

Félicitations pour avoir atteint ce niveau du plan de rémunération Juice Plus+.

Atteindre le titre de Sales Coordinator représente un jalon important dans votre parcours. En atteignant la position de Sales Coordinator, vous serez éligible à un revenu supplémentaire comme suit:

- Récompense de titre SC de 700 \$ ou 600 \$ (voie express / voie rapide)
- Bénéfice sur les ventes de vos clients (10 % sur le volume de produits au commandes JP, 50 % sur le volume de produits des commandes TG)
- Augmentation de 5 % de la commission SC, soit un total de 15 % (effectif le mois suivant)
- À titre de SC, vous recevez un paiement de 25 % sur vos clients personnels
- Admissible aux récompenses de parrainage actif de QSC de 400 \$ ou 300 \$ (voie express / voie rapide)
- Admissible aux récompenses de parrainage actif de SC de 700 \$ ou 600 \$ (voie express / voie rapide)
- Admissible à une prime de rendement (PR) de 3 %
- Admissible à une prime d'encouragement (PE) de 3 %
- Clients potentiels fournis par la compagnie

Nouveau Juillet 2022

Il existe deux façons de se qualifier pour le poste de Sales Coordinator. Par souci de simplicité, chacune de ces approches dispose de sa propre fiche de travail liée au plan de rémunération.

Sales Coordinator Voie 1: « VOIE ÉQUIPE »

- Cette voie reste la même et la fiche de travail est la même.
- Elle a un double objectif: recruter des clients et développer une équipe.
- Elle est idéale pour les personnes désireuses de partager notre mission en augmentant le nombre de clients et d'équipes.
- Ajoutez au moins 13 nouveaux clients provenant de vous et les membres P, P+ et QSC de votre équipe (pour un total de 20).

Sales Coordinator Voie 2: « VOIE CLIENTS »

- Cette voie est nouvelle et dispose d'une toute nouvelle fiche de travail.
- Elle se concentre sur un seul aspect: ajouter des clients. L'ajout de nouveaux membres d'équipe est facultatif.
- Elle est idéale pour les personnes qui ont une clientèle existante ou un grand nombre d'abonnés sur les médias sociaux et qui sont désireuses de partager notre mission en ajoutant des clients.
- Un minimum de 20 clients personnels est requis.

Cette flexibilité est merveilleuse! Vous pouvez choisir l'approche qui convient le mieux à vos objectifs personnels et utiliser la fiche de travail correspondante pour planifier et effectuer le suivi de vos progrès. Il est important de se rappeler que les clients et les équipes sont autorisés dans les deux voies, cependant chacune a des exigences uniques pour atteindre le titre de Sales Coordinator.

Pour toute question, veuillez contacter votre équipe de soutien de lignée ascendante ou l'équipe de soutien aux entreprises de Juice Plus+.

FICHE DE PLANIFICATION POUR SC "VOIE ÉQUIPE"

Plan de rémunération, en vigueur: *Juillet 2022*
CANADA

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

- ___ 1. Au moins 13 nouveaux clients de moi, mes membres d'équipe P, P+ et QSC ont été ajoutés (pour un total de 20). Doit avoir 20 clients différents (20 noms différents.)
- ___ 2. J'ai généré 12 000 en volume de produits promotionnels (PPV) à partir de mes commandes, des commandes de mes clients et mon équipe (Ps, P+s et QSCs) dedans 6 mois calendaires ou moins.
- ___ 3. Minimum 40 % du volume (4800) est sous ma propre identifiat.
- ___ 4. J'ai créé une structure d'au moins 2 QSC dans 2 lignées séparées.

OPPORTUNITÉS DE RÉCOMPENSE DE TITRE SC

Voie express: Atteignez le niveau SC dans les 90 premiers jours (suivant la date de votre première commande) et gagnez une récompense de 700 \$.

Voie rapide: Atteignez SC dans n'importe quelle fenêtre de 180 jours et gagnez une récompense de titre de 600 \$.

