotion de leadership.

EXIGENCES POUR LES PRIMES

___ **5. J'ai 3 lignées de PR actives comprenant 4 membres d'équipe actifs qui obtiennent chacun 300 VP.**

*Vous pouvez facilement voir vos lignées de PR actives en un coup d'œil dans la colonne 4 de votre rapport PV.
Vous pouvez facilement voir vos membres d'équipe actifs en un coup d'œil dans la colonne 6 de votre rapport PV.*

**Inscrivez les noms des lignées
de PR qualifiées**

**Inscrivez le nombre de
membres d'équipe actifs**

2 mois consécutifs

Nom PR 1: _____

_____ membres d'équipe actifs

_____ Pendant 2 mois

Nom PR 2: _____

_____ membres d'équipe actifs

_____ Pendant 2 mois

Nom PR 3: _____

_____ membres d'équipe actifs

_____ Pendant 2 mois

___ **6. J'ai 2 lignées de PE dans mes deux mois de qualification. Inscrivez le nom de chaque lignée de PE qualifiée.**
Vous pouvez facilement voir vos lignées de PE en un coup d'œil dans la colonne POB de votre rapport PV.

1. _____ 2. _____

___ **7. Je ne comptabiliserai que 18 000 points de volume de lignées de paiement de chaque lignée. Utilisez la formule pour ajuster votre lignée de paiement au besoin.**

Formule si vous avez une lignée de plus de 18 000 pour un QNMD

Base de la lignée de paiement: _____

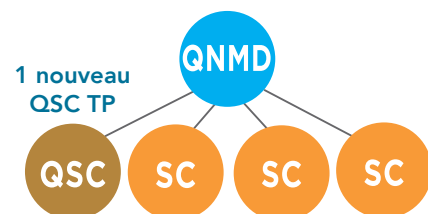
- lignée de paiement du 60 % de la lignée _____

= lignée de paiement sans le 60 % de la lignée _____

+ compte de 18 000 du 60 % de la lignée _____

= base de lignée de paiement ajustée: _____

STRUCTURE D'ÉQUIPE QNMD



**3 lignées de PR actives / 4 membres d'équipe actifs /
2 lignées de PE actives**

Lorsque complété, veuillez soumettre à: leadershiptrack.ca@juiceplus.com

FICHE DE TRAVAIL POUR PLANIFICATION DE LEADERSHIP NMD

Plan de rémunération, en vigueur: déc 2020
CANADA

Nom: _____ FIN: _____ Mois de début: _____

___ 1. Vos qualifications: J'ai constamment qualifié mon entreprise pour la PR au cours des 9 derniers mois. _____ PR _____ PE

___ 2. Volume d'équipe: J'ai le volume requis, en moyenne 60 000 par mois, pendant toute période de 3 mois consécutifs.

Si vous avez une lignée dont le volume de lignée de paiement est supérieur à 36 000, voir la formule au point no 6 ci-dessous.

Mois 1: _____ + Mois 2: _____ + Mois 3: _____ = Total de la lignée **Rouge = requis**

Pour le titre et la récompense de titre de 5 000 \$, un volume de lignée de paiement de 120 000 points est requis sur toute période de 2 mois consécutifs. Pour la récompense de titre restante de 5 000 \$, un volume de lignée de paiement de 180 000 points est requis sur toute période de 3 mois consécutifs.

Noir = excédent

___ 3. Structure d'équipe: J'ai 5 lignées de SC ou plus. Inscrivez les noms et les titres.

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____

EXIGENCES POUR LES PRIMES

___ 4. J'ai 5 lignées de PR actives comprenant 5 membres d'équipe actifs qui obtiennent chacun 300 VP.

Vous pouvez facilement voir vos lignées de PR actives en un coup d'œil dans la colonne 4 de votre rapport PV.

Vous pouvez facilement voir vos membres d'équipe actifs en un coup d'œil dans la colonne 6 de votre rapport PV.

