



COMEÇANDO O SEU NEGÓCIO!



**MATERIAL PRODUZIDO POR DISTRIBUIDOR
INDEPENDENTE**

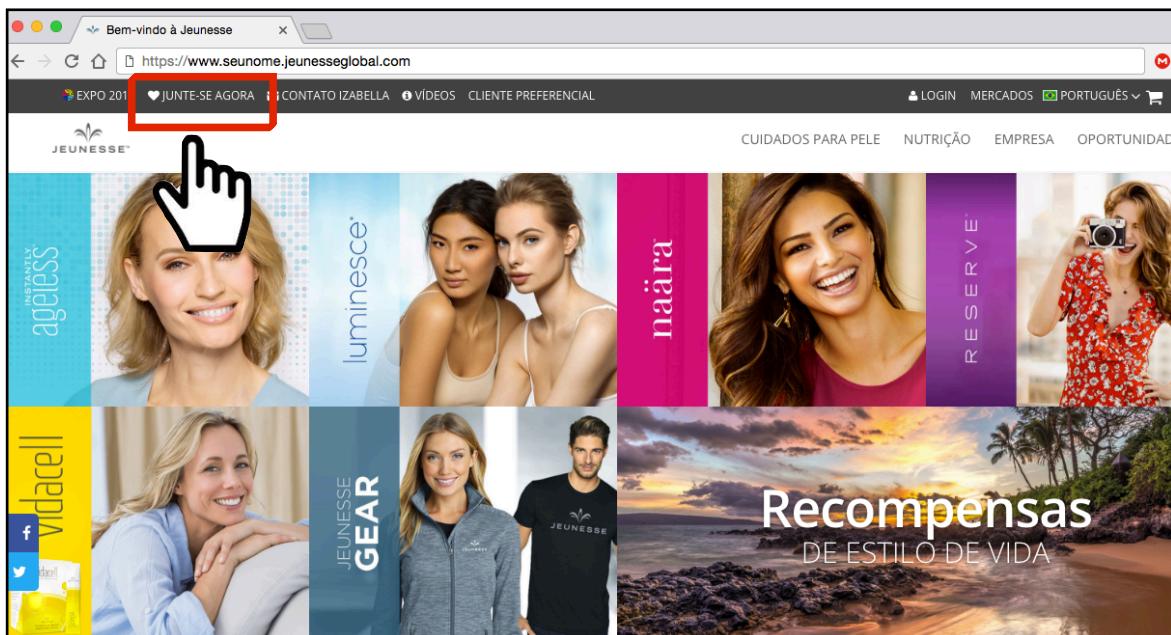
OPORTUNIDADE JEUNESSE

JÁ TOMEI A DECISÃO! QUERO ME CADASTRAR, COMO FAÇO?

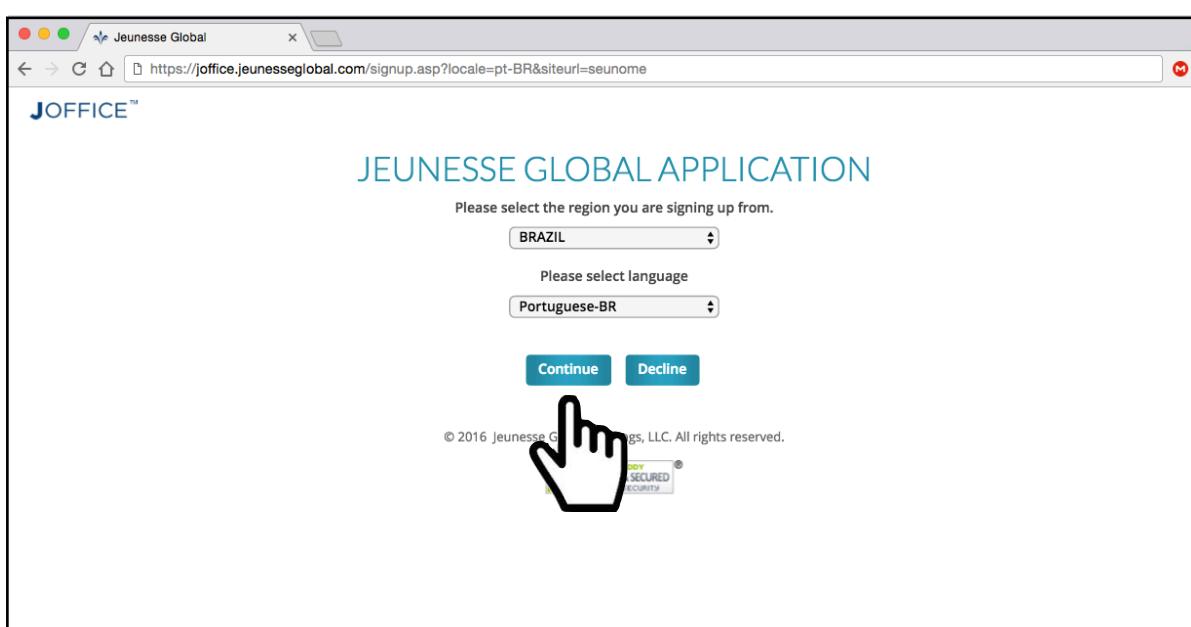
1) ACESSAR O CÓDIGO DO SEU PATROCINADOR, PEÇA PARA ELE!

EXEMPLO: <http://seunome.jeunesseglobal.com>

2) CLICAR EM JUNTE-SE AGORA



3) SELECIONAR PAÍS E IDIOMA E CLICAR NO BOTÃO “CONTINUE”



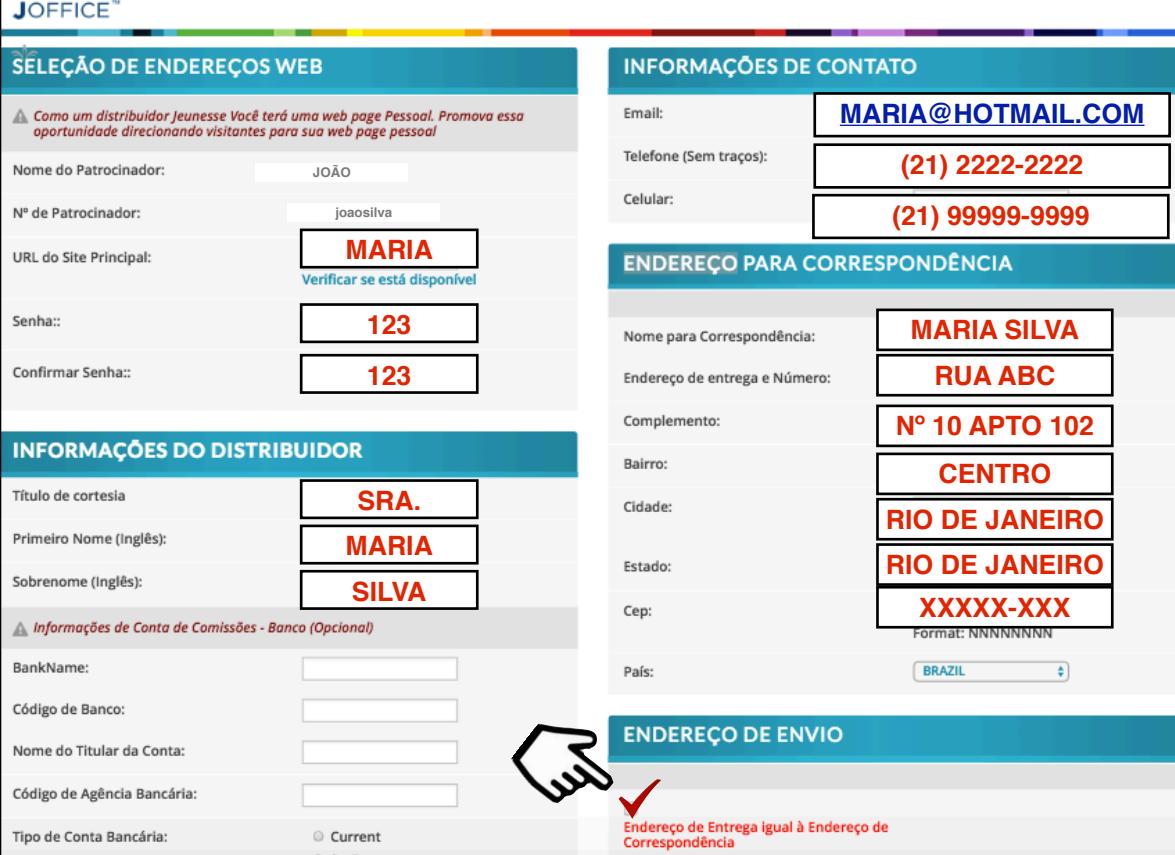
4) ACEITAR O TERMO DE CONSENTIMENTO DE REGISTRO ELETRÔNICO (CLICAR EM “CONCORDO” E DEPOIS CLICAR NO BOTÃO “CONTINUE”)



The screenshot shows a web browser window for "Jeunesse Global". The URL is <https://joffice.jeunesseglobal.com/signup2.asp?siteref=seunome>. The page title is "JOFFICE™ JEUNESSE GLOBAL DISTRIBUIDOR E PEDIDO DE INSCRIÇÃO". A central text area contains the "Plano De Remunerações Jeunesse, Termos E Condições Do Contrato De Distribuição, e Políticas e Procedimentos de Jeunesse". Below this is the "CONSENTIMENTO DE REGISTRO ELETRÔNICO" section, which includes legal text about e-signature laws and the right to withdraw. It also details the process for receiving physical copies of documents. A large button labeled "Concordo" with a checkmark is present, along with "Continue" and "Decline" buttons. At the bottom, there are links to "Plano De Remunerações Jeunesse", "Políticas e Procedimentos de Jeunesse", and "Termos E Condições Do Contrato De Distribuição". A hand icon points to the "Concordo" button.

5) PREENCHER OS CAMPOS CADASTRAIS

(OS CAMPOS QUE NÃO ESTÃO PREENCHIDOS ABAIXO **NÃO** SÃO NECESSÁRIOS NO MOMENTO)



The screenshot shows a registration form divided into several sections:

- SELEÇÃO DE ENDEREÇOS WEB**: Fields include Nome do Patrocinador (JOÃO), N° de Patrocinador (joaosilva), URL do Site Principal (MARIA, checked as available), Senha (123), and Confirmar Senha (123).
- INFORMAÇÕES DO DISTRIBUIDOR**: Fields include Título de cortesia (SRA.), Primeiro Nome (inglês) (MARIA), Sobre nome (inglês) (SILVA), and a note about Commission Bank Account (Banco Opcional).
- INFORMAÇÕES DE CONTATO**: Fields include Email (MARIA@HOTMAIL.COM), Telefone (Sem traços) (21 2222-2222), and Celular (21 99999-9999).
- ENDEREÇO PARA CORRESPONDÊNCIA**: Fields include Nome para Correspondência (MARIA SILVA), Endereço de entrega e Número (RUA ABC, N° 10 APTO 102), Complemento (CENTRO), Cidade (RIO DE JANEIRO), Estado (RIO DE JANEIRO), Cep (XXXXX-XXX), and País (BRAZIL).
- ENDEREÇO DE ENVIO**: A field labeled "Endereço de Entrega Igual à Endereço de Correspondência" has a checkmark.

A hand icon points to the "Continue" button at the bottom of the form.

(OS CAMPOS QUE NÃO ESTÃO PREENCHIDOS ABAIXO **NÃO** SÃO NECESSÁRIOS NO MOMENTO)

Número de Conta Bancária:	<input type="text"/>	Nome de Envio:	MARIA SILVA
Companhia:	<input type="text"/>	Endereço de entrega e Número:	RUA ABC
Nome a Apresentar:	<input type="text"/>	Complemento:	Nº 10 APTO 102
Verificar Nome:	<input type="text"/>	Bairro:	CENTRO
Data de Nascimento:	JAN 21 1988	Cidade:	RIO DE JANEIRO
	Mês dd Ano: Até à Data:	Estado:	RIO DE JANEIRO
Tipo de Identificação:	SSN	Postal Code:	XXXXX-XXX
No de Identificação:		País:	BRAZIL
<small>SSN Identification No. is not required for NON-US markets and can be left blank.</small>			
CPF:	000.000.000-00		
RG:	00.000.000-0		
PIS/PASEP:	<input type="text"/>		
CNPJ:	<input type="text"/>		
Nome do Correceptor:	<input type="text"/>		
No de Identificação do Correceptor:	<input type="text"/>		

6) ESCOLHA QUAL A FORMA DE SE ASSOCIAR À JEUNESSE

(CASO VOCÊ SE TORNE UM DISTRIBUIDOR, É ACONSELHÁVEL OPTAR PELO STARTER KIT COM JKIT)

JOFFICE™					
KIT INICIAL					
	Posição	Nome do Produto	Descrição	Preço	CV
<input checked="" type="radio"/>	StarterKit	Kit de início	O kit de início inclui uma taxa de R\$ 90 pelo seu website pessoal, escritório virtual com gerenciamento do negócio e sistema de relatórios, que deve ser renovado anualmente ao menos que 360 CV forem mantidos em Autoenvio no ano anterior. Se você manter 360 CV em Autoenvio durante o ano anterior, a taxa de renovação é dispensada. A taxa de renovação anual é de R\$ 60.	R\$90	0
	StarterKit	Jkit™ (Briefcase)	Kit de treinamento contendo: 1 fichário com informações sobre a empresa, produtos, oportunidade e plano de ação; 1 pendrive com vídeos institucionais e logotipo Jeunesse; 1 maleta Jeunesse preta. Training Kit containing: 1 binder with information about the company, product, opportunity and action plan; 1 stick with institutional videos and Jeunesse logo; 1 bag black Jeunesse.	R\$180	0