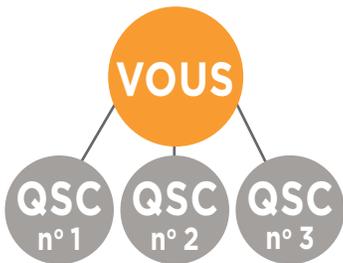
1. VPP généré par mes commandes, les commandes de mes clients et de mon équipe (P, P+ et QSC): _____
(doit être au moins 12 000 VPP dans les 180 derniers jours)
2. Le membre QSC de mon équipe: _____ (doit être une lignée séparée)
3. Le membre QSC de mon équipe: _____ (doit être une lignée séparée)

Vous trouverez ci-dessous des exemples de façons d'atteindre le niveau SC. L'exemple 1 illustre notre stratégie de réussite « La puissance 3 ». L'exemple 2 montre la structure minimale requise pour atteindre le niveau SC.

La colonne de droite calcule les récompenses de titre et les récompenses de parrainage qui peuvent être touchées dans les deux exemples et indique comment maximiser vos gains en réalisant un suivi express vers le niveau SC.

EXEMPLE 1: LA PUISSANCE 3

DUPLIQUEZ
3 MEMBRES D'ÉQUIPE QSC



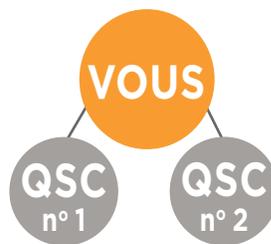
FAITES-LE, DUPLIQUEZ

Nous vous recommandons de maximiser vos revenus en aidant trois membres de votre équipe à atteindre le niveau QSC pendant votre parcours vers le poste de Sales Coordinator.

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

EXEMPLE 2: STRUCTURE REQUISE

2 MEMBRES D'ÉQUIPE QSC



AVANTAGES POUR LE SALES COORDINATOR

- Profit sur les ventes de vos clients
- La commission des SC augmente à 15 %
- Paiement de 25 % sur vos clients JP personnels
- Éligible à la fois aux récompenses de parrainage de QSC (300 \$/400 \$) et de SC (600 \$/700 \$)
- Éligible pour se qualifier à la PR et à la PE (primes de 3 %)
- Clients potentiels fournis par la compagnie

EXEMPLE 1: REVENU DE TITRE Voies rapides et express

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

| | | |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------|
| Récompense de titre Partner+ | 50 \$ | 100 \$ |
| Récompense de titre QSC | 300 \$ | 400 \$ |
| Récompense de titre SC | 600 \$ | 700 \$ |
| Récompense de titre SC actif QSC n° 1 | 300 \$ | 400 \$ |
| Récompense de parrain actif QSC n° 2 | 300 \$ | 400 \$ |
| Récompense de parrain actif QSC n° 3 | 300 \$ | 400 \$ |
| TOTAL: | 1 850 \$ | 2 400 \$ |

EXEMPLE 2: REVENU DE TITRE Voies rapides et express

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

| | | |
|--|-----------------|-----------------|
| Soustraire la récompense de parrain actif QSC n° 3 | - 300 \$ | - 400 \$ |
| TOTAL: | 1 550 \$ | 2 000 \$ |

* Maintenez un volume de 1 800 points de prime de rendement chaque mois pour qualifier votre entreprise et toucher la prime de rendement de 3 % sur votre équipe. ** Pour plus de détails, consultez le document « Plan de rémunération Phase 1 ».

FICHE DE PLANIFICATION POUR SC

« VOIE CLIENTS »

Plan de rémunération, en vigueur: *Juillet 2022*
CANADA

Le volume de produits de promotion (VPP) antérieur au 1er octobre 2021 ne sera pas pris en compte.

Nom: _____ **FIN:** _____ **Date de début:** _____
(Date d'expédition de la première commande dans les 6 mois de la fenêtre SC)

- ___ 1. J'ai généré 12 000 points de volume de produits de promotion (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 un minimum de 20 clients personnels (20 noms différents sous mon propre identifiant).

• Vous pouvez atteindre ce titre avec des clients, aucune structure d'équipe n'est requise.

(Tout le volume de produits de promotion généré à partir de ma promotion au titre de QSC pendant ma fenêtre SC de 6 mois, y compris les nouvelles commandes et les commandes réexpédiées, comptera pour ma promotion via la voie express ou rapide vers le titre de SC.)

OPPORTUNITÉS DE RÉCOMPENSE DE TITRE SC POUR LA VOIE DES CLIENTS (DÉBUT LE 1ER JUILLET 2022)

Voie express: Atteignez le niveau SC dans les 90 premiers jours (suivant la date de votre première commande) et gagnez une récompense de 700 \$.

