



**JEUNESSE**

PLANO DE  
COMPENSAÇÃO

**FINANCEIRA**

**BRASIL**

JEUNESSEGLOBAL.COM

# BEM-VINDO À JEUNESSE

Estamos muito felizes por você ter escolhido a Jeunesse como sua parceira na construção de seu próprio negócio. Assim como você, milhares de Distribuidores independentes já se juntaram à nossa comunidade, compartilharam os nossos produtos incríveis e desfrutaram das recompensas financeiras que oferecemos. Com um dos planos de compensação mais competitivos existentes no setor, a Jeunesse está mudando vidas em todo o mundo.

## É VOCÊ QUE CONTROLA O SEU DESTINO

O Plano de Compensação Financeira oferece-lhe três estruturas de oportunidades de rendimentos: vendas a clientes, comissões pela construção de equipes e recompensas pela sua liderança.



### VENDAS A CLIENTES

Margens de Lucro  
Programa Preferencial  
Jeunesse  
Bônus de Vendas de  
Varejo



### CONSTRUÇÃO DE EQUIPES

Comissões de Equipe  
Matching Bonus  
Incentivo de Retenção  
de Distribuidores e  
Clientes



### LIDERANÇA

Emerald Experience  
Diamond Discovery  
Diamond Bonus Pool

Você pode participar no Plano de Compensação Financeira da Jeunesse em qualquer nível. É você quem decide se deseja criar um rendimento complementar através da venda dos produtos ou se prefere construir um negócio em tempo integral, com equipes especializadas e dedicadas em todo o mundo.

## O NOSSO MODELO DE RENDIMENTOS É ÚNICO

Somos uma empresa que investe em pessoas como você. A Jeunesse não é um mero negócio, é uma família. E porque colocamos a família, sempre, em primeiro lugar, queremos ajudá-lo, acompanhando você ao longo de todo o seu percurso.



*Randy Ray*  
Randy Ray

Fundador e Diretor Executivo



*Wendy Lewis*  
Wendy Lewis

Fundadora e Diretora de Operações



*Scott A. Lewis*

Scott A. Lewis  
Diretor Visionário

**O pagamento máximo no Plano de Compensação Financeira da Jeunesse está limitado a 60% do volume total de CV. As comissões, bônus e outros rendimentos estão sujeitos a este limite e poderão ser ajustados periodicamente.**

*\*Consulte o nosso Glossário de Termos na página 13. Todos os termos definidos e utilizados no presente documento ou nas Políticas e Procedimentos da Jeunesse são iniciados por letra maiúscula por uma questão de maior conveniência..*

# VENDER PRODUTOS DE QUALIDADE JEUNESSE AOS SEUS CLIENTES



## VENDAS A CLIENTES

Margens de Lucro  
Programa Preferencial  
Jeunesse  
Bônus de Vendas a Varejo

A venda direta dos produtos Jeunesse a seus Clientes deve ser o centro de suas atividades enquanto Distribuidor estabelecendo a base para a construção da sua organização de vendas e rendimentos futuros.



*Nota: Alguns dos produtos apresentados poderão não se encontrar disponíveis em seu mercado.*

## O SEU PRIMEIRO PASSO PARA VENDER A CLIENTES:

### *Tornar-se Associado*

Como Associado, você poderá adquirir os produtos da Jeunesse a preços de atacado podendo desta forma gerar comissões por vendas efetuadas a seus Clientes\*, conhecida como Margens de Lucro, comissões pelas vendas a seus Clientes Preferenciais Jeunesse e Bônus de Vendas a varejo. Poderá ainda cadastrar outros Distribuidores, mas não poderá ganhar comissões pelas vendas desses Distribuidores até se tornar Executivo. Para se tornar Associado, deverá cadastrar-se e adquirir um pacote Inicial.



\*Consulte o nosso Glossário de Termos na página 13.

# 1ª MANEIRA DE GANHAR: MARGENS DE LUCRO

## **VENDAS NO VAREJO: VENDER O PRODUTO = DINHEIRO EM MÃOS**

A maneira mais rápida de ganhar após cadastrar-se é comprar produtos a preço de atacado e vendê-los a preço de varejo. A diferença fica para você. Quer compartilhe a sua história com alguém num jogo de futebol ou encaminhe amigos e familiares para o seu site pessoal Jeunesse, você poderá ganhar entre 15 a 40% sobre cada venda efetuada! As vendas no varejo são a sua fonte de rendimentos de referência, à medida que constrói os alicerces para conquistar a fidelização dos clientes. As Margens de Lucro sobre as vendas que efetua online são pagas semanalmente.



## **PROGRAMA PREFERENCIAL JEUNESSE: CLIENTES RECORRENTES = MAIS DINHEIRO EM MÃOS**

Para seus Clientes de Varejo, o programa Preferencial Jeunesse é ideal, pois estes se beneficiarão de descontos sobre os produtos que adquirem. Para tal, deverão igualmente cadastrar-se no sistema de SmartDelivery da Jeunesse (anteriormente denominado "Auto-Envio") e receber automaticamente suas encomendas todos os meses. Peça-lhes para visitarem o seu site replicado, selecionarem os produtos os quais desejam adquirir e, em seguida, inscreverem-se no programa Preferencial Jeunesse. Uma vez que se tornem Clientes Preferenciais Jeunesse irão usufruir de um desconto de até 25% sobre o preço de varejo em cada artigo que encomendarem\*.

As vantagens de ter Clientes Preferenciais da Jeunesse refletem-se na construção de uma equipe de clientes que compram seus produtos de forma direta, mês após mês, enquanto você recebe semanalmente uma Margem do Lucro sobre cada compra efetuada. A comissão oferecida é a diferença entre o preço Preferencial Jeunesse e o preço de atacado. Além disso, mantém a totalidade do Volume Comissionável (CV) em cada produto vendido enquanto Distribuidor e todo este CV é contabilizado para efeitos do cálculo do Personal Group Volume (PGV) e do Group Volume (GV).



\*Não aplicável a encomendas de pacotes e de grandes quantidades.

# 2a

## MANEIRA DE GANHAR:

# BÔNUS DE VENDAS AO VAREJO

### **NÃO HÁ QUEM QUE NÃO GOSTE DE UM BÔNUS.**

Você poderá oferecer a seus Clientes um desconto sobre os pacotes de produtos, constituídos por uma grande variedade de nossos produtos mais vendidos. Ganhe um Bônus de Vendas ao varejo sobre o primeiro pacote de produtos que vender a cada Cliente que cadastrar como Cliente no Varejo ou Cliente Preferencial e ainda a cada Distribuidor que cadastrar pessoalmente.