Inscrivez les noms des lignées
de PR qualifiées

Inscrivez le nombre de
membres d'équipe actifs

*2 mois consécutifs

**3 mois consécutifs

PR 1: _____

_____ membres d'équipe actifs

___ Pendant 2 mois

___ Pendant 3 mois

PR 2: _____

_____ membres d'équipe actifs

___ Pendant 2 mois

___ Pendant 3 mois

PR 3: _____

_____ membres d'équipe actifs

___ Pendant 2 mois

___ Pendant 3 mois

PR 4: _____

_____ membres d'équipe actifs

___ Pendant 2 mois

___ Pendant 3 mois

PR 5: _____

_____ membres d'équipe actifs

___ Pendant 2 mois

___ Pendant 3 mois

* Pour le titre et la récompense de titre de 5 000 \$, 5 lignées de PR actives sont requises sur toute période de 2 mois consécutifs.

** Pour la récompense de titre restante de 5 000 \$, 5 lignées de PR actives sont requises sur toute période de 3 mois consécutifs.

___ 5. J'ai 3 lignées de PE. Inscrivez le nom de chaque lignée de PE qualifiée.

Vous pouvez facilement voir vos lignées de PE en un coup d'œil dans la colonne POB de votre rapport PV.

1. _____ 2. _____ 3. _____

Pour le titre et la récompense de titre de 5 000 \$, 3 lignées de PE actives sont requises sur toute période de 2 mois consécutifs. Pour la récompense de titre restante de 5 000 \$, 3 lignées de PE actives sont requises sur toute période de 3 mois consécutifs.

___ 6. Je ne comptabiliserai que 36 000 points de volume de lignées de paiement de toute lignée. Utilisez la formule pour ajuster votre lignée de paiement au besoin.

Formule si vous avez une lignée de plus de 36 000 pour un NMD

Base de la lignée de paiement: _____

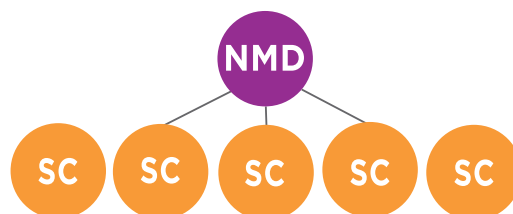
- lignée de paiement du 60 % de la lignée _____

= lignée de paiement sans le 60 % de la lignée _____

+ compte de 36 000 du 60 % de la lignée _____

= base de lignée de paiement ajustée: _____

STRUCTURE D'ÉQUIPE DU NMD



5 lignées de PR actives / 5 membres d'équipe actifs /
3 lignées de PE actives

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

RESSOURCES JUICE PLUS+ OFFICIELLES

JuicePlusVirtualOffice.com

Votre bureau en ligne pour passer et gérer les commandes et faire le suivi de votre équipe. Si vous éprouvez des difficultés à accéder à votre bureau virtuel, veuillez contacter le bureau de Juice Plus+ au numéro qui apparaît au bas de cette page et ils se feront un plaisir de vous aider.

_____ **canada.JuicePlus.com** et _____ **.TowerGarden.ca**

Vos sites web Juice Plus+ et Tower Garden personnalisés à partager avec d'autres personnes.

Pour configurer vos sites web, connectez-vous à votre bureau virtuel ► **My Personal File**

► **Websites**

HealthyLivingRevolution.com

Un site web pour partager des ressources de santé gratuites avec d'autres personnes: livres de recettes gratuits, programme pour enfants, webinaires éducatifs et plus.

Shred10.com

Un site web pour partager avec d'autres personnes des renseignements concernant le programme de santé Shred10®.

TheFreedomRevolution.com

Un site web pour partager avec d'autres personnes de l'information et des histoires à propos de l'entreprise Juice Plus+. Pour vous connecter et accéder à «Getting Started», «FAQ», «Marketing Plan» et d'autres sections, veuillez utiliser le mot de passe «revolution».

Contacter Juice Plus+ Company

BUREAU DES ÉTATS-UNIS

Service à la clientèle: 1-800-347-6350

Soutien aux entreprises: (901) 850-3000

distsupp@juiceplus.com

BUREAU CANADIEN

Service à la clientèle: (905) 624-6368

Soutien aux entreprises: (905) 624-6368

Ligne sans frais: 1-800-668-8980

info@juicepluscanada.com

Freedom
REVOLUTION
Juice PLUS⁺