7) ESCOLHA COM SEU PATROCINADOR O MELHOR COMBO PARA VOCÊ

JOFFICE™		
PACOTES DE INSCRIÇÃO		
Posição	Nome de Produto	Preço
 	Sapphire Ambassador Package-BR View Descrição	R\$3978 (CV 500)
	Sapphire Jumbo Package View Descrição	R\$2898 (CV 400)
	Pearl Supreme Package View Descrição	R\$1809 (CV 250)
	Basic Skin Care Package View Descrição	R\$723 (CV 100)
	Create-A-Package View Descrição	R\$0 (CV 0)

8) ESCOLHA COM O SEU PATROCINADOR A OPÇÃO DE AUTO-ENVIO E CLIQUE EM “INSCRIÇÃO COMPLETA” (CASO VOCÊ SE TORNE UM DISTRIBUIDOR, É ACONSELHÁVEL OPTAR PELO AUTO-ENVIO INCONDICIONAL)

JOFFICE™		
OPÇÃO DE AUTO ENVIO		
Por favor selecione a sua opção de auto envio:		<input checked="" type="checkbox"/> Inscrição para Auto Envio Incondicional <input type="checkbox"/> Não desejo inscrever-me no Auto Envio
Qty	Product	Preço
<input type="checkbox"/> 1 	RESERVE View Descrição	R\$330 (CV 60)
<input type="checkbox"/> 1 	LUMINESCE™ cellular rejuvenation serum View Descrição	R\$324 (CV 60)
<input type="checkbox"/> 1 	LUMINESCE™ advanced night repair View Descrição	R\$270 (CV 50)
<input type="checkbox"/> 1 	VIDACELL View Descrição	R\$225 (CV 30)
<input type="checkbox"/> 1 	LUMINESCE™ daily moisturizing complex View Descrição	R\$207 (CV 36)
<input type="checkbox"/> 1 	LUMINESCE™ ultimate lifting masque View Descrição	R\$207 (CV 36)
 	Instantly Ageless - Sachets View Descrição	R\$189 (CV 30)
<small>* A qualquer agente que tem controle, recebimento ou custódia da sua renda ao qual é destinada, é considerado seu beneficiário de qualquer agente que pode desembolsar ou fazer pagamentos da renda da qual eu sou beneficiário.</small>		
Continuar Compras Inscrição Completa Redefinir		



9) ESCOLHA O MÉTODO DE PAGAMENTO E FINALIZE A COMPRA

AS FORMAS DE PAGAMENTO SÃO: CARTÃO DE CRÉDITO À VISTA E PARCELADO, PAYPAL PARA CRÉDITO E DEBITO

JOFFICE™

OPÇÕES DE ENVIO - UTILIZADOR: HAYAGFA

Por favor, selecione o seu método de envio: **BRAZIL Regular (Rodoviário) (R\$45)**

RESUMO DO PEDIDO: # 32740545

NomeDeProduto	Qtd	Preço
Kit de Início	1	R\$90
Ambassador Package-BR	1	R\$3978
Método De Envio: Brazil Regular (Rodoviário)		R\$42
Impostos		R\$0
Desconto		(0)
Total		R\$4110

Código De Desconto **Aplicar Desconto**

OPÇÕES DE PAGAMENTO

Para usar o cartão de Crédito para pagar esse pedido , por favor processar como cartão de crédito Sua conta bancaria será cobrada imediatamente , ou no próximo dia útil .

Por Favor, Selecione o Método de Pagamento que deseja:

Please SELECT Your payment method
 CreditCard
Cartao de crédito parcelado
PayPal
Bonus Credit Token

INFORMAÇÕES DE FATURAMENTO

PARABÉNS!

A SUA COMPRA FOI FINALIZADA!

AGORA O SEU PEDIDO SERÁ ENCAMINHADO PARA A JEUNESSE E ELA SERÁ RESPONSÁVEL PELA ENTREGA DOS PRODUTOS NA SUA CASA!

AS PRÓXIMAS ETAPAS SÃO MUITO IMPORTANTES E VOCÊ DEVE CONCLUÍ-LAS O QUANTO ANTES!

ASSIM QUE A SUA DOCUMENTAÇÃO ESTIVER ENVIADA, VOCÊ PODE COMEÇAR SEU TREINAMENTO COM SEU PATROCINADOR.

VAMOS LÁ?

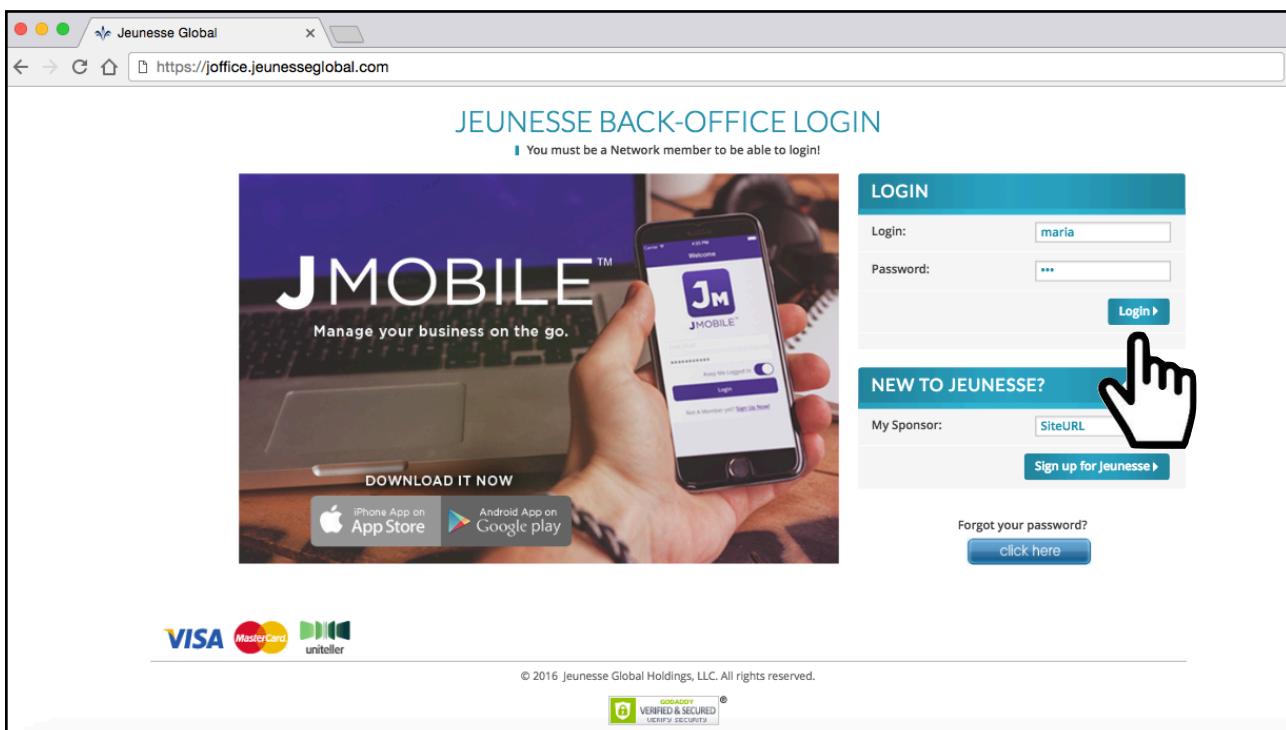
BEM VINDO À JEUNESSE!

JÁ SOU DISTRIBUIDOR, O QUE DEVO FAZER?

ENVIAR MEUS DOCUMENTOS PARA A JEUNESSE.

01) ACESSAR O JOFFICE: <http://joffice.jeunesseglobal.com>

PREENCHER O CAMPO “LOGIN” E “PASSWORD” E CLICAR NO BOTÃO “LOGIN”



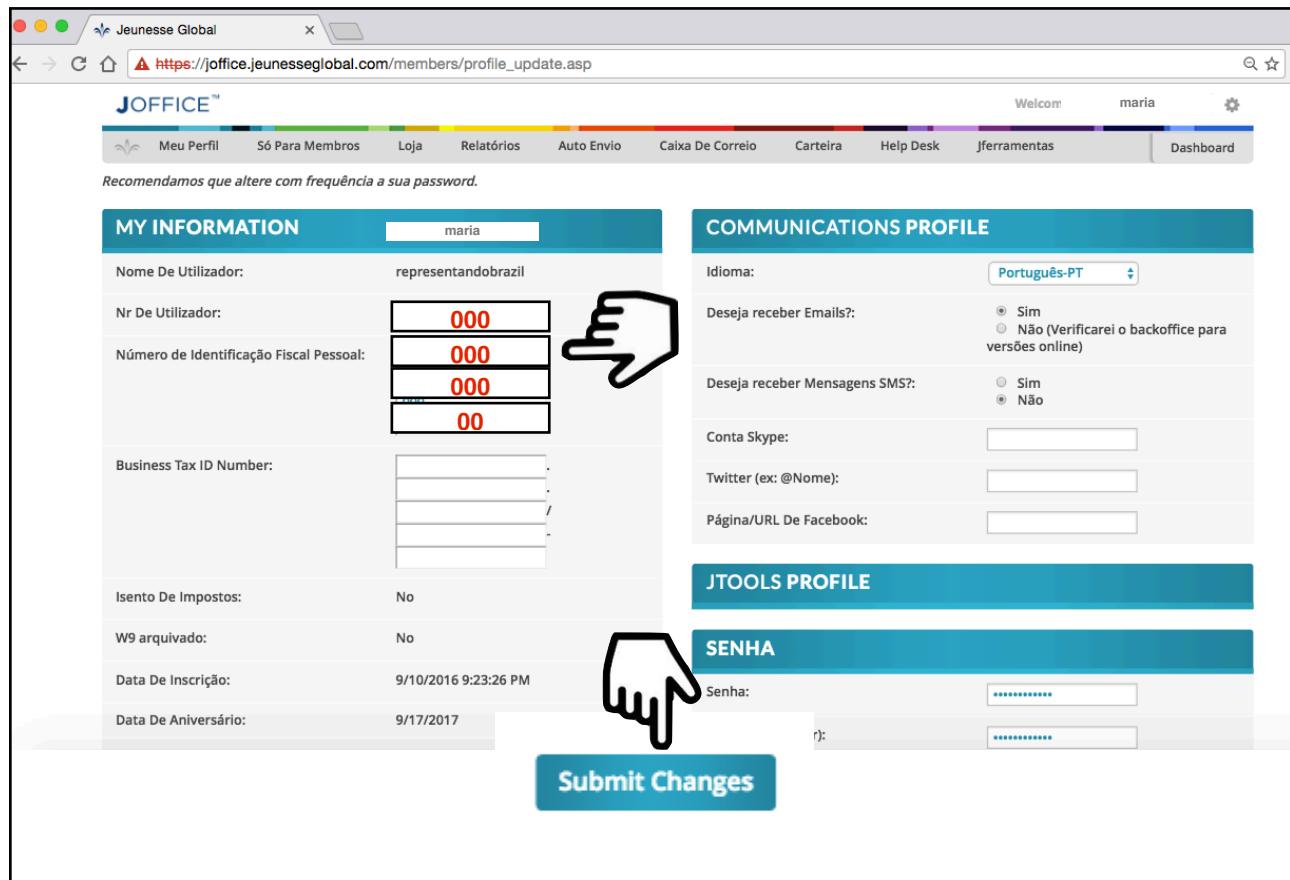
2) CLICAR EM “MEU PERFIL”



VISÃO GERAL PESSOAL		
Atividade Pessoal	Mês Até à Data	Total
Novos Clientes	<u>0</u>	0
Novos Distribuidores	<u>0</u>	0
Qualificado para receber o pagamento	X	
Qualificado para obter produtos gratuitos	X	
Posição Qualificada	Basic	
Posição Paga	SAPPHIRE	
Período CV Atual	500	500
Qualificação Mensal Cumprida	X	

VISÃO GERAL DA EQUIPA		
Ranking Vigente da Equipa	Mês Até à Data	Total
# de Executivos	<u>0</u>	
*Executivos JFactor	<u>0</u>	0
# de Jades Qualificados	<u>0</u>	
# de Pearls Qualificadas	<u>0</u>	
# de Rubys Qualificados	<u>0</u>	
# de Esmerald Qualificadas	<u>0</u>	
# de Diamond Qualificados	<u>0</u>	
# de Double Diamond Qualificados	<u>0</u>	

3) COLOCAR O NÚMERO DO CPF (SEGUE EXEMPLO) E VERIFICAR SE TODOS OS DADOS ESTÃO CORRETOS
CLICAR EM “SUBMIT CHANGES” NO FINAL DA PÁGINA



MY INFORMATION

Nome De Utilizador: maria
Nr De Utilizador: representandobrazil
Número de Identificação Fiscal Pessoal:
Business Tax ID Number:
Isento De Impostos: No
W9 arquivado: No
Data De Inscrição: 9/10/2016 9:23:26 PM
Data De Aniversário: 9/17/2017

COMMUNICATIONS PROFILE

Idioma: Português-PT
Deseja receber Emails?:
 Sim
 Não (Verificarei o backoffice para versões online)
Deseja receber Mensagens SMS?:
 Sim
 Não
Conta Skype:
Twitter (ex: @Nome):
Página/URL De Facebook:

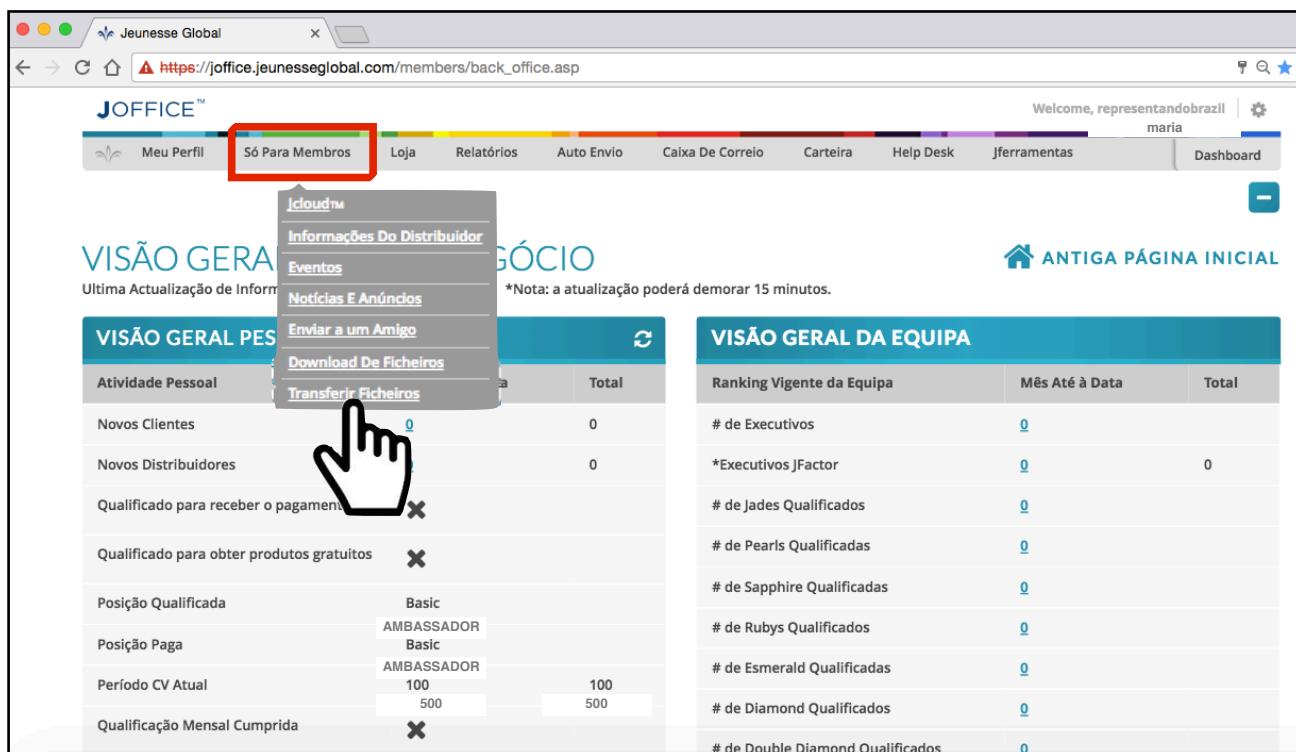
JTOOLS PROFILE

SENHA

Senha:

Submit Changes

4) PASSAR O MOUSE SOBRE “SÓ PARA MEMBROS” E CLICAR EM “TRANSFERIR FICHEIROS”



VISÃO GERAL
Última Actualização de Informações: *Nota: a atualização poderá demorar 15 minutos.

VISÃO GERAL PESSOAL

Atividade Pessoal	Total
Novos Clientes	0
Novos Distribuidores	0
Qualificado para receber o pagamento	X
Qualificado para obter produtos gratuitos	X
Posição Qualificada	Basic
Posição Paga	AMBASSADOR Basic
Período CV Atual	100 500
Qualificação Mensal Cumprida	X

VISÃO GERAL DA EQUIPA

Ranking Vigente da Equipa	Mês Até à Data	Total
# de Executivos	0	0
*Executivos JFactor	0	0
# de Jades Qualificados	0	0
# de Pearls Qualificadas	0	0
# de Sapphire Qualificadas	0	0
# de Rubys Qualificados	0	0
# de Esmerald Qualificadas	0	0
# de Diamond Qualificados	0	0
# de Double Diamond Qualificados	0	0

ANTIGA PÁGINA INICIAL

5) CLICAR EM "CHOOSE FILE" E FAZER O UPLOAD DOS SEGUINTES DOCUMENTOS DIGITALIZADO EM FORMATO JPEG

1- RG

2- CPF (PODE SER HABILITAÇÃO COM AMBOS)

3- COMPROVANTE DE RESIDÊNCIA

4- CARTÃO CIDADÃO OU NÚMERO DO PIS (CASO NÃO TENHA, FAZER A INSCRIÇÃO NO SITE <http://www5.dataprev.gov.br> OU SOLICITAR NA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL)

5- CÓPIA DIGITAL DO CONTRATO ASSINADO POR VOCÊ E PELO PATROCINADOR



(O CONTRATO ESTÁ EM "SÓ PARA MEMBROS", "DOWNLOAD DE FICHEIROS", "BRAZIL", "FORMULÁRIO E CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO INDEPENDENTE")

FORMULÁRIO E CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO INDEPENDENTE <small>MoraVia Brasil Comercial Ltda. • Alameda Iraé, 634, Loja • Indianópolis, São Paulo CEP 04075-000 Fone: (11) 5054-5410</small>																																												
INFORMAÇÕES DO(A) TITULAR <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Name:</td> <td>Username:</td> </tr> <tr> <td>PIS/PASEP*</td> <td>RG</td> <td>CPF</td> <td>Data de Nascimento</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">INFORMAÇÕES DO(A) TITULAR DE CÔNJUGE</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Nome do Cônjugue:</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>RG</td> <td>CPF</td> <td colspan="2">Data de Nascimento</td> </tr> <tr> <td colspan="2">ENDERECO DE CORRANÇA</td> <td>Bairro</td> <td>Cidade</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Telefone:</td> <td>Fax:</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="2">E-mail:</td> <td colspan="2"></td> </tr> </table>	Name:	Username:	PIS/PASEP*	RG	CPF	Data de Nascimento	INFORMAÇÕES DO(A) TITULAR DE CÔNJUGE				Nome do Cônjugue:				RG	CPF	Data de Nascimento		ENDERECO DE CORRANÇA		Bairro	Cidade	Telefone:		Fax:		E-mail:				INFORMAÇÕES DO(A) PATROCINADOR <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Name:</td> </tr> <tr> <td>Patrocinador ID:</td> </tr> <tr> <td>Telefone:</td> <td>Fax:</td> </tr> <tr> <td>E-mail:</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Assinatura:</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">Eu concordo em cumprir as obrigações de patrocinador do aplicante de acordo com o manual de normas e procedimentos da Jeunesse. Li a versão mais atual do manual e encerrei os e-mails de compensação da Jeunesse antes de assinar esse contrato.</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">COLOCAÇÃO</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> Auto</td> </tr> </table>	Name:	Patrocinador ID:	Telefone:	Fax:	E-mail:	Assinatura:		Eu concordo em cumprir as obrigações de patrocinador do aplicante de acordo com o manual de normas e procedimentos da Jeunesse. Li a versão mais atual do manual e encerrei os e-mails de compensação da Jeunesse antes de assinar esse contrato.		COLOCAÇÃO		<input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> Auto	
Name:	Username:																																											
PIS/PASEP*	RG	CPF	Data de Nascimento																																									
INFORMAÇÕES DO(A) TITULAR DE CÔNJUGE																																												
Nome do Cônjugue:																																												
RG	CPF	Data de Nascimento																																										
ENDERECO DE CORRANÇA		Bairro	Cidade																																									
Telefone:		Fax:																																										
E-mail:																																												
Name:																																												
Patrocinador ID:																																												
Telefone:	Fax:																																											
E-mail:																																												
Assinatura:																																												
Eu concordo em cumprir as obrigações de patrocinador do aplicante de acordo com o manual de normas e procedimentos da Jeunesse. Li a versão mais atual do manual e encerrei os e-mails de compensação da Jeunesse antes de assinar esse contrato.																																												
COLOCAÇÃO																																												
<input type="checkbox"/> E <input type="checkbox"/> D <input type="checkbox"/> Auto																																												
*Se pessoa jurídica, completar o Formulário de Aplicação de Pessoa Jurídica e anexar a cópia do contrato social, CNPJ e cópia do RG e CPF dos sócios.																																												
<small>By entering my Personal Data on this Distributor Application and Agreement, I certify that such data is my correct personal identification for tax, social security and legal purposes, under the penalties of the law. By not providing any of such personal data and documentation requested, I understand and agree that Jeunesse may, at its sole discretion, (i) refuse my application, (ii) retain, deduct or cancel any payments that I would be entitled to earn in the event such missing information is necessary to perform such payment, and I will not be entitled to claim any indemnification for that. Furthermore, I authorize this form to be provided to any withholding agent that has control, receipt, or custody of the income of which I am the beneficial owner of any withholding agent that can disburse or make payments of the income of which I am the beneficial owner.</small>																																												
<small>I certify that I have not been a Jeunesse, LLC (or any of its subsidiaries) Distributor, or a partner, shareholder, or principal of any entity having a Jeunesse, LLC business within the past six months. I understand that any intentional misrepresentation of any information I provide on this Distributor Application and Agreement may result in action by Jeunesse, LLC (or any of its subsidiaries), up to and including termination of this Agreement.</small>																																												
<small>Ao inserir os meus dados pessoais neste formulário e contrato de distribuição, certifico que tais dados são minha identificação pessoal correta para fins legais, tributários, previdenciários, sob as penas da lei. Ao não fornecer quaisquer dos referidos dados pessoais e documentação solicitada, entendo e concordo que Jeunesse poderá, a seu exclusivo critério, (i) recusar o meu pedido, (ii) manter, deduzir ou cancelar qualquer pagamento que eu teria o direito de ganhar, devido à falta de informações que são necessárias para realizar tal pagamento, e eu não teria o direito de reclamar qualquer indenização. Além disso, autorizo este formulário a ser fornecido para qualquer agente de retenção que tem o controle, recebimento, ou a custódia da renda da qual sou o beneficiário e que podem desembolsar ou fazer pagamentos da renda da qual sou o proprietário beneficiário.</small>																																												
<small>Certifico que eu não tenho sido um Distribuidor Jeunesse (ou de qualquer de suas subsidiárias), ou um sócio, acionista, de qualquer entidade de negócio da Jeunesse, nos últimos seis meses. Eu entendo que qualquer deturpação intencional de qualquer informação que constam nesse formulário e contrato de distribuição pode resultar em uma ação por Jeunesse Global Brasil, podendo ocorrer até a rescisão desse contrato.</small>																																												
Assinatura do/a Requerente	Data	Assinatura do/a Cônjugue	Data																																									
<small>Após o preenchimento, enviar em no máximo 15 dias o contrato original com 1 cópia do RG, CPF, PIS, e comprovante de residência para Jeunesse Brasil Comercial Ltda. • Alameda Iraé, 634, Loja • Indianópolis, São Paulo CEP 04075-000 Fone: (11) 5054-5410. Poder enviar uma cópia do seu cartão-cidadão. Caso não tenha esse cartão, acesse o site www.mps.gov.br, e nos envie a cópia da tela final em que o número é confirmado ou gerado.</small>																																												

DOCUMENTAÇÃO ENVIADA!

COMO CRIAR MINHA CARTEIRA JEUNESSE PARA RECEBER AS COMISSÕES?

1) VOLTAR À PÁGINA INICIAL DO JOFFICE E CLICAR EM “CARTEIRA”



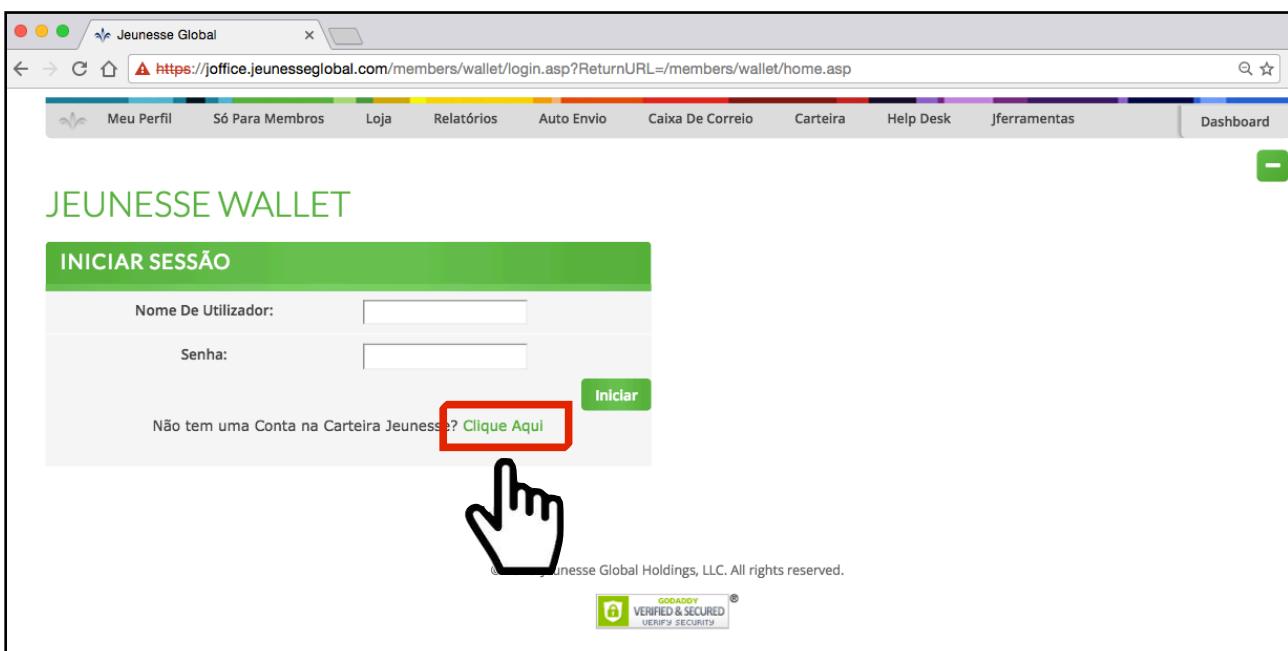
VISÃO GERAL DO MEU NEGÓCIO

Última Actualização de Informação em 9/17/2016 11:27:40 PM *Nota: a atualização poderá demorar 15 minutos.