O Bônus de Vendas ao Varejo (Retail Sales Bonus - RSB) sobre os pacotes normais pode variar entre \$25,00 e \$300,00. O montante do seu bônus irá depender do pacote de produtos\*. E para ajudar seus Clientes a escolherem o pacote mais adequado às suas necessidades, informe quais são os produtos incluídos em cada pacote.



Figura 1. Alguns dos produtos apresentados poderão não se encontrar disponíveis no seu mercado.

### **CRIAR-UM-PACOTE**

Para os Clientes que desejam personalizar a sua encomenda inicial, a opção Criar-Um-Pacote é uma excelente alternativa aos pacotes normais de produtos. As percentagens do Bônus de Vendas ao Varejo para esta opção são determinadas com base no preço total do pacote (antes de impostos e despesas de envio):

- 100 – 199 CV = 10%
- 200 – 299 CV = 12%
- 300 CV+ = 15%

Por exemplo, se vender a seu Cliente produtos com 150 CV, ganhará \$15,00.\*\*  
Uma venda de \$250,00 com 200 CV resultará num bônus no valor de \$30,00.

\*Consulte a lista de preços no seu Joffice para os pacotes disponíveis e os respectivos CV e Bônus de Vendas ao Varejo.

\*\*A moeda utilizada para o cálculo de todas as comissões e bônus é o dólar Americano. A conversão para a moeda local é efetuada seguindo a taxa de câmbio em vigor no dia em que retirar os seus rendimentos do seu cartão de pagamento.

# CONSTRUA UMA EQUIPE PARA AJUDÁ-LO A VENDER OS PRODUTOS DA JEUNESSE



## CONSTRUÇÃO DE EQUIPES

Comissões de Equipe  
Matching Bonus  
Incentivo de Retenção  
de Distribuidores e  
Clientes

Vender produtos e ganhar comissões constituem as bases do seu negócio. Porém você poderá se beneficiar ainda mais com a construção uma rede de pessoas que compartilhem dos mesmos interesses e que igualmente compartilhem os produtos e as oportunidades. Proporcionando formação e treino, suas oportunidades aumentam e você pode ganhar Comissões de Equipe, Matching Bonus e Incentivos de Retenção de Distribuidores. Ao avançar para o ranking de Emerald Diretor ou Diamond Diretor, você poderá também participar nas Recompensas de Estilo de Vida da Jeunesse; avance para o ranking de Diamond Diretor e você poderá qualificar-se para participar no Diamond Bônus Pool.



Fig. 2. Alguns dos produtos apresentados poderão não se encontrar disponíveis no seu mercado.

## OS SEUS PRIMEIROS PASSOS PARA A CONSTRUÇÃO DE UMA EQUIPE

### **Avançar de Associado para Distribuidor**

Para avançar do ranking de Associado para o de Distribuidor, você deverá acumular 100 CV em um único Mês de SmartDelivery\* durante o seu primeiro ano. Como Distribuidor, você acumula volume sobre as vendas efetuadas a seus Clientes e Distribuidores.

### **Avançar de Distribuidor para Executivo**

Para usufruir de todos os benefícios do Plano de Compensação Financeira, você deverá avançar para o ranking de Executivo. Para alcançar o Ranking de Executivo você deverá (i) tornar-se Ativo\* e (ii) estar Qualificado (ter, pelo menos, um Distribuidor Ativo cadastrado pessoalmente em sua Equipe da direita e um na sua Equipe da esquerda). Como Executivo, você poderá qualificar-se para receber comissões adicionais.



\*Consulte o nosso Glossário de Termos na página 13.

# MANEIRA DE GANHAR: COMISSÕES DE EQUIPE

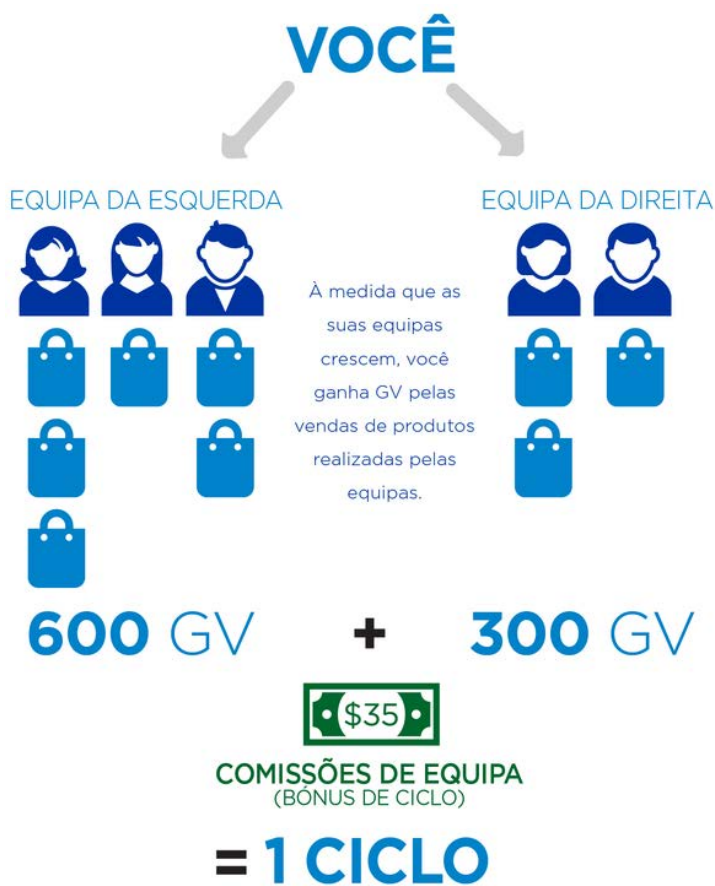
## GANHE COMISSÕES SOBRE AS VENDAS DE SUAS EQUIPES

À medida que vai construindo a sua rede de distribuidores, estes serão colocados na Equipe da direita ou da esquerda da Árvore de Equipes em sua organização. Cada venda de produtos efetuada por um membro da sua Equipe gera Grupo Volume (GV) para você. Lembre-se que o GV inclui o seu PV, PGM e Spillover Volume (consulte o Glossário de Termos). O GV é utilizado para calcular as Comissões de Equipe.