Voie rapide: Atteignez SC dans n'importe quelle fenêtre de 180 jours et gagnez une récompense de titre de 600 \$.

Pour le VPP: Allez sur votre portail partenaire → Sélectionnez Rapports → Choisir 'Près d'un avancement rapide- Prime de développement d'équipe' → Saisissez la plage de dates

1. PPV que j'ai généré à partir de mes commandes, mes commandes clients et mes Ps, P+s et QSCs _____ sur mon équipe.

Calculateur pour planifier le volume requis pour atteindre le niveau SC

| Produit sélectionné | Quantité | VPP |
|---------------------|----------|-------|
| _____ | _____ | _____ |

Les trois colonnes ci-dessous montrent les exigences, les avantages et les récompenses de titre du Sales Coordinator.

| 12 000 VPP REQUIS | AVANTAGES POUR LE SALES COORDINATOR | RÉCOMPENSE DE TITRE Voies rapides et express | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|----------------------|--------|---------|------------------------------|-------|--------|-------------------------|--------|--------|------------------------|--------|--------|---------------|---------------|-----------------|-----------------|--------|---------|---------------------------------|--------|--------|--------------------------------|--------|--------|
| <ul style="list-style-type: none"> La voie clients peut être atteinte uniquement avec vos commandes et celles de vos clients. Toutefois, si des membres de votre équipe se joignent à vous, leurs commandes (P, P+, QSC) contribueront également au volume total requis. Doit avoir un minimum de 20 clients personnels (20 noms différents sous votre propre ID) | <ul style="list-style-type: none"> Profit sur les ventes de vos clients La commission des SC augmente à 15 % Paiement de 25 % sur vos clients JP personnels Éligible à la récompense de titre SC (600 \$ / 700 \$) Éligible aux récompenses de parrain actif QSC (300 \$/400 \$) Éligible aux récompenses de parrain actif SC (600 \$ / 700 \$) Éligible pour se qualifier à la PR (prime de 3 %) Éligible pour se qualifier à la PE (prime de 3 %) Clients potentiels fournis par la compagnie | <table border="1"> <thead> <tr> <th>Récompenses de titre</th> <th>Rapide</th> <th>Express</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Récompense de titre Partner+</td> <td>50 \$</td> <td>100 \$</td> </tr> <tr> <td>Récompense de titre QSC</td> <td>300 \$</td> <td>400 \$</td> </tr> <tr> <td>Récompense de titre SC</td> <td>600 \$</td> <td>700 \$</td> </tr> <tr> <td>TOTAL:</td> <td>950 \$</td> <td>1,200 \$</td> </tr> </tbody> </table> <h4>RÉCOMPENSES DE PARRAIN ACTIF FACULTATIVES</h4> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Sponsor Rewards</th> <th>Rapide</th> <th>Express</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Récompense de parrain actif QSC</td> <td>300 \$</td> <td>400 \$</td> </tr> <tr> <td>Récompense de parrain actif SC</td> <td>600 \$</td> <td>700 \$</td> </tr> </tbody> </table> | Récompenses de titre | Rapide | Express | Récompense de titre Partner+ | 50 \$ | 100 \$ | Récompense de titre QSC | 300 \$ | 400 \$ | Récompense de titre SC | 600 \$ | 700 \$ | TOTAL: | 950 \$ | 1,200 \$ | Sponsor Rewards | Rapide | Express | Récompense de parrain actif QSC | 300 \$ | 400 \$ | Récompense de parrain actif SC | 600 \$ | 700 \$ |
| Récompenses de titre | Rapide | Express | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Récompense de titre Partner+ | 50 \$ | 100 \$ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Récompense de titre QSC | 300 \$ | 400 \$ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Récompense de titre SC | 600 \$ | 700 \$ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| TOTAL: | 950 \$ | 1,200 \$ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Sponsor Rewards | Rapide | Express | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Récompense de parrain actif QSC | 300 \$ | 400 \$ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Récompense de parrain actif SC | 600 \$ | 700 \$ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

* Maintenez un volume de 1 800 points de prime de rendement chaque mois pour qualifier votre entreprise et toucher la prime de rendement de 3 % sur votre équipe. ** Pour plus de détails, consultez le document « Plan de rémunération Phase 1 ».