VISÃO GERAL PESSOAL			VISÃO GERAL DA EQUIPA		
Atividade Pessoal	Mês Até à Data	Total	Ranking Vigente da Equipa	Mês Até à Data	Total
Novos Clientes	0	0	# de Executivos	0	
Novos Distribuidores	0	0	*Executivos JFactor	0	0
Qualificado para receber o pagamento	X		# de Jades Qualificados	0	
Qualificado para obter produtos gratuitos	X		# de Pearls Qualificadas	0	
Posição Qualificada	Basic		# de Sapphire Qualificadas	0	
Posição Paga	SAPPHIRE		# de Rubys Qualificados	0	
Período CV Atual	500	500	# de Esmerald Qualificadas	0	
Qualificação Mensal Cumprida	X		# de Diamond Qualificados	0	

ANTIGA PÁGINA INICIAL

2) NÃO TEM UMA CONTA NA CARTEIRA JEUNESSE? ACESSE “CLIQUE AQUI”



JEUNESSE WALLET

INICIAR SESSÃO

Nome De Utilizador:

Senha:

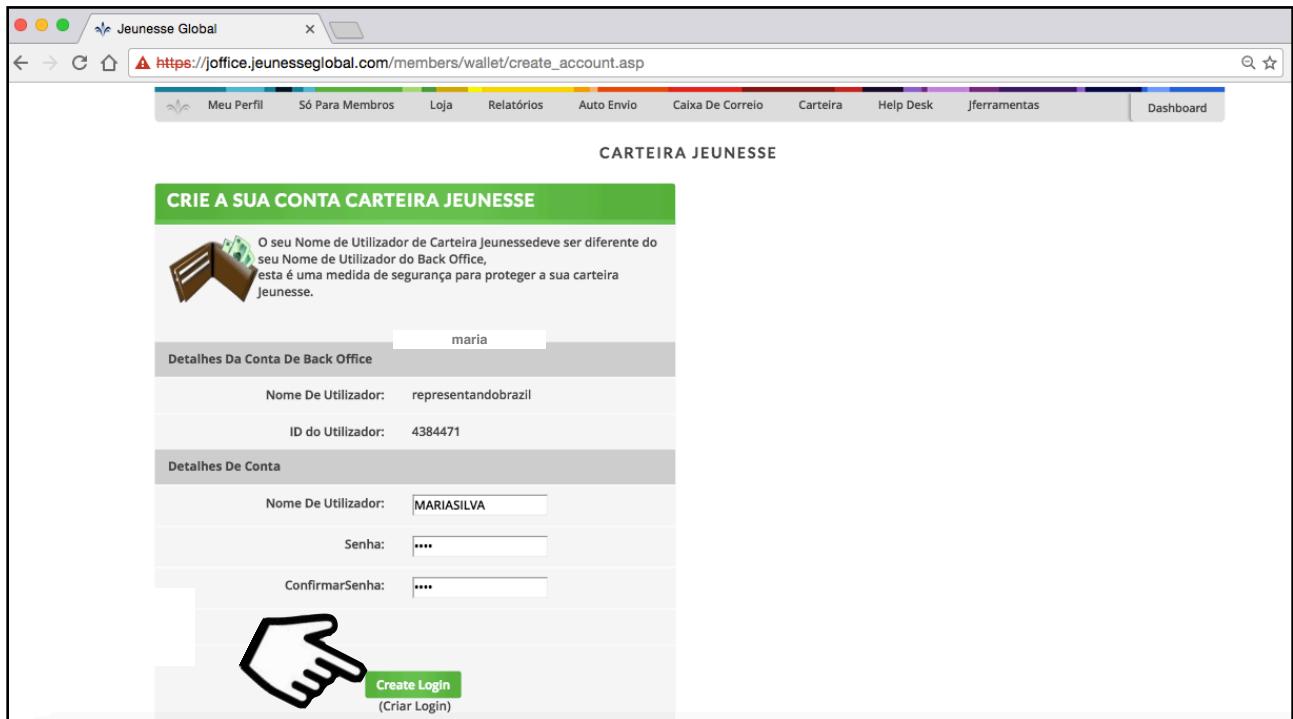
Iniciar

Não tem uma Conta na Carteira Jeunesse? [Clique Aqui](#)

Jeunesse Global Holdings, LLC. All rights reserved.



3) PREENCHA “NOME DE UTILIZADOR”. NÃO PODE SER O MESMO NOME DO SEU SITE! ESCOLHA A SENHA E CLIQUE EM “CREATE LOGIN”



CRIE A SUA CONTA CARTEIRA JEUNESSE

O seu Nome de Utilizador de Carteira Jeunesse deve ser diferente do seu Nome de Utilizador do Back Office, esta é uma medida de segurança para proteger a sua carteira Jeunesse.

Detalhes Da Conta De Back Office

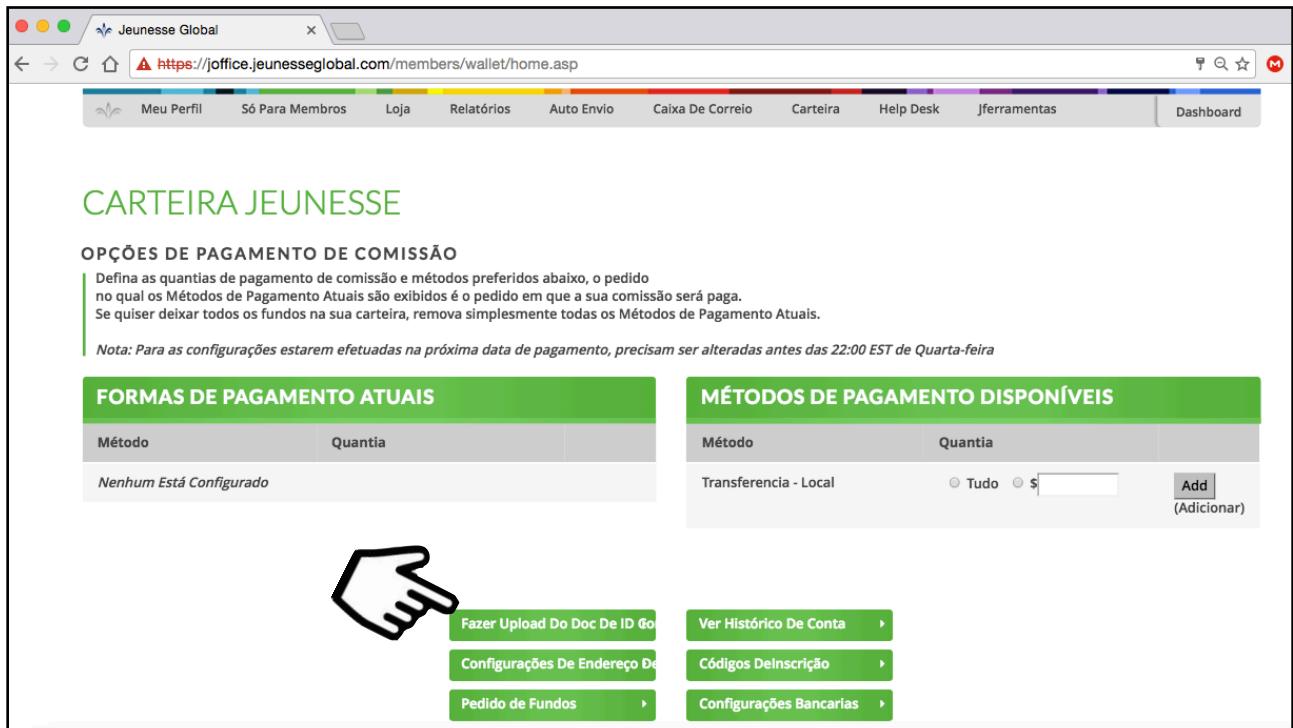
Nome De Utilizador: representandobrazil
ID do Utilizador: 4384471

Detalhes De Conta

Nome De Utilizador: MARIASILVA
Senha: ****
ConfirmarSenha: ****

Create Login
(Criar Login)

4) CLICAR EM “FAZER UPLOAD DE DOC E ID COM FOTO”



OPÇÕES DE PAGAMENTO DE COMISSÃO

Defina as quantias de pagamento de comissão e métodos preferidos abaixo, o pedido no qual os Métodos de Pagamento Atuais são exibidos é o pedido em que a sua comissão será paga.
Se quiser deixar todos os fundos na sua carteira, remova simplesmente todas os Métodos de Pagamento Atuais.

Nota: Para as configurações estarem efetuadas na próxima data de pagamento, precisam ser alteradas antes das 22:00 EST de Quarta-feira

FORMAS DE PAGAMENTO ATUAIS	
Método	Quantia
Nenhum Está Configurado	

MÉTODOS DE PAGAMENTO DISPONÍVEIS	
Método	Quantia
Transferencia - Local	<input type="radio"/> Todo <input checked="" type="radio"/> \$ <input type="text"/> <small>(Adicionar)</small>

Fazer Upload Do Doc De ID Go

Ver Histórico De Conta

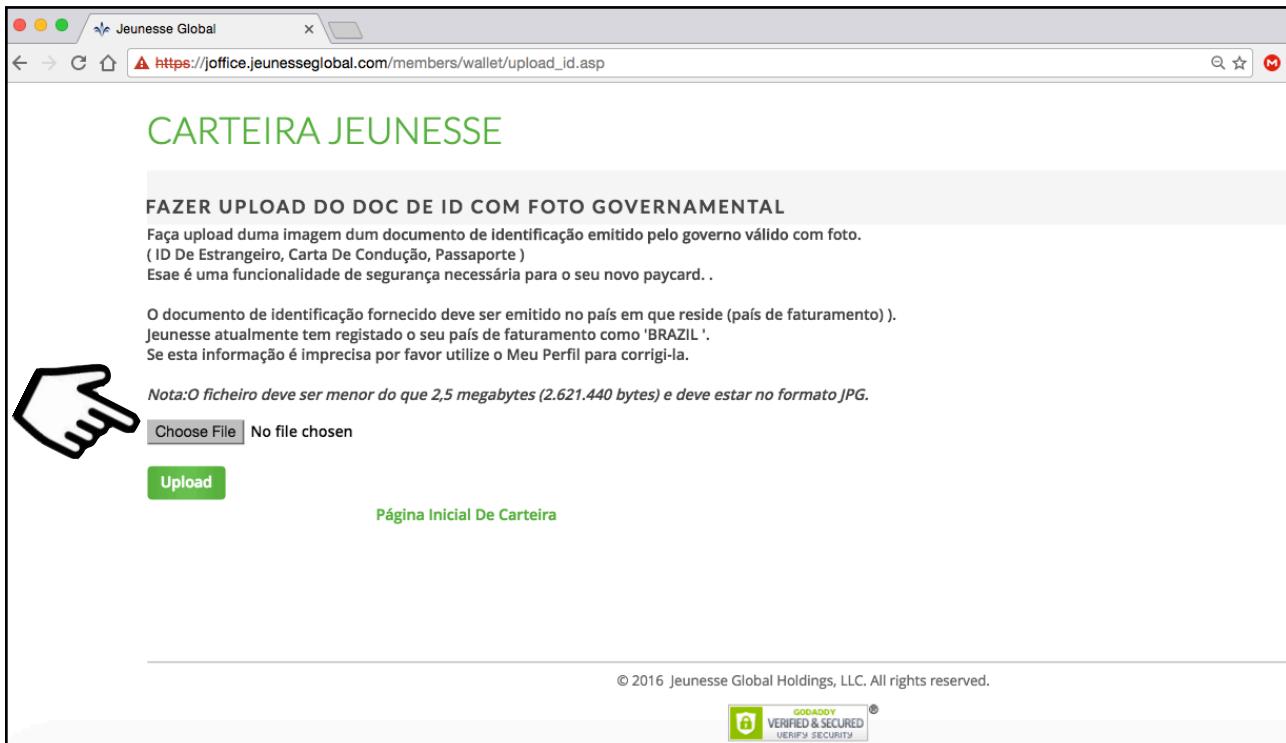
Configurações De Endereço De

Pedido de Fundos

Códigos De Inscrição

Configurações Bancárias

5) CLICAR EM “CHOOSE FILE”, SELECIONAR UM DOCUMENTO VÁLIDO COM FOTO DIGITALIZADO E EM SEGUIDA CLICAR NO BOTÃO “UPLOAD”



CARTEIRA JEUNESSE

FAZER UPLOAD DO DOC DE ID COM FOTO GOVERNAMENTAL

Faça upload dumha imagem dum documento de identificação emitido pelo governo válido com foto.
 (ID De Estrangeiro, Carta De Condução, Passaporte)
 Esae é uma funcionalidade de segurança necessária para o seu novo paycard. .