À medida que suas equipes crescem, você ganha GV pelas vendas de produtos realizadas pelas equipes.

Quando uma das suas Equipes (a da esquerda ou a da direita) alcança 600 GV e a outra alcança 300 GV (não importa qual delas), você ganha uma Comissão de Equipe no valor de \$35,00, também denominada "bônus de ciclo". As Comissões de Equipe são pagas semanalmente e são recorrentes, ou seja, você continua a ganhar um bônus de ciclo no valor de \$35,00, sempre que as suas Equipes acumulam 600/300 GV\*.

Para ganhar Comissões de Equipe você deverá estar Qualificado e ser Pago como Executivo.

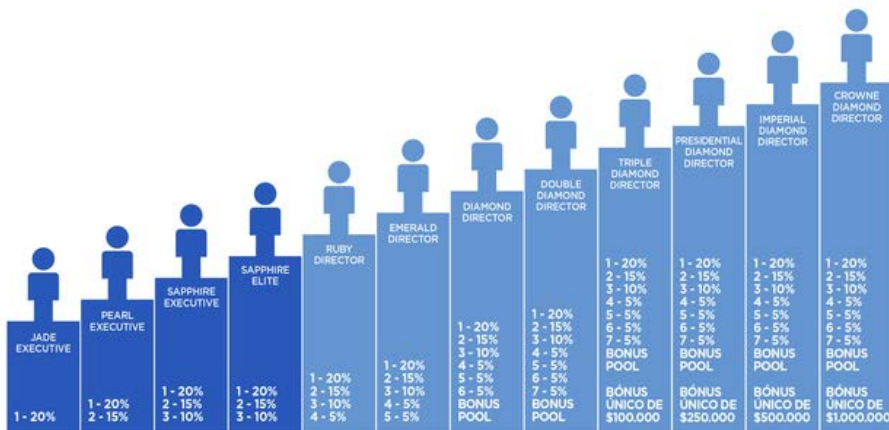


\*Você não poderá ter mais de 750 ciclos por semana.

# 4ª MANEIRA DE GANHAR: MATCHING BONUS

## COMPENSA AUMENTAR SUA EQUIPE

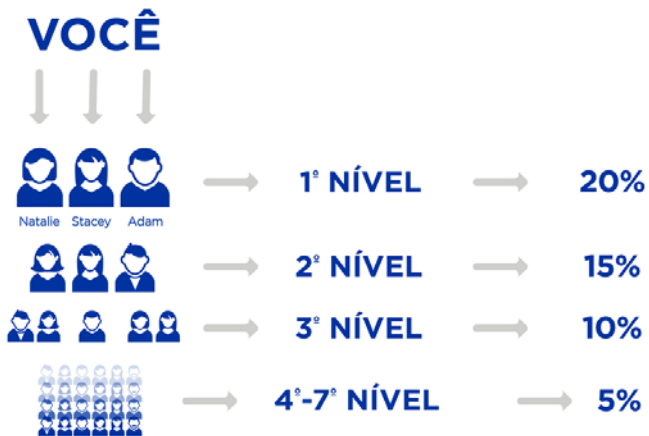
A Jeunesse acredita que você deve ser recompensado pela construção de sua equipe de vendas. À medida que você vai desenvolvendo sua equipe, proporcionando formação e treino aos membros cadastrados



pessoalmente para que saibam vender os produtos e assim construïrem uma organizaçãõ. Ensine-os a fazer o que vocẽ tem feito. Quanto mais sucesso vocẽ obter ao treinar o grupo cadastrado pessoalmente por vocẽ (Linhas de Patrocínio) para que saibam vender os produtos Jeunesse, mais sucesso eles terãõ e mais rendimentos vocẽ terã.

À medida que avança de ranking, a Jeunesse recompensa-o com um matching bônus pela formaçãõ e crescimento das suas Linhas de Patrocínio. O Matching Bônus paga a vocẽ uma porcentagem sobre as Comissões de Equipe ganhas nos nívéis 1 a 7 das suas Linhas de Patrocínio\*, com base no seu Ranking de Pago Como.

O primeiro ranking permitirã a vocẽ ganhar o Matching Bônus é o de Jade Executive. Neste nívél, vocẽ poderã ganhar 20% sobre as Comissões de Equipe decorrentes das vendas realizadas na sua primeira linha de Distribuidores entre as suas Linhas de Patrocínio (a sua Árvore de Inscrições). Por exemplo, se inscrever a Natalie, Stacey e Adam no seu primeiro nívél, vocẽ poderã ganhar um matching bônus de 20% sobre as Comissões de Equipe desses membros. No ranking seguinte, o de Pearl Executive, vocẽ poderã ganhar 20% sobre o primeiro nívél de Distribuidores entre as suas Linhas de Patrocínio (a sua Árvore de Inscrições) e 15% sobre o segundo nívél. Além disso, à medida que vocẽ avança de ranking, vocẽ poderã ganhar os referidos bônus até o Sétimo Nívél das suas Linhas de Patrocínio (a sua Árvore de Inscrições).



Para ganhar Matching Bônus semanais nos nívéis indicados na tabela, vocẽ deverã estar Ativo e ser Pago ao ranking respectivo.

\*Consulte o nosso Glossário de Termos na página 13.



# 5a

MANEIRA DE GANHAR:

## INCENTIVO DE RETENÇÃO DE DISTRIBUIDORES/CLIENTES

### MAIS DISTRIBUIDORES/CLIENTES = MAIS RECOMPENSAS

Quando você vende produtos a cinco Distribuidores\* ou Clientes os quais foram cadastrados pessoalmente e que se encontrem inscritos no SmartDelivery num mês consecutivo, o seu Matching Bonus de primeiro nível aumenta de 20% para 25%.



Quando você vende produtos a dez Distribuidores\* ou Clientes os quais tenha cadastrados pessoalmente e que se encontrem inscritos no SmartDelivery num mês consecutivo, o seu Matching Bonus de primeiro nível aumenta para 30%.



O pagamento do Incentivo de Retenção de Distribuidores/Clientes é efetuado apenas e desde que esteja Ativo e Pago Ao Ranking de Jade Executive ou ranking superior.

\* Um Distribuidor ou Cliente recém-cadastrado é considerado como um dos 5/10 no mês de inscrição, independentemente do registo no SmartDelivery ou de efetuar um pedido de encomenda no SmartDelivery. No entanto, esse Distribuidor/Cliente não será considerado caso cadastre igualmente um novo Distribuidor/Cliente no mesmo mês.

# SER RECOMPENSADO POR SUA LIDERANÇA



## LIDERANÇA

Emerald Experience  
Diamond Discovery  
Diamond Bonus Pool

A Jeunesse recompensa generosamente os seus melhores vendedores, que demonstrem possuir espírito de liderança. É nesse sentido que os premiamos com viagens a destinos exóticos e comissões sobre as vendas globais.

## RECOMPENSAS DE ESTILO DE VIDA

A Jeunesse quer recompensá-lo e reconhecer o seu sucesso à medida que vai desenvolvendo o seu negócio. O nosso Programa de Recompensas de Estilo de Vida oferece a você a possibilidade de desfrutar de um estilo de vida repleto de luxos que os seus esforços merecem.

### EMERALD EXPERIENCE

O melhor ficou ainda melhor! Você e o seu cônjuge serão convidados a juntarem-se a nós no luxuoso complexo hoteleiro Grand Wailea Resort no Havai, durante cinco dias de diversão e sol. Desfrute desta experiência juntamente com outros líderes e com os fundadores da Empresa e aprenda com os especialistas e líderes no nosso exclusivo Evento de Desenvolvimento de Liderança. Para poder participar na Emerald Experience\*, você deverá ser Pago Como Diretor Esmeralda durante um período mínimo de três meses durante o ano\*\* e estar Ativo todos os meses após alcançar o ranking de Diretor Esmeralda.

### DIAMOND DISCOVERY

Agora sim, este é o seu momento de desfrutar do estilo de vida Diamond! Você merece e queremos recompensá-lo, não apenas uma vez, mas ano após ano! Como Diretor Diamante, você e o seu cônjuge

*\*Só poderá participar na Emerald Experience uma vez.*

irão juntar-se a nós na nossa Diamond Discovery anual. Iremos viajar para alguns dos resorts de cinco estrelas mais exclusivos do mundo e, juntos, viveremos aventuras incríveis. Este é o estilo de vida com que você sempre sonhou – viver como Diretor Diamante com a Jeunesse.

Para participar na Diamond Discovery como qualificado pela primeira vez, você deverá (i) manter-se Ativo todos os meses a partir do primeiro mês em que você é Pago Como Diretor Diamante e (ii) ser Pago Como Diretor Diamante durante um período mínimo de três meses consecutivos durante o ano\*\*.

Nos anos seguintes\*\*, você deverá (i) manter-se Ativo todos os meses a partir do primeiro mês em que lhe é atribuído o ranking de Diamond e (ii) ser Pago Como Diretor Diamante ou ranking superior durante um período mínimo de seis meses durante o ano\*\*.

*\*\*Um "ano" tem início no primeiro mês do período de qualificação para a viagem. Em outras palavras, o ano de qualificação começa no dia 1 de novembro para a Emerald Experience e no dia 1 de maio para a Diamond Discovery. Para poder participar em qualquer das viagens, você deverá cumprir os critérios de qualificação exigidos, pelo menos, 60 dias antes da data de partida. Você receberá uma notificação por escrito, confirmando a sua qualificação. Caso não participe na viagem após ter-se comprometido, a Jeunesse exigirá o reembolso das despesas já efetuadas. As viagens não são reembolsáveis nem transferíveis e poderão ser consideradas como rendimento pessoal sujeito a tributação, se tal for exigido pelas disposições legislativas e regulamentares aplicáveis. Não é permitida a conversão do valor da viagem em numerário. Estas viagens foram concebidas com o objetivo de promover experiências de aprendizagem e reforçar o espírito de equipe e de união com a liderança..*

# 6a

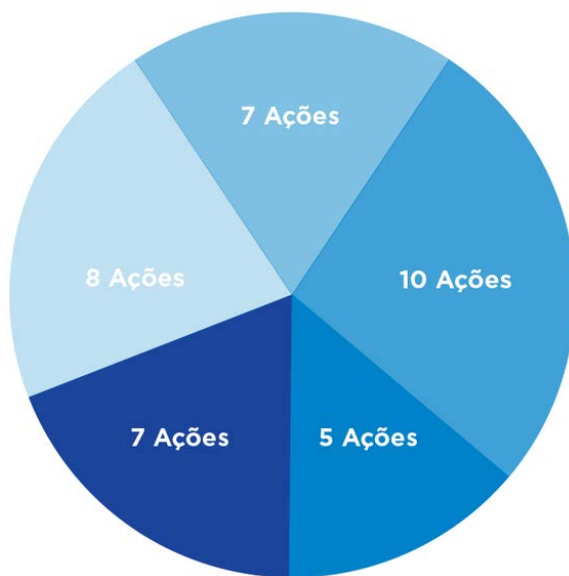
## MANEIRA DE GANHAR: DIAMOND BONUS POOL

### OS BENEFÍCIOS DA LIDERANÇA GLOBAL

Você poderá ganhar ações sobre as vendas totais da Empresa a nível mundial, qualificando-se para o nosso Diamond Bonus Pool. O Diamond Pool é constituído por 3% do CV total da empresa, proveniente das vendas de produtos realizadas em cada trimestre. Este montante é dividido entre os Diamantes qualificados, de acordo com as ações acumuladas durante o trimestre.

A reserva de bônus é calculada trimestralmente, sendo o bônus pago em função do número total de ações que ganhou durante o período de bônus. A fim de poder participar no Diamond Pool Bonus, você deverá (i) vender produtos a dez (10) Distribuidores cadastrados pessoalmente por você e que se encontrem inscritos no SmartDelivery em cada um dos meses do trimestre e você deverá (ii) ter alcançado o nível de Diretor Diamante (Ranking Mais Elevado Alcançado) antes ou no primeiro dia do trimestre.

As ações poderão ser acumuladas com base nos critérios seguintes:



- É atribuída uma ação quando você passa a ser Pago Como Diretor Diamante pela primeira vez antes ou no primeiro dia do trimestre.
- É atribuída uma ação por cada mês do trimestre em que você é Pago Como Diamante.
- É atribuída uma ação por cada 1.000 ciclos de Comissões de Equipe alcançados durante o trimestre.
- É atribuída até uma ação por trimestre por cada distribuidor cadastrado pessoalmente por você, que seja Pago Como Diretor Diamante em qualquer um dos meses do trimestre.
- É atribuída uma ação por cada mês em que você é Pago Como Diretor Duplo Diamante ou ranking superior.