O documento de identificação fornecido deve ser emitido no país em que reside (país de faturamento) .
 Jeunesse atualmente tem registado o seu país de faturamento como 'BRAZIL'.
 Se esta informação é imprecisa por favor utilize o Meu Perfil para corrigi-la.

Nota: O ficheiro deve ser menor do que 2,5 megabytes (2.621.440 bytes) e deve estar no formato JPEG.

Choose File No file chosen

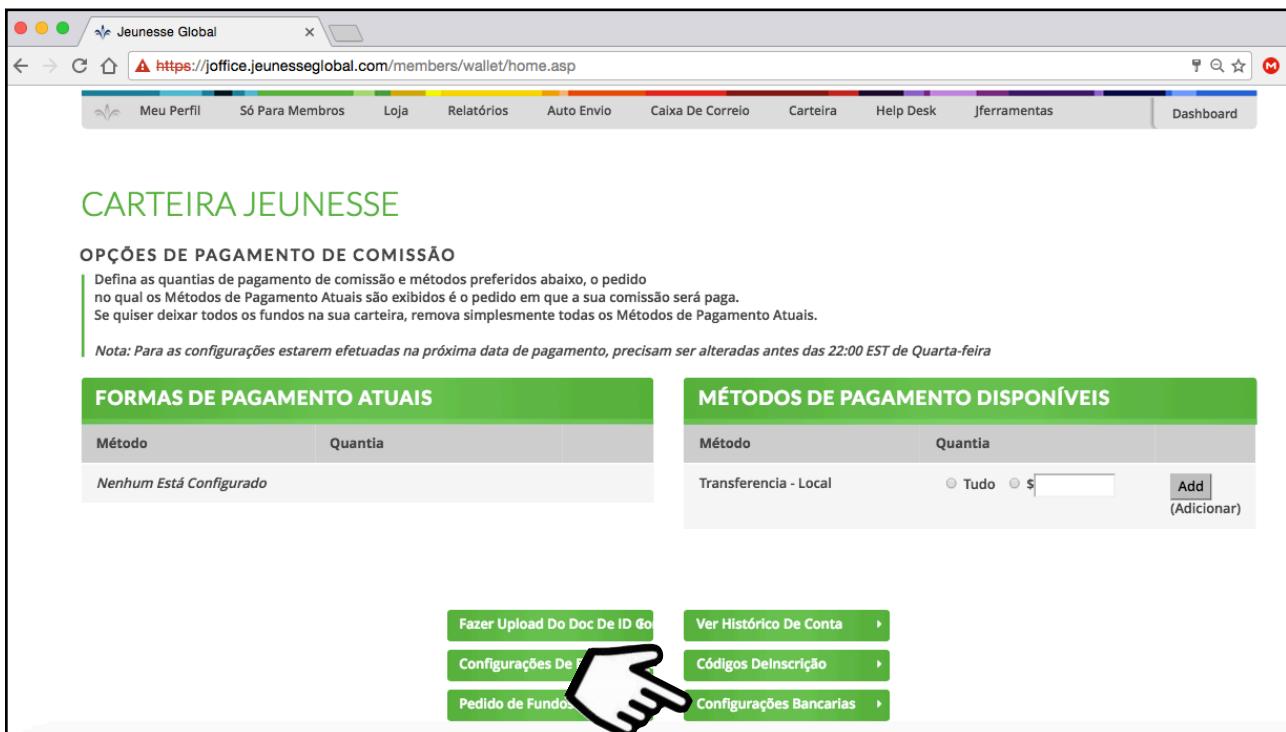
Upload

Página Inicial De Carteira

© 2016 Jeunesse Global Holdings, LLC. All rights reserved.



6) EM SEGUIDA VOLTAR PARA A PÁGINA INICIAL DA CARTEIRA E CLICAR EM “CONFIGURAÇÕES BANCÁRIAS EFT”



CARTEIRA JEUNESSE

OPÇÕES DE PAGAMENTO DE COMISSÃO

Defina as quantias de pagamento de comissão e métodos preferidos abaixo, o pedido no qual os Métodos de Pagamento Atuais são exibidos é o pedido em que a sua comissão será paga.
 Se quiser deixar todos os fundos na sua carteira, remova simplesmente todas os Métodos de Pagamento Atuais.

Nota: Para as configurações estarem efetuadas na próxima data de pagamento, precisam ser alteradas antes das 22:00 EST de Quarta-feira

FORMAS DE PAGAMENTO ATUAIS		MÉTODOS DE PAGAMENTO DISPONÍVEIS	
Método	Quantia	Método	Quantia
Nenhum Está Configurado		Transferencia - Local	<input type="radio"/> Todo <input type="radio"/> \$ <input type="text"/> Add (Adicionar)

Fazer Upload Do Doc De ID Go

Ver Histórico De Conta

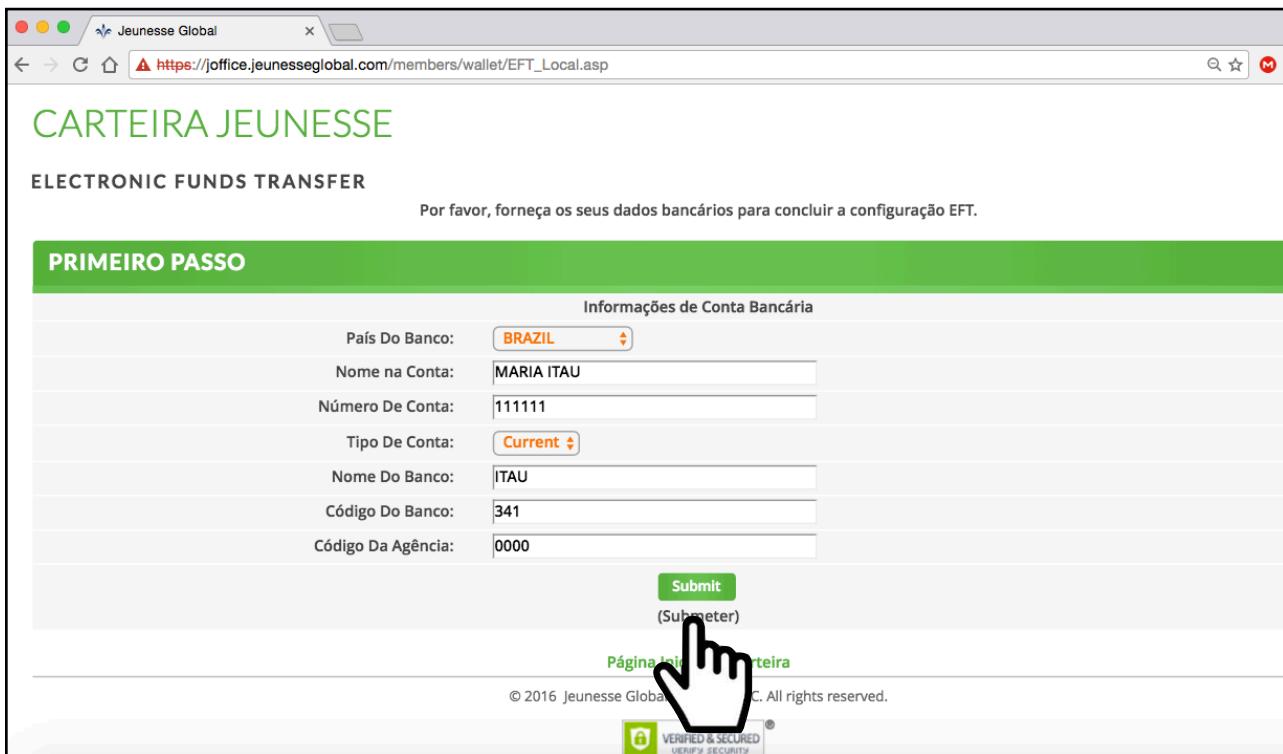
Configurações De Fazenda

Códigos De Inscrição

Pedido de Fundos

Configurações Bancárias

7) DIGITAR OS DADOS DE SUA CONTA CORRENTE OU POUPANÇA E EM SEGUIDA CLICAR NO BOTÃO “SUBMIT”



CARTEIRA JEUNESSE

ELECTRONIC FUNDS TRANSFER

Por favor, forneça os seus dados bancários para concluir a configuração EFT.

PRIMEIRO PASSO

Informações de Conta Bancária	
País Do Banco:	BRAZIL
Nome na Conta:	MARIA ITAU
Número De Conta:	111111
Tipo De Conta:	Current
Nome Do Banco:	ITAU
Código Do Banco:	341
Código Da Agência:	0000

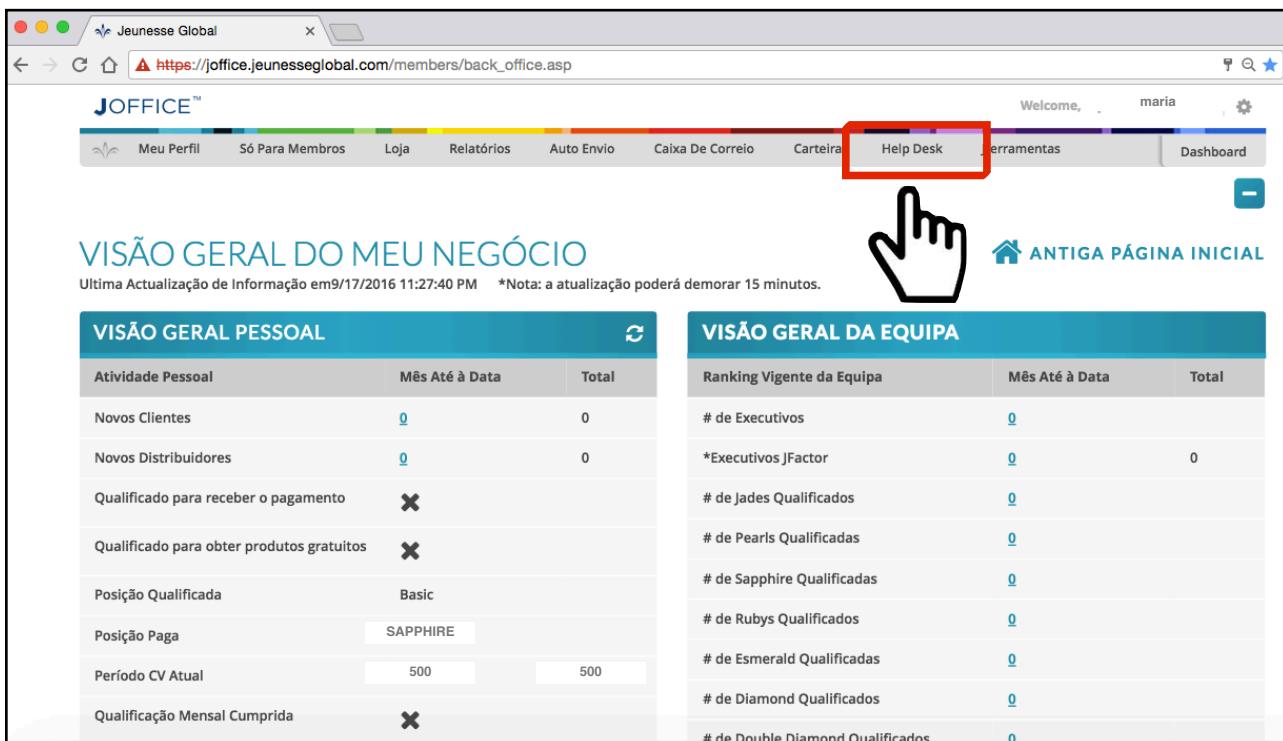
Submit
(Submitter)

Página Inicial da Carteira

© 2016 Jeunesse Global, Inc. All rights reserved.

VERIFIED & SECURED
DigiCert® SECURITY

8) APÓS CONCLUIR O PROCESSO, VOLTAR NA PÁGINA INICIAL E CLIQUE EM “HELP DESK”



JOFFICE™

Welcome, maria

Meu Perfil Só Para Membros Loja Relatórios Auto Envio Caixa De Correio Carteira Help Desk Ferramentas Dashboard

VISÃO GERAL DO MEU NEGÓCIO

Última Actualização de Informação em 9/17/2016 11:27:40 PM *Nota: a atualização poderá demorar 15 minutos.

VISÃO GERAL PESSOAL

Atividade Pessoal	Mês Até à Data	Total
Novos Clientes	0	0
Novos Distribuidores	0	0
Qualificado para receber o pagamento	X	
Qualificado para obter produtos gratuitos	X	
Posição Qualificada	Basic	
Posição Paga	SAPPHIRE	
Período CV Atual	500	500
Qualificação Mensal Cumprida	X	

VISÃO GERAL DA EQUIPA

Ranking Vigente da Equipa	Mês Até à Data	Total
# de Executivos	0	
*Executivos JFactor	0	0
# de Jades Qualificados	0	
# de Pearls Qualificadas	0	
# de Sapphire Qualificadas	0	
# de Rubys Qualificados	0	
# de Esmerald Qualificadas	0	
# de Diamond Qualificados	0	
# de Double Diamond Qualificados	0	

ANTIGA PÁGINA INICIAL

9) NESSE CANAL VOCÊ TIRA TODAS AS DÚVIDAS COM A EMPRESA. NESSE MOMENTO, VOCÊ VAI AVISAR QUE JÁ REALIZOU TODA A PARTE BUROCRÁTICA DO ENVIO DE DOCUMENTOS E CARTEIRA.

- CLIQUE EM “CATEGORIA”, “COMISSÕES” E PREENCHA OS CAMPOS COMO O EXEMPLO ABAIXO;
- AO FINAL CLIQUE EM “SUBMETER PROBLEMA”

JOFFICE™
Welcome, maria

Meu Perfil
Só Para Membros
Loja
Relatórios
Auto Envio
Caixa De Correio
Carteira
Help Desk
Jferramentas
Dashboard

INFORMAÇÕES DE CONTATO:

Name: MARIA SILVA

*Email: maria@hotmail.com

Location: BR

Phone: (21) 99999-9999

PROBLEMA DE CLASSIFICAÇÃO:

*Categoria:

Comissões
 Selecionar Categoria
 Faturamento
Comissões
 Variados
 Compras
 Pontos
 Perguntas Sobre Os Produtos
 Posição e estado
 Devoluções e Cancelamentos
 Envio

INFORMAÇÕES DO PROBLEMA:

*Título: ENVIO DE DOCUMENTAÇÃO PARA FICHEIROS E CARTEIRA JEUNESSE

*Description:
BOA TARDE!

GOSTARIA DE INFORMAR QUE JÁ ENVIEI TODA A DOCUMENTAÇÃO PARA "TRANSFERÊNCIA DE FICHEIROS" E JÁ FIZ TAMBÉM NA CARTEIRA JEUNESSE, INCLUINDO OS MEUS DADOS BANCÁRIOS.

ME ATUALIZEM SE JÁ ESTÁ TUDO EM ORDEM!

OBRIGADA,
MARIA.


Limpar Formulário
Submeter Problema

PRONTO!

AGORA VOCÊ JÁ É UM DISTRIBUIDOR JEUNESSE DEVIDAMENTE CADASTRADO!

SEMPRE ORIENTE OS NOVOS DOWNLINES A REALIZAREM AS ETAPAS ACIMA ANTES DE QUALQUER COISA!

ACESSE O CANAL HELP DESK SEMPRE QUE TIVER QUALQUER DÚVIDA RELACIONADA À EMPRESA!

VAMOS COMEÇAR?

INICIANDO AS ATIVIDADES GERADORAS DE RENDA!

VOCÊ TERÁ SEU PRIMEIRO TREINAMENTO COM O SEU PATROCINADOR À PARTIR DE AGORA.

RESERVE COM ELE NOS PRÓXIMOS 2 DIAS O “TREINAMENTO DE NOVO DISTRIBUIDOR”. É IMPORTANTE QUE NÃO DEMORE PARA ENCONTRÁ-LO DEPOIS DO CADASTRO! SÃO 45 MINUTOS QUE MUDARÃO A HISTÓRIA DO SEU NEGÓCIO!

TREINAMENTO DE NOVO DISTRIBUIDOR

ORIENTANDO O INÍCIO DE UM NOVO DISTRIBUIDOR EM 45 MINUTOS

“Vejo as pessoas com um esforço enorme em aprender como colocar as pessoas nesse negócio e quase nenhum esforço em aprender como ajudá-las a começar.” “Nosso dever é sermos educadores e treinarmos pelo exemplo” - Eric Worre -

CINCO ETAPAS DO TREINAMENTO:

1) VALIDAR A DECISÃO DO NOVO DISTRIBUIDOR (DURAÇÃO 1 MIN)

“MARIA, estou orgulhoso de você pegar as rédeas da sua vida. De agora em diante, as coisas serão diferentes para você.”

- O foco é tirar o nervosismo do distribuidor, que acabou de entrar e ainda não sabe se fez a decisão certa.

2) ADMINISTRAÇÃO DE EXPECTATIVAS (DURAÇÃO 4 MIN)

“MARIA, se você for bem sucedida nesse negócio, esse sucesso vai depender de você, não de mim. O sucesso veio por que você fez ele acontecer. Agora se você fracassar nesse negócio, o fracasso vai depender de você, não de mim. Você está no comando. Fracasso ou sucesso dependem de você. Meu trabalho é ajudar você a se tornar independente de mim o mais rápido possível.”

ADMINISTRAÇÃO DE FASES BAIXAS

“MARIA, você terá momentos de ALTOS e BAIXOS no seu negócio!

Como você quer que eu te ajude quando você estiver em baixa? Sabe como vou identificar que você estará em baixa?

- Não estará aparecendo nas reuniões;
- Não estará atendendo minhas ligações;

Saberei que você não estará em um bom dia, sabe por quê? Porque todos nós temos.

Sei que você está entusiasmado agora e é por isso que tenho que dar todo o cenário do que está por vir. Para saber como eu posso te ajudar quando você precisar.

Como você prefere que eu te ajude nesse momento?”

- Você acaba de pedir permissão ao patrocinado de fazer alguma coisa, caso ele precise de ajuda. Tira de lado a COBRANÇA e coloca a CONSCIÊNCIA COLABORATIVA.

3) LISTA DE INTRODUÇÃO AO NEGÓCIO (DURAÇÃO 20 MIN)

- REAPRESENTE TODOS OS PRODUTOS

- ✓ USE O JKIT OU SLIDE DOS PRODUTOS

- CONEXÃO COM A EMPRESA

- ✓ JEUNESSE PARA TELEFONE FIXO: 0800-891-5441
- ✓ JEUNESSE PARA CELULAR: +55 800-761-1526 (ESPERA E DICA 5 E 3)
- ✓ TELEFONES EXCLUSIVOS PARA ALGUMAS REGIÕES
- ✓ BH: (031) 3956-0499
- ✓ SP: (011) 3198-6126
- ✓ RJ: (021) 3500-8915
- ✓ SALVADOR: (071) 3500-1545
- ✓ RS: (051) 3197-4702
- ✓ Email: compliance@jeunessehq.com
- ✓ HELP DESK

- FERRAMENTAS DE PROMOÇÃO DO SEU NEGÓCIO:

- ✓ WHATSAPP / MESSENGER
- ✓ VÍDEO AGELESS
- ✓ <http://www.eublackj.com> (site de prospecção)
- ✓ ASCENSÃO DO EMPREENDEDOR -ERIC WORRE
- ✓ FOLDER DE PRODUTOS
- ✓ LONGEVITY TV
- ✓ SKYPE
- ✓ JPLAY (TODAS AS QUARTAS)

- FERRAMENTAS DE TRABALHO:

- ✓ LIVRO “GO PRO”
- ✓ TRILHA BLACK
- ✓ LIVRO “O NEGÓCIO DO SÉCULO XXI”
- ✓ APOSTILA “COMEÇANDO O SEU NEGÓCIO”
- ✓ <http://www.eublack.com.br> (site de treinamento)
- ✓ BAIXAR O PLANO ATUALIZADO DO EUBLACK
- ✓ HANGOUTS SEMANAL
- ✓ PRÓXIMOS EVENTOS (CASEIRAS, OPENS, SEMINÁRIOS E CONVENÇÕES)

4) PLANO DE AÇÃO RÁPIDO (DURAÇÃO 10 MIN)

“Esta etapa tem a função de fazer com que o novo distribuidor comece a fazer antes de perder a coragem. Ele tem que ganhar algo o mais rápido possível. Um pequeno sucesso é melhor do que nenhum. Isso é uma arma emocional muito importante!”

PLANO DE METAS:

RESULTADOS PESSOAIS COM OS PRODUTOS

- ✓ Qual o produto que você mais gostou? Use-o e conte-me dos resultados depois de X dias.

CLIENTES

- ✓ Tem alguém na sua família, ou amigos que gostariam de algum produto em especial?

PATROCINAR NOVOS DISTRIBUIDORES

- ✓ Você já possui algumas pessoas em mente com quem você gostaria de trabalhar?

ALCANÇAR NOVO TÍTULO

- ✓ Faça uma lista de 100-200 nomes. A média neste negócio é de 10 planos por patrocínio. A velocidade que você pode ir neste negócio depende do tamanho da sua lista. Qual o título que você almeja para o próximo mês?

LEVAR NO PRÓXIMO EVENTO E APRESENTAR AO MAIOR NÚMERO DE PESSOAS

- ✓ MARIA, já te passei a agenda dos eventos da Jeunesse. Lembre-se o evento mais importante é sempre o próximo. Irei com você na reunião aberta desta semana para te apresentar a outros distribuidores e líderes próximos de onde você mora. Assim você sempre terá suporte, independente de mim.

PRIMEIRA COMISSÃO

- ✓ MARIA, seguindo o que estou te passando, você muito em breve terá resultados e receberá sua primeira comissão.

4) TAREFAS ESPECÍFICAS (DURAÇÃO 10 MIN)

- ✓ LIGAR PARA SEU LÍDER OU UPLINE PARA APRESENTAR SEU PATROCINADO
- ✓ DÊ TAREFAS COM PRAZO
- ✓ DÊ DATAS PARA RETORNAREM OS RESULTADOS

EXEMPLO

- ✓ MARIA, no nosso próximo encontro daqui 2 dias vamos fazer o seu primeiro BLITZ DAY. Nesse encontro, vamos organizar sua agenda das próximas 4 semanas! Nesse dia você tem 3 tarefas que devem estar concluídas:

- 1) Lista com 100 nomes
- 2) Ler GO PRO com ênfase nos itens “Encontrar Prospectos” e “Convite”
- 3) Assistir o vídeo do Eric Worre “New Texting Recruiting Technique”

Combinado? Então no dia X às 18h nos encontramos no X local (ou skype).

“Os patrocinados não querem que você pergunte: “Como posso te ajudar?” Eles querem liderança com mentalidade de consultoria”

PRONTO!

AGORA VOCÊ JÁ ESTÁ A UM PASSO DE INICIAR O SEU NEGÓCIO!

VAMOS COMEÇAR AGORA A ETAPA MAIS IMPORTANTE DO NEGÓCIO!

-----> A LISTA!!

COMO FAZER UMA LISTA?

COMO TER UMA LISTA DE CANDIDATOS ATIVOS SEGUNDO O GO PRO

Quando as pessoas olham para Marketing de Rede, uma das maiores perguntas é: "Eu conheço alguém?" Elas acreditam que se elas conhecem muitas pessoas, elas podem ter muito sucesso e se não conhecerem muita gente, não terão nenhuma chance. Parece lógico, mas não é verdadeiro.

No marketing de rede, existem três tipos de pessoas:

POSERS: LISTA MENTAL DE +/- 5 PESSOAS. O SUCESSO DO NEGÓCIO DEPENDE DA ENTRADA DELAS! CONTAM COM A SORTE. 80% DAS PESSOAS QUE ENTRAM NO MARKETING DE REDE SÃO POSERS.

AMADORES: LISTA DE 100 PESSOAS. COMEÇAM ENTUSIASMADOS SEM MUITA HABILIDADE. COMEÇAM A PROSPECTAR E A LISTA COMEÇA A DIMINUIR. O MAIOR MEDO É FICAR SEM PESSOAS PARA CONVERSAR.

PROFISSIONAIS: NÃO ESTÃO INTERESSADOS NA SORTE. LISTA ESCRITA. ADICIONAM PESSOAS NOVAS TODOS OS DIAS. LISTA ORGÂNICA CHAMADA DE "LISTA DE CANDIDATOS ATIVOS". MAIS DE 500 NOMES.

O QUE OS PROFISSIONAIS FAZEM?

PASSO 1- TODAS AS PESSOAS NA LISTA

Faça uma lista e depois torne-a o mais comprehensível que puder. Coloque todas as pessoas que você pode imaginar. Todas! Não importa se você acha que elas são prospectos ou não. Seu banco de dados é um dos seus ativos mais importantes. Todo mundo vai para a lista. É importante fazer isso porque, enquanto você esvazia sua mente para fora no papel, vai sobrar mais espaço para novos contatos que virão. Quando você anotar o seu sobrinho, você começa a pensar sobre o círculo em torno de seu sobrinho.

PASSO 2 - SEGUNDO GRAU DE SEPARAÇÃO

Assim, a segunda etapa é olhar para a sua lista e pensar sobre as pessoas que cada um conhece. Você conhece a maioria deles também. Pense sobre os membros de sua família. Quem eles conhecem? Pense em seus amigos. Quem eles conhecem? Pense em todos os relacionamentos na sua vida. Quem eles conhecem? Adicione todos eles em sua lista.

PASSO 3 - EXPANDIR A LISTA

É por isso que os profissionais chamam de "Lista de Candidatos Ativos". Ela não pára de crescer. Os profissionais tem a meta de adicionar pelo menos dois nomes NOVOS na sua lista a todos os dias.

PASSO 4 - NETWORK COM PROPÓSITO

Profissionais criam rede com propósito. É difícil conhecer novas pessoas, se você está se escondendo do mundo. Vá atrás! Se divirta! Entre numa nova academia. Divirta-se com um novo hobby. Faça parte de uma ONG porque isso é importante para você. Encontre lugares e organizações aonde você possa conhecer novas pessoas. Você não vai só se divertir, mas também irá encontrar novas pessoas incríveis.

EXERCÍCIO DE MEMÓRIA

ANOTE NAS LINHAS TODAS AS PESSOAS QUE LEMBRAR À PARTIR DO EXERCÍCIO ABAIXO:

FAMÍLIA:

- Pai e Mãe
- Padastro / Madrasta
- Avós
- Crianças
- Irmãos & Irmãs
- Tias e tios
- Sobrinhos e sobrinhos
- Primos

CONTATOS:

- E-mail
- Celular
- Lista de cartões
- Lista de casamento
- Lista de aniversário
- A mídia social:
 - Facebook
 - LinkedIn
 - WhatsApp
 - Twitter
 - Skype
 - Outros

AMIGOS PRÓXIMOS:

- Amigos e vizinhos
- Trabalham com você
- Os membros da Igreja
- Amigos dos Hobbies:
- Associados do clube
- Amigos do esporte
- Amigos da surfe
- Amigos das artes marciais
- Amigos das aulas
- Amigos da academia

SERVIÇOS

- Mecânico
- Contador
- Bancário
- Babá
- Vendedor de carro
- Dentista
- Médico
- Posto de gasolina
- Cabeleireiro / barbeiro
- Governanta
- Agente de seguros
- Advogado
- Propaganda e Marketing
- Farmacêutico
- Agente imobiliário
- Agente de Viagens

QUEM É (SÃO) MEU(S)...?

- Arquiteto
- Membros Associações
- Motorista
- Padeiro
- Técnico em Computador
- Massoterapeuta
- Motoboy

- Bombeiro
- Florista
- Joalheiro
- Padre / pastor e sua esposa
- Fotógrafo
- Policial
- Corretor de imóveis
- Membros da equipe de esportes
- Veterinário
- Garçonetes / Garçom
- Fornecedores

PASSADO:

- Moraram juntos
- Professores
- Pessoas de sua cidade natal
- Vizinhos anteriores
- Aposentados
- Colegas de escola
- Chefes

QUEM ME VENDEU?:

- Cartões de visita
- Carro
- Equipamentos
- Suprimentos
- Móveis
- Casa
- Os itens do casamento

EU CONHEÇO?:

- Busca emprego parcial
- Ambiciosos
- Entusiasmados
- Empresários
- Caridosos
- Campeões
- Divertidos e amigáveis
- Investidores
- Focado
- Líderes natos
- Organizados
- Tem pensamento Positivo
- Auto-motivados
- Mãe / pai solteiros
- Jogadores
- Não gosta de seu trabalho
- Trabalha com mkt de Rede
- Tem o caráter e integridade
- Tem filhos na faculdade
- Tem trabalho perigoso
- Vai atrás dos sonhos e objetivos
- Tem um grande sorriso
- Tem habilidades de falar em público
- Acabou de casar
- Graduado
- Acabou de ser demitido

- Adora um desafio
- Gosta de aprender coisas novas
- Quer fazer mais dinheiro
- Quer mais tempo com seus famílias
- Quer trabalhar para si próprio
- Quem vai a palestras de auto-ajuda
- Quem comprou casa / carro novos
- Quem gosta de estar em torno de pessoas com muita energia

- Quem precisa de um carro novo / casa nova
- Quem lê livros de autodesenvolvimento / sucesso
- Quem você mais gosta
- Quem Você conheceu durante as férias
- Quem Você colocou no Plano
- Quem os seus amigos conhecem
- Quem quer Liberdade
- Quem quer tirar férias
- Quem trabalha demais
- Quem trabalha à noite / fins de semana

PROFISSÃO:

- Consultor
- Computação
- Cozinheiro
- Professor da dança
- Dentista
- Dermatologista
- Designer
- Motorista
- Médico
- Eletricista
- Engenheiro
- Animador
- Cientista ambiental
- Fazendeiro
- Cineasta
- Bombeiro
- Instrutor de fitness
- Florista
- Franqueado
- Jogador de futebol
- Vendedor de móveis
- Jardineiro
- Geólogo
- Trabalhador do Governo
- Artista gráfico
- Ginasta
- Profissional de Saúde
- Recursos Humanos
- Decorador de interiores
- Investidores
- Joalheiro
- Marceneiro
- Advogado
- Técnico de laboratório
- Agente de crédito
- Salva-vidas
- Maquiador
- Gerente
- Manicure
- Obstetra
- Ministro
- Corretor hipotecário
- Professor de música
- Músico
- Oficiais da Marinha
- ONG
- Enfermeira
- Nutricionista
- Gerente
- Pintor
- Organizador de festas
- Pediatra
- Coach
- Pet Care / veterinário
- Farmacêutico
- Fotógrafo
- Fisioterapeuta
- Promotor
- Gerente da propriedade
- Relações Públicas
- Psiquiatra
- Psicólogo
- Radialista
- Recrutador
- Repórter
- Reparador
- Restaurante
- Vendedor
- Cientista
- Sapateiro
- Cantor
- Skatista
- Esquiator
- Assistente social
- Engenheiro de software
- Trabalhador SPA
- Nadador
- Esportista
- Professor
- Telecomunicações
- Instrutor de tênis
- Terapeuta
- Instrutor
- Agente de Viagens
- Tutor
- Veterano
- Voluntário
- Web Designer
- Escritor
- Instrutor da ioga



EXERCÍCIO DE MEMÓRIA

MINHA PRIMEIRA LISTA

LISTA DE PROSPECTOS.

1. _____	26. _____	51. _____	76. _____
2. _____	27. _____	52. _____	77. _____
3. _____	28. _____	53. _____	78. _____
4. _____	29. _____	54. _____	79. _____
5. _____	30. _____	55. _____	80. _____
6. _____	31. _____	56. _____	81. _____
7. _____	32. _____	57. _____	82. _____
8. _____	33. _____	58. _____	83. _____
9. _____	34. _____	59. _____	84. _____
10. _____	35. _____	60. _____	85. _____
11. _____	36. _____	61. _____	86. _____
12. _____	37. _____	62. _____	87. _____
13. _____	38. _____	63. _____	88. _____
14. _____	39. _____	64. _____	89. _____
15. _____	40. _____	65. _____	90. _____
16. _____	41. _____	66. _____	91. _____
17. _____	42. _____	67. _____	92. _____
18. _____	43. _____	68. _____	93. _____
19. _____	44. _____	69. _____	94. _____
20. _____	45. _____	70. _____	95. _____
21. _____	46. _____	71. _____	96. _____
22. _____	47. _____	72. _____	97. _____
23. _____	48. _____	73. _____	98. _____
24. _____	49. _____	74. _____	99. _____
25. _____	50. _____	75. _____	100. _____

MINHA PRIMEIRA LISTA

LISTA DE CLIENTES

1. _____	26. _____	51. _____	76. _____
2. _____	27. _____	52. _____	77. _____
3. _____	28. _____	53. _____	78. _____
4. _____	29. _____	54. _____	79. _____
5. _____	30. _____	55. _____	80. _____
6. _____	31. _____	56. _____	81. _____
7. _____	32. _____	57. _____	82. _____
8. _____	33. _____	58. _____	83. _____
9. _____	34. _____	59. _____	84. _____
10. _____	35. _____	60. _____	85. _____
11. _____	36. _____	61. _____	86. _____
12. _____	37. _____	62. _____	87. _____
13. _____	38. _____	63. _____	88. _____
14. _____	39. _____	64. _____	89. _____
15. _____	40. _____	65. _____	90. _____
16. _____	41. _____	66. _____	91. _____
17. _____	42. _____	67. _____	92. _____
18. _____	43. _____	68. _____	93. _____
19. _____	44. _____	69. _____	94. _____
20. _____	45. _____	70. _____	95. _____
21. _____	46. _____	71. _____	96. _____
22. _____	47. _____	72. _____	97. _____
23. _____	48. _____	73. _____	98. _____
24. _____	49. _____	74. _____	99. _____
25. _____	50. _____	75. _____	100. _____

PRONTO!

AGORA VOCÊ JÁ PODE MARCAR UM BLITZ DAY COM O SEU PATROCINADOR!

VAMOS ORGANIZAR SUA AGENDA E CONVIDAR!

AGENDA DO 1º MÊS

O CALENDÁRIO É O SEU CHEFE! ORGANIZE COM SEU PATROCINADOR OS EVENTOS DAS PRIMEIRAS 4 SEMANAS!

DOM ____ / ____	SEG ____ / ____	TER ____ / ____	QUA ____ / ____	QUI ____ / ____	SEX ____ / ____	SÁB ____ / ____
DOM ____ / ____	SEG ____ / ____	TER ____ / ____	QUA ____ / ____	QUI ____ / ____	SEX ____ / ____	SÁB ____ / ____
DOM ____ / ____	SEG ____ / ____	TER ____ / ____	QUA ____ / ____	QUI ____ / ____	SEX ____ / ____	SÁB ____ / ____
DOM ____ / ____	SEG ____ / ____	TER ____ / ____	QUA ____ / ____	QUI ____ / ____	SEX ____ / ____	SÁB ____ / ____
DOM ____ / ____	SEG ____ / ____	TER ____ / ____	QUA ____ / ____	QUI ____ / ____	SEX ____ / ____	SÁB ____ / ____



BLITZ DAY

CONVIDE O MÁXIMO DE PESSOAS COM O SEU PATROCINADOR!

FAÇA UM BLITZ DE 1 HORA COM O SEU PATROCINADOR! O MAIS IMPORTANTE NESSE MOMENTO É MARCAR UM ENCONTRO!

VOCÊ LEU O CAPÍTULO CONVITE DO LIVRO GO PRO? AGORA SERÁ NECESSÁRIO!

ASSISTA O VÍDEO “TEXTING NEW TECHNIQUE” DO ERIC WORRE, PEÇA AJUDA PARA SEU PATROCINADOR!

FERRAMENTAS DE PROMOÇÃO DO SEU NEGÓCIO:

- ✓ WHATSAPP / MESSENGER
 - ✓ VÍDEO AGELESS
 - ✓ <http://www.eublackj.com> (site de prospecção)
 - ✓ ASCENSÃO DO EMPREENDEDOR -ERIC WORRE (para pessoas que não conhecem o MKT de Rede)
 - ✓ FOLDER DE PRODUTOS
 - ✓ LONGEVITY TV
 - ✓ SKYPE
 - ✓ JPLAY (PLANO ONLINE TODAS AS QUARTAS)

QUANTAS AÇÕES VOCÊ FEZ HOJE?

Escreva abaixo somente as ações que geraram resultados positivos. Ex. (Convites aceitos, planos marcados, e-mails enviados, ferramentas, etc)



AGENDA 1^a SEMANA



AGENDA 2^a SEMANA



AGENDA 3^a SEMANA



AGENDA 4^a SEMANA



AGENDA DO 2º MÊS

O CALENDÁRIO É O SEU CHEFE! ORGANIZE COM SEU PATROCINADOR OS EVENTOS DAS PRÓXIMAS 4 SEMANAS!

DOM /	SEG /	TER /	QUA /	QUI /	SEX /	SÁB /
DOM /	SEG /	TER /	QUA /	QUI /	SEX /	SÁB /
DOM /	SEG /	TER /	QUA /	QUI /	SEX /	SÁB /
DOM /	SEG /	TER /	QUA /	QUI /	SEX /	SÁB /
DOM /	SEG /	TER /	QUA /	QUI /	SEX /	SÁB /



AGENDA 5^a SEMANA



AGENDA 6^a SEMANA



AGENDA 7^a SEMANA



AGENDA 8^a SEMANA



AGENDA DO 3º MÊS

O CALENDÁRIO É O SEU CHEFE! ORGANIZE COM SEU PATROCINADOR OS EVENTOS DAS PRÓXIMAS 4 SEMANAS!

DOM /	SEG /	TER /	QUA /	QUI /	SEX /	SÁB /
DOM /	SEG /	TER /	QUA /	QUI /	SEX /	SÁB /
DOM /	SEG /	TER /	QUA /	QUI /	SEX /	SÁB /
DOM /	SEG /	TER /	QUA /	QUI /	SEX /	SÁB /
DOM /	SEG /	TER /	QUA /	QUI /	SEX /	SÁB /



AGENDA 9^a SEMANA



AGENDA 10^a SEMANA



AGENDA 11^a SEMANA



AGENDA 12^a SEMANA

PLANO DE NEGÓCIOS

COMO OS PROFISSIONAIS MOSTRAM O PLANO DE NEGÓCIOS?

LIÇÃO 1:

- OS PROFISSIONAIS MAIS BEM PAGOS DA INDÚSTRIA NÃO APARECEM NO PLANO, APENAS APONTAM À EMPRESA.
- CUIDADO: A PLATÉIA PODE SE CONECTAR À VOCÊ AO INVÉS DE SE CONECTAR NA EMPRESA!
- PLANO FEITO EM 3ª PESSOA.

LIÇÃO 2:

- OS PROFISSIONAIS MAIS BEM PAGOS DA INDÚSTRIA AGEM COMO CONSULTORES.
- PROCURAM O QUE É IMPORTANTE PARA A PESSOA E NÃO PARA ELE PRÓPRIO.

LIÇÃO 3:

- NÃO INTERESSA O QUE FUNCIONA, APENAS O QUE É DUPLICÁVEL.
- SE VOCÊ É MELHOR DO QUE OS OUTROS, VOCÊ VAI SER O QUE VAI FAZER TUDO!

LIÇÃO 4:

- ELES TRAZEM PAIXÃO, EXCITAÇÃO, ENTUSIASMO E CRENÇA À PARTIR DA SUA HISTÓRIA!
- NÃO É SOBRE O QUE EU FIZ, E SIM O QUE ME TORNEI!!

LIÇÃO 5:

- AS PESSOAS MAIS BEM SUCEDIDAS SÃO AQUELAS QUE AJUDAM PESSOAS!
- A PESSOA QUE SABE TREINAR É AQUELA QUE MAIS GANHA DINHEIRO.

QUANDO VOCÊ ESTÁ EDUCANDO?

- 1) CONTANDO A SUA HISTÓRIA
- 2) APRESENTANDO A EMPRESA DE FORMA DUPLICÁVEL, SEM TÉCNICAS!
- 3) TREINANDO A EQUIPE COM AS 7 HABILIDADES (TREINAMENTO BÁSICO TRILHA BLACK)
- 4) DANDO TREINAMENTOS DE INSPIRAÇÃO E MOTIVAÇÃO

O PLANO TEM 5 ETAPAS

ACESSE A ÚLTIMA VERSÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS NO SITE <http://www.eublack.com.br> NA ABA DOWNLOADS

PARTE 1: INÍCIO

- AGRADÉÇA O TEMPO DAS PESSOAS
- CONTE A SUA HISTÓRIA DA MANEIRA MAIS EMPOLGANTE DO MUNDO, POIS ASSIM VOÊ INSPIRA AS PESSOAS.

MINHA HISTÓRIA

- NÃO PODE DURAR MAIS DO QUE 30 SEGUNDOS

- 1) QUEM É VOCÊ E DE ONDE VEIO?
- 2) O QUE VOCÊ NÃO GOSTAVA DA SUA VIDA?
- 3) COMO A EMPRESA VEIO À SUA AJUDA?
- 4) QUAIS SÃO SEUS RESULTADOS E SUA VISÃO SOBRE SEU FUTURO?

- “QUANDO OS SEU LÁBIOS ESTÃO SE MOVENDO, OU VOCÊ ESTÁ CONTANDO A SUA HISTÓRIA OU DE ALGUÉM, OU ESTÁ LENDO E APONTANDO A EMPRESA NOS SLIDES!”

- FALE DOS PRODUTOS BREVEMENTE, MAIS INFORMAÇÕES NO CANAL LONGEVITY TV.

PARTE 2: BINÁRIO

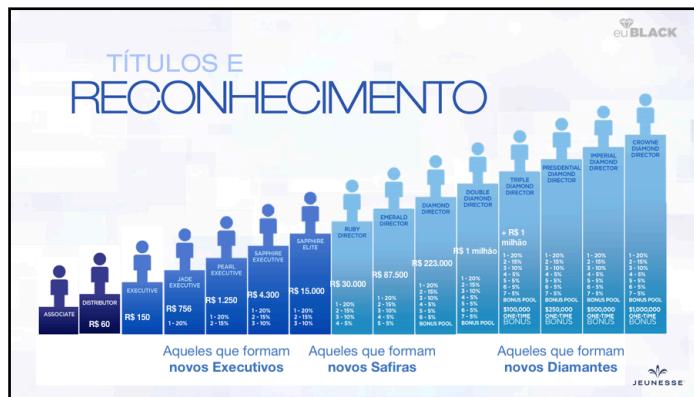


INCLUA O PROSPECTO NO SLIDE DO BINÁRIO:

- "SE VOCÊ DECIDIU FAZER ESSE NEGÓCIO, ASSIM PODE SER A SUA PRIMEIRA SEMANA! **VOCÊ DECIDIU COMPRAR UM COMBO EMBAIXADOR 500CV, POIS FOI O MAIS APROPRIADO PARA VOCÊ!** OS PRODUTOS VÃO CHEGAR EM 5 DIAS ÚTEIS. DURANTE ESSE PERÍODO VOCÊ VAI QUALIFICAR UMA LISTA DE PESSOAS COM AS QUAIS VOCÊ GOSTARIA DE TRABALHAR JUNTO! VOCÊ VAI FALAR COM ELAS NO SOFÁ DA SUA CASA E VAI APRESENTAR A MESMA COISA QUE ESTOU FALANDO! VAMOS DIZER QUE 2 DELAS SE INTERESSARAM!"

- O JOÃO ENTENDEU QUE PODERIA DESENVOLVER O NEGÓCIO **EM PARALELO** AO TRABALHO DELE E **DECIDIU SE CADASTRAR! FEZ O PEDIDO APROPRIADO DE 500CV!**
- JÁ A MARIA AMOU OS PRODUTOS E ENTENDEU QUE SE ELA AMOU OS PRODUTOS, AS AMIGAS DELA TAMBÉM VÃO AMAR. LOGO, ENTENDEU QUE TINHA UM NEGÓCIO NA MÃO E QUIS SE **CADASTRAR NA HORA** COM 500CV.
- ASSIM, A JEUNESSE FATUROU E VAI PAGAR UMA COMISSÃO PARA VOCÊ NA PRÓXIMA SEMANA DE R \$1.200,00

PARTE 3: SLIDE DE GANHOS MENSAIS



- ESSE SLIDE É MUITO IMPORTANTE PORQUE ELE MOSTRA A MÉDIA DE GANHOS DOS DISTRIBUIDORES DA EMPRESA! E **ELE QUE ME DÁ CREDIBILIDADE** PARA PROJETAR O QUE **VOCÊ** PODE GANHAR CASO DECIDA TRABALHAR NA JEUNESSE **EM PARALELO** AO QUE VOCÊ **JÁ FAZ!**
- RECONHECIMENTOS: 30 SEGUNDOS POR HISTÓRIA.

PARTE 4: SLIDE DOS COMBOS



- DEIXE NA MÃO DO PROSPECTO A ESCOLHA!
- "ESSES SÃO OS VALORES DOS 2 COMBOS MAIS VENDIDOS NA EMPRESA. QUEM VAI DECIDIR QUAL COMPRAR É VOCÊ! CONSULTE A PESSOA QUE TE CONVIDOU QUE ELA VAI TE PASSAR MAIS INFORMAÇÕES!"

PARTE 5: ÚLTIMO SLIDE



- ESSE É O MOMENTO MAIS IMPORTANTE DA APRESENTAÇÃO! AGORA VOCÊ VAI SE CADASTRAR COMO CONSUMIDOR OU EMPREENDEDOR. BASTA DECIDIR O QUE DESEJA!
- CASO SEJA OPEN OU CASEIRA: "A PESSOA QUE TE TROUXE AQUI VAI TE ORIENTAR NO QUE VOCÊ PRECISAR! MUITO OBRIGADO PELO TEMPO DE VOCÊS E BOA NOITE!"
- SE FOR OPEN OU CASEIRA: SAIA DE CENA POR ALGUNS MINUTOS, DEIXE AS PESSOAS COMEÇAREM O FECHAMENTO.

REPITA AS PALAVRAS GRIFADAS VÁRIAS VEZES DURANTE O PLANO, ISSO VAI DAR A CREDIBILIDADE PARA O PROSPECTO LIDAR COM O SEU FECHAMENTO!

PRONTO!

AGORA VOCÊ JÁ PODE DAR O PLANO!

VAMOS PARA A PRÓXIMA ETAPA COM O SEU PROSPECTO, O FECHAMENTO!

FECHAMENTO

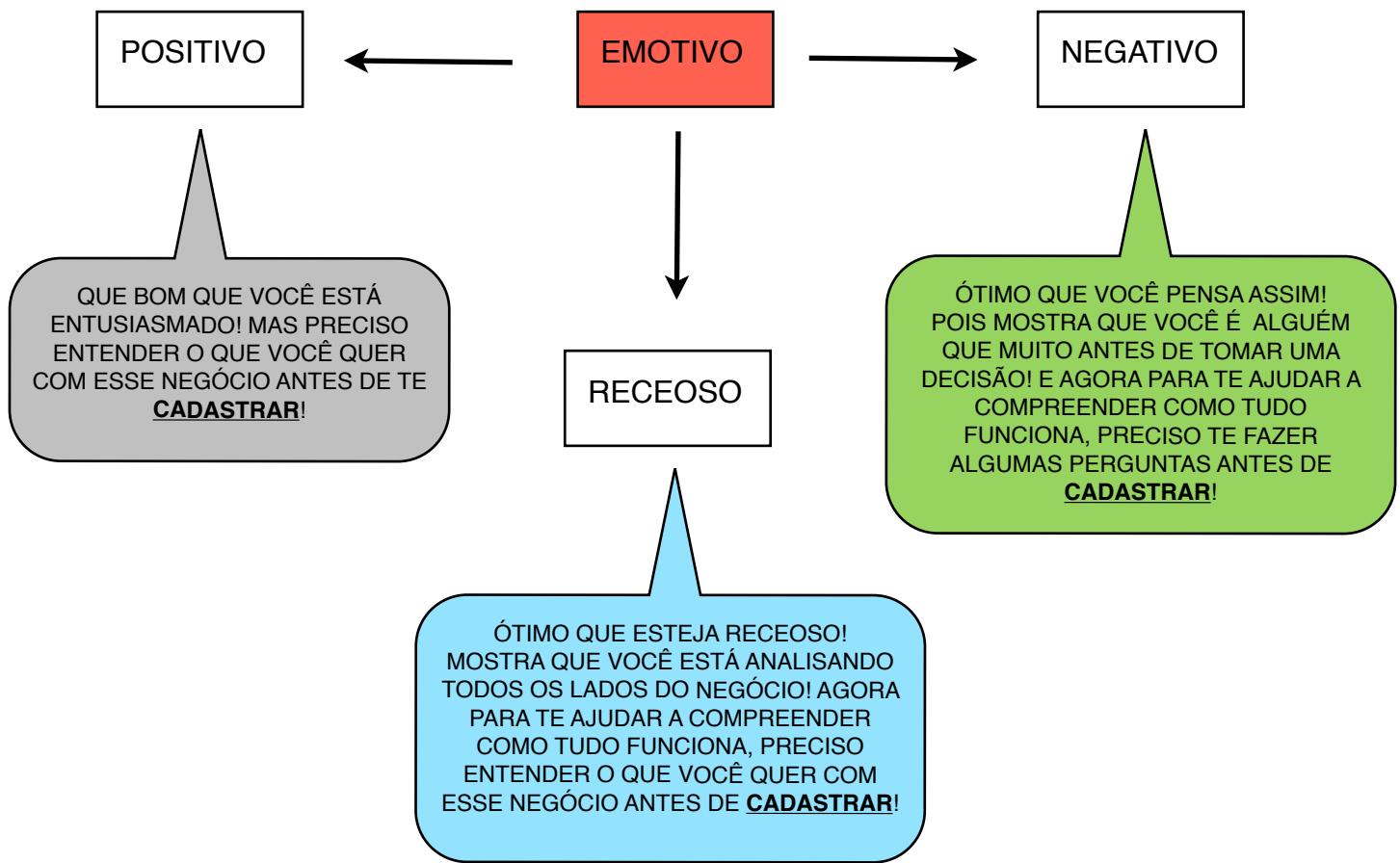
SEJA IMENSAMENTE VERDADEIRO, VERDADE JÁ É O BASTANTE!

PONTO 1: RECEPТИVIDADE DO PROSPECTO

APÓS O PLANO, O SEU CONVIDADO PODE ESTAR EMOTIVO OU LÓGICO.

TRAGA SEMPRE A PESSOA PARA O LÓGICO, POIS SE ELA TOMAR A DECISÃO DE FORMA EMOTIVA ELA PODE SE ARREPENDER

- CHAMAR A PESSOA PELO NOME, TOCAR COTOVELOS / JOELHOS (ÁREAS DE SUPORTE) AJUDAM A PESSOA A SENTIR CONFIANÇA EM VOCÊ CASO ELA ESTEJA MUITO EMOTIVA.



PONTO 2: CONDUZINDO O FECHAMENTO

O PROSPECTO AGORA QUER LIDERANÇA COM MENTALIDADE DE CONSULTORIA.

PERGUNTAS EM SEQUÊNCIA

1) DOS PRODUTOS, QUAL VOCÊ MAIS GOSTOU? EX. DE RESPOSTA : - AGELESS

CASO A PESSOA DIGA QUE NÃO GOSTOU DE NENHUM DOS PRODUTOS, ENCAMINHE PARA FORA DO AMBIENTE, MARQUE UM CHOPP OU UM CAFÉ! NUTRIR RELACIONAMENTOS É IMPORTANTE, TALVEZ ELA MUDE DE IDEIA DEPOIS DE ALGUM TEMPO!

2) SE ESTIVESSE NO MERCADO OU DISPONÍVEL EM OUTRO LUGAR, VOCÊ COMPRARIA? (*ISSO GARANTE A VENDA PELO MENOS) EX. DE RESPOSTA: - COMPRARIA

3) AGORA, DE TUDO O QUE VOCÊ VIU, QUE NOTA VOCÊ DÁ PARA O GERAL, SENDO 0 MUITO RUIM E 10 MUITO BOM? EX. DE RESPOSTA: 8

4) MAS ANTES DE VOCÊ TOMAR QUALQUER DECISÃO, QUANTO VOCÊ GOSTARIA DE GANHAR ALÉM DO QUE VOCÊ JÁ GANHA COM O SEU TRABALHO, PARA VALER O SEU TEMPO? EX. DE RESPOSTA: - R\$3.000,00

5) PARA CHEGAR EM UM NEGÓCIO DE R\$3.000,00, TEM TRABALHO! QUANTAS HORAS POR SEMANA VOCÊ ESTÁ DISPOSTO A SE DEDICAR AO NEGÓCIO PARA QUE ELE GERE R\$3.000,00 ? EX. DE RESPOSTA: - 20 HORAS

6) POR QUANTO TEMPO VOCÊ ESTÁ DISPOSTO A TRABALHAR PARA GANHAR R\$3.000,00 POR MÊS, TRABALHANDO 20 HORAS POR SEMANA? EX. DE RESPOSTA: - 1 ANO!

SE A RESPOSTA FOR RAZOÁVEL