## AVANCE DE RANKING À MEDIDA QUE CRESCEM AS SUAS VENDAS DE PRODUTOS

RANKINGS	CRITÉRIOS DE QUALIFICAÇÃO	BENEFÍCIOS
<b>ASSOCIADO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assinar e enviar o Contrato de Distribuidor</li> <li>Adquirir um pacote Inicial</li> <li>Os Associados não acumulam volume</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comprar a preço de atacado</li> <li>Margens de Lucro</li> <li>Lucros do programa Preferencial Jeunesse</li> <li>Bônus de Vendas ao Varejo</li> </ul>
<b>DISTRIBUIDOR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Associado</li> <li>Acumular 100 PV durante um Mês de SmartDelivery no espaço de um ano após adquirir o seu pacote Inicial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Associado</li> <li>Começar a acumular volume</li> </ul>
<b><u>NÍVEIS EXECUTIVOS*</u></b>		
<b>EXECUTIVO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Distribuidor</li> <li>Estar Ativo</li> <li>Estar totalmente Qualificado (ter um (1) Distribuidor cadastrado pessoalmente em cada Equipe)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Distribuidor</li> <li>Comissões de Equipe</li> </ul>
<b>JADE EXECUTIVE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Executivo</li> <li>Ter OU                             <ul style="list-style-type: none"> <li>4 Executivos cadastrados pessoalmente com, pelo menos, um em cada Equipe OU</li> <li>8 Distribuidores inscritos pessoalmente com, pelo menos, 3 em cada Equipe</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Executivo</li> <li>Um nível de Matching Bônus</li> </ul>
<b>PEARL EXECUTIVE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Executivo</li> <li>Ter OU                             <ul style="list-style-type: none"> <li>8 Executivos inscritos pessoalmente com, pelo menos, 2 em cada Equipe OU</li> <li>12 Distribuidores pessoalmente cadastrados, com, pelo menos, 3 em cada Equipe</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Executivo</li> <li>Dois níveis de Matching Bonus</li> </ul>
<b>SAPPHIRE EXECUTIVE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Executivo</li> <li>Ter 12 Executivos cadastrados pessoalmente, com, pelo menos, 3 em cada Equipe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Executivo</li> <li>Três níveis de Matching Bonus</li> <li>Porta de entrada para os níveis de Diretor</li> </ul>
<b>SAPPHIRE 25</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Sapphire Executive</li> <li>Acumular 25 ciclos de Comissões de Equipe no mês de calendário anterior</li> </ul>	
<b>SAPPHIRE50</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Sapphire Executive</li> <li>Acumular 50 ciclos de Comissões de Equipe no mês de calendário anterior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Sapphire</li> <li>Reconhecimento Especial</li> <li>Eventos Exclusivos</li> </ul>
<b>SAPPHIRE ELITE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Sapphire Executive</li> <li>Acumular 100 ciclos de Comissões de Equipe no mês de calendário anterior</li> </ul>	
<b><u>NÍVEIS DE DIRETOR*</u></b>		
<b>RUBY DIRETOR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Sapphire Executive</li> <li>Ter 2 Linhas de Patrocínio com um distribuidor Pago Como Sapphire** em cada linha</li> <li>Ter 200 ciclos de Comissões de Equipe no mês de calendário anterior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Sapphire</li> <li>Quatro níveis de Matching Bonus</li> </ul>
<b>EMERALD DIRETOR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Sapphire Executive</li> <li>Ter 4 Linhas de Patrocínio, com um distribuidor Pago Como Sapphire** em cada linha</li> <li>Ter 500 ciclos de Comissões de Equipe no mês de calendário anterior</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Sapphire</li> <li>Cinco níveis de Matching Bonus</li> <li>Emerald Experience</li> </ul>
<b>DIAMOND DIRETOR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Sapphire Executive</li> <li>Ter 6 Linhas de Patrocínio, com um distribuidor Pago Como Sapphire** em cada linha***</li> <li>Ter 1.000 ciclos de Comissões de Equipe em qualquer mês de calendário anterior</li> <li>Ter 1.000 ciclos de Comissões de Equipe no mês de calendário atual****</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Sapphire</li> <li>Seis níveis de Matching Bonus</li> <li>Diamond Bonus Pool</li> <li>Diamond Discovery</li> </ul>

\*Os níveis de Executivo e de Diretor são atribuídos no dia em que todos os critérios de qualificação são cumpridos.

\*\*Os rankings "Pago Como" exigidos nas Linhas de Patrocínio devem ser rankings "reais", o que significa que os referidos rankings foram conquistados através da construção de uma organização e da acumulação do volume exigido e não alcançados através da compra de um pacote de produtos.

\*\*\*Caso todos os requisitos de ciclo sejam cumpridos, mas não tenha os Sapphire/Diamonds exigidos nas Linhas de Patrocínio aquando do encerramento do mês de qualificação, será Pago Ao seu novo ranking desde que este requisito seja cumprido antes do último dia do mês seguinte.

\*\*\*\*Caso se completarem apenas 500 - 999 no mês atual e todos os restantes requisitos sejam cumpridos, você será reconhecido como tendo alcançado o ranking de Diretor Diamante (e qualifica-se para receber 1 ação no Diamond Bonus Pool), mas não será Pago Como Diretor Diamante. Nesta circunstância, no mês seguinte em que fizer 1.000 ciclos, qualifica-se como Diamante e será Pago Ao ranking respectivo no mês seguinte.

RANKINGS	CRITÉRIOS DE QUALIFICAÇÃO	BENEFÍCIOS
<b>DIRETOR DUPLO DIAMANTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Diretor Diamante</li> <li>Ter 2 Linhas de Patrocínio, cada uma com um Diamante* dentro de 7 níveis**</li> <li>Ter 1.500 ciclos de Comissões de Equipe no mês de calendário anterior**</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Diretor Diamante</li> <li>Sete níveis de Matching Bonus</li> </ul>
<b>DIRETOR TRIPLO DIAMANTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Diretor Diamante</li> <li>Ter 4 Linhas de Patrocínio, cada uma com um Diamante* dentro de 7 níveis</li> <li>Acumular 2.000.000 PGV num mês consecutivo, sendo que o PGV proveniente de uma única Linha de Patrocínio não poderá ser superior a 500.000 PGV.</li> <li>Ter 10.000 Distribuidores Ativos em todas as suas Linhas de Patrocínio no Mês de SmartDelivery</li> <li>Ser Pago Ao ranking respectivo durante 2 meses consecutivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Diretor Duplo Diamante</li> <li>Bônus Único de \$100.000***</li> </ul>
<b>DIRETOR PRESIDENCIAL DIAMANTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Diretor Diamante</li> <li>Ter 6 Linhas de Patrocínio, cada uma com um Diamante* dentro de 7 níveis</li> <li>Acumular 3.000.000 PGV num mês consecutivo, sendo que o PGV proveniente de uma única Linha de Patrocínio não poderá ser superior a 500.000 PGV.</li> <li>Ter 15.000 Distribuidores Ativos em todas as suas Linhas de Patrocínio no Mês de SmartDelivery</li> <li>Ser Pago Ao ranking respectivo durante 3 meses consecutivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Diretor Duplo Diamante</li> <li>Bônus Único de \$250.000****</li> </ul>
<b>DIRETOR IMPERIAL DIAMANTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Diretor Diamante</li> <li>Ter 8 Linhas de Patrocínio, cada uma com um Diamante* dentro de 7 níveis</li> <li>Acumular 4.000.000 PGV num mês consecutivo, sendo que o PGV proveniente de uma única Linha de Patrocínio não poderá ser superior a 500.000 PGV.</li> <li>Ter 20.000 Distribuidores Ativos em todas as suas Linhas de Patrocínio no Mês de SmartDelivery</li> <li>Ser Pago Ao ranking respectivo durante 3 meses consecutivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Diretor Duplo Diamante</li> <li>Bônus Único de \$500.000*****</li> </ul>
<b>DIRETOR CROWNE DIAMANTE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ser Pago Como Diretor Diamante</li> <li>Ter 10 Linhas de Patrocínio, cada uma com um Diamante* dentro de 7 níveis</li> <li>Acumular 5.000.000 PGV num mês consecutivo, sendo que o PGV proveniente de uma única Linha de Patrocínio não poderá ser superior a 500.000 PGV.</li> <li>Ter 25.000 Distribuidores Ativos em todas as suas Linhas de Patrocínio no Mês de SmartDelivery</li> <li>Ser Pago Ao ranking respectivo durante 6 meses consecutivos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Os mesmos de Diretor Duplo Diamante</li> <li>Bônus Único de \$1.000.000*****</li> </ul>

\* Os rankings "Pago Como" exigidos nas Linhas de Patrocínio devem ser rankings "reais", o que significa que os referidos rankings foram conquistados através da construção de uma organização e da acumulação do volume exigido e não alcançados através da compra de um pacote de produtos.

\*\*Caso um dos Diamantes tenha sido reconhecido mas nunca tenha sido Pago Como Diamante e desde que você tenha cumprido todos os critérios exigidos, você será reconhecido mas não será Pago Como Diamante Duplo.

\*\*\*Bônus único, que será pago e entregue no palco no grande evento corporativo mais próximo.

\*\*\*\*Pago ao longo de um período de 12 meses.  
 \*\*\*\*\*Pago ao longo de um período de 24 meses.

## Tabela dos Rankings JEUNESSE®



# Glossário de Termos

**ÁRVORE DE CADASTRADOS:** Os Distribuidores em cada um das suas Linhas de Patrocínio são colocados na sua Árvore de cadastrados. O PGV decorrente das vendas realizadas por estes Distribuidores é utilizado para calcular determinadas promoções. Consulte a Figura 3.

**ATIVO:** Após alcançar o ranking de Distribuidor, você se torna Ativo num Mês de SmartDelivery ao acumular 60 pontos de PV através das vendas a Clientes no varejo ou de compras pessoais\*. Se não permanecer Ativo no seu Mês de SmartDelivery, todos os pontos que tenha acumulado serão reduzidos a zero quando as comissões forem calculadas. Os pontos que tiver perdido não poderão ser recuperados. Você poderá se tornar Ativo novamente após cumprir os requisitos acima mencionados.

## **AUTO-ENVIO:**

Consulte SmartDelivery.

## **CLIENTE DE VAREJO:**

Um Cliente que adquire produtos a preços de varejo através do seu site replicado ou diretamente a ele mesmo.

## **CLIENTE DE ATACADO:**

Um Distribuidor que adquire produtos apenas para consumo pessoal é um Cliente Atacadista.

## **CLIENTE**

**PREFERENCIAL:** Um Cliente cadastrado que adquire produtos com desconto através do seu site replicado. Os Clientes Preferenciais devem participar no SmartDelivery.

**CLIENTES:** Inclui Clientes de Varejo, Preferenciais e Atacadistas.

**COMMISSIONABLE VOLUME (CV):** Para

assegurar que os nossos produtos tenham preços competitivos, é atribuído um valor de pontos (CV) a cada produto Jeunesse, denominado Commissionable Volume, ou volume comissionável (também referido, por vezes, como "pontos"). As Comissões oferecidas pelo Plano de Compensação Financeira baseiam-se na acumulo destes pontos. O CV começa a acumular-se no momento em que você avança de Associado para Distribuidor. Desde que permaneça Ativo, o CV continuará a acumular. Consulte a Figura 3.

**EQUIPE E ÁRVORE DE EQUIPES:** A sua Árvore de Equipes é a sua estrutura organizacional, a qual inclui Distribuidores recentemente cadastrados, que são colocados na Árvore de Equipes na base inferior das suas Equipes da esquerda ou da direita. Os novos Distribuidores cadastrados pela sua Linha Ascendente

são igualmente colocados na base inferior de uma das suas Equipes, também denominados Spillover. O CV gerado pelas vendas de produtos na Árvore de Equipes é convertido para o GV para efeitos do cálculo das Comissões de Equipe. Consulte a Figura 4.

## **GROUP VOLUME (GV):**

O Volume de Grupo é o volume gerado através das vendas realizadas nas suas duas equipes e inclui ainda o PV, PGV e

Spillover volume (volume gerado pela sua linha ascendente). Consulte a Figura 3.

**JOFFICE:** Como parte do seu Pacote Inicial, você recebe um sistema de gestão

de negócios virtual, que lhe proporcionará tudo o que

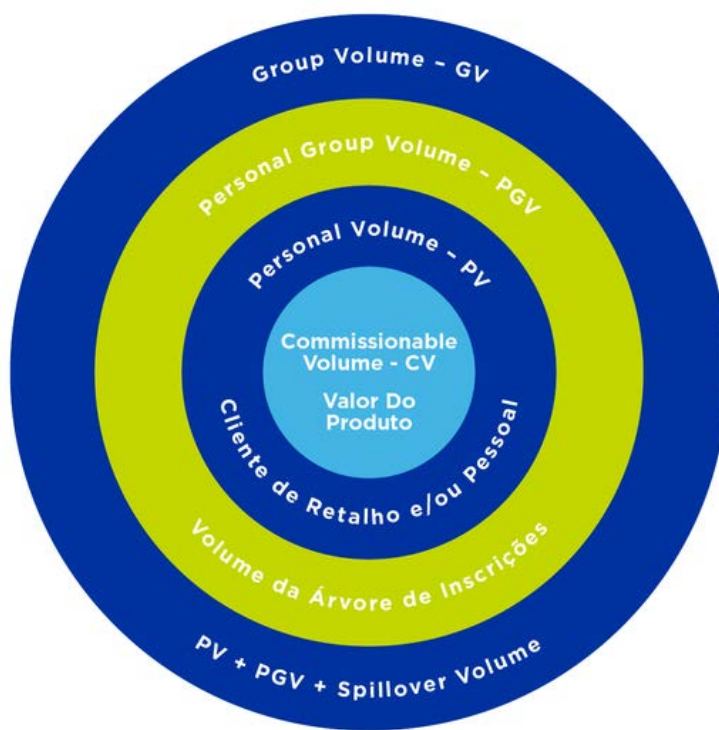


Figura 3. É atribuído um valor de CV a cada produto, o qual é utilizado para efeitos do cálculo do PV, PGV e GV. O PV é obrigatório para estar Ativo. O PGV é gerado na sua Árvore de Inscrições. O GV inclui todo o PV, PGV e Spillover Volume das suas Equipes e é utilizado para calcular as Comissões de Equipe

necessita para gerir o seu negócio Jeunesse online. Através deste poderoso sistema, você poderá acompanhar a atividade global do seu negócio, configurar o SmartDelivery, gerar relatórios de gestão, adquirir produtos, aumentar suas comissões e muito mais.

**LINHA ASCENDENTE:** Inclui o Distribuidor que se cadastrou inicialmente e todos os que foram patrocinados antes deste dentro dessa Linha de Patrocínio.

**MÊS DE SMARTDELIVERY:** O Mês de SmartDelivery é o período de tempo ao longo do qual você é responsável pelo cumprimento de todos os seus requisitos de PV e por manter os critérios de qualificação do seu ranking. O período começa no dia do mês em que comprou o seu pacote inicial ou em que avança para o ranking de Distribuidor e termina à meia-noite (hora da Costa Leste dos Estados Unidos) do dia anterior ao do mês seguinte. Por exemplo: se você avançou para Distribuidor no dia 20 de maio, o seu Mês de SmartDelivery começa nesse dia e termina no dia 19 de junho à meia-noite (hora da Costa Leste dos Estados Unidos).

Fique atento quanto ao fato de que se o seu Mês de SmartDelivery começa no dia 28, 29, 30 ou 31 do mês, será feito um ajuste da data de início, retrocedendo-a alguns dias, a fim de compensar os meses mais curtos. O Serviço de Atendimento ao Cliente poderá prestar a informação quanto à data exata. Caso faça uma atualização posteriormente, mediante a compra de um pacote maior, a data dessa compra dará início a um novo Mês de SmartDelivery.

**PAGO COMO ou PAGO AO RANKING:** Para poder ser pago a um determinado ranking (ser pago, por exemplo, como Diretor Ruby), você deverá estar Ativo e cumprir os critérios exigidos para esse ranking.

**PERSONAL GROUP VOLUME (PGV):** O Volume de Grupo Pessoal é o CV gerado em todas as suas Linhas de Patrocínio e pelas vendas efetuadas aos seus Clientes, mas não inclui o volume gerado pela sua linha ascendente (Spillover Volume). O PGV gerado pelas vendas realizadas na sua Árvore de cadastrados é utilizado para calcular determinadas promoções. Consulte a Figura 3.

**PERSONAL VOLUME (PV):** O Volume Pessoal é gerado pelo CV das vendas dos produtos aos seus

Clientes realizadas através do seu site replicado ou das suas compras pessoais. Quando o PV total dos pedidos de encomendas no SmartDelivery efetuados pelos seus Clientes Preferenciais e de Varejo ultrapassa os 60 num Mês de SmartDelivery, o PV será direcionado para a Equipe com menos volume de vendas, ou seja, a Equipe com o GV menor no final do Mês de SmartDelivery, mas apenas nos casos em que o PV excedente seja proveniente de um pedido de encomenda incondicional no SmartDelivery que esteja na fila (automático e não efetuado manualmente no seu backoffice). Além disso, o PV excedente dos pacotes não será canalizado para a Equipe com menor volume de vendas. *Fique atento que o PV da venda de um pacote básico efetuada a um Distribuidor recentemente cadastrado poderá igualmente contar para o requisito de ser considerado Ativo; no entanto, o PV não será contabilizado quando o referido Distribuidor recentemente cadastrado vende um pacote básico ao Distribuidor que este tenha cadastrado recentemente no mesmo Mês de SmartDelivery.*

**QUALIFICAR-SE ou QUALIFICADO:** Quando você tem um Distribuidor Ativo na sua Equipe da direita e na Equipe da esquerda, está Qualificado. Isto permite a você avançar para Executivo, desde que se encontre Ativo.

**RANKING MAIS ELEVADO ALCANÇADO:** O ranking mais elevado que alcançou.

**RENOVAÇÃO ANNUAL:** Existe uma pequena taxa de Renovação Anual, no valor de \$19,95, destinada a cobrir os custos do seu Sistema de Gestão de Negócios virtual. No entanto, se mantiver 360 pontos de CV, decorrentes de encomendas pessoais de SmartDelivery durante o ano e não tiver adquirido um Pacote Inicial em promoção, você estará isento do pagamento da taxa de Renovação Anual. Caso contrário, o pagamento da taxa de Renovação Anual é obrigatório.

**SMARTDELIVERY:** (anteriormente denominado Auto-envio): Caso você prefira receber uma encomenda recorrente, você poderá se inscrever no SmartDelivery. A Jeunesse debitará todos os meses o seu cartão de crédito e enviará os produtos que escolher. O PV extra decorrente das encomendas do SmartDelivery é direcionado para a Equipe com menor volume de vendas.

**SPILOVER:** Os Distribuidores que a sua Linha Ascendente colocar na sua Árvore de Equipes são denominados Spillover. As vendas realizadas por estes Distribuidores são incluídas no seu GV

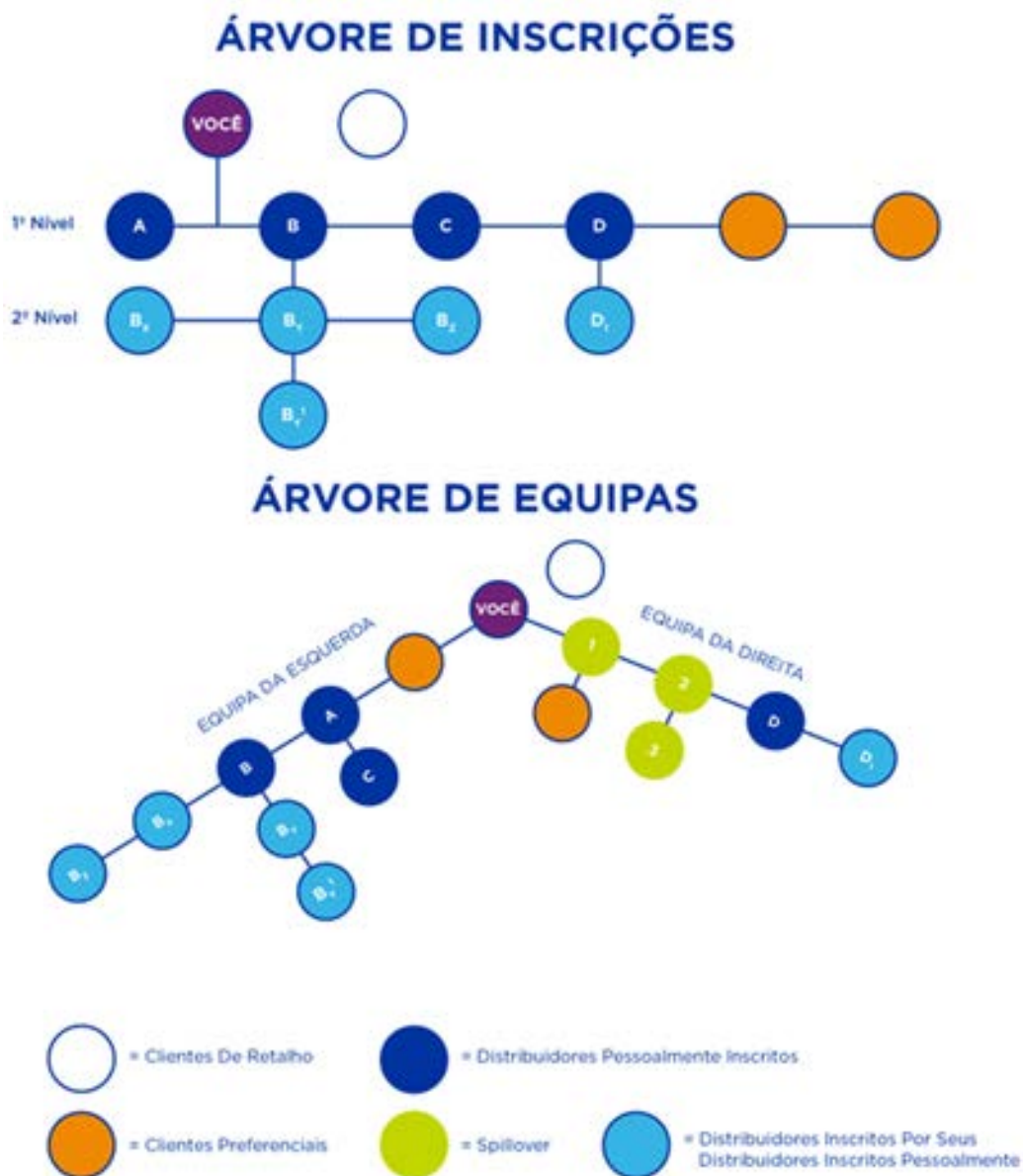


Figura 4. **Árvore de Inscrições:** Você cadastrou pessoalmente os Distribuidores A – D e cada um deles dá início a uma Linha de Patrocínio na sua Árvore de Cadastros. O Distribuidor B cadastrou os Distribuidores Bx – Bz, que estão no seu segundo nível nas suas Linhas de Patrocínio. Os Distribuidores Bx – Bz iniciam igualmente as Linhas de Patrocínio do Distribuidor B. D1 está também no seu 2º nível. B4 está no seu 3º nível.

**Team Tree:** Seus clientes e distribuidores preferenciais cadastrados pessoalmente são alternadamente colocados automaticamente nas equipes direita e esquerda (ou podem ser ajustados manualmente através do seu posicionamento de bloqueio em suas configurações de perfil pessoal em seu back office). Até que você alcance Sapphire, você deve colocar novos Clientes Preferenciais e Distribuidores no seu lado direito ou na esquerda. Equipes.

De igual forma, os Distribuidores 1 – 4 foram colocados na sua Árvore de cadastros pela sua linha ascendente e são considerados “Spillover”. Os Clientes de Varejo estão posicionados fora da árvore. As Comissões de Equipe são calculadas a partir da sua Árvore de Equipes.





## BRASIL

Jeunesse Brasil Comercial Ltda.

Alameda Iraê, 634  
Moema  
CEP 04075-000  
São Paulo, Brasil

Servicio ao Cliente: 0800 891 5441

---

[www.jeunesseglobal.com](http://www.jeunesseglobal.com)

© 2017 Jeunesse Global Holdings, LLC, Todos os Direitos Reservados.  
Jeunesse é uma marca registrada da Jeunesse Global Holdings, LLC.

*Rev. 22 Jan 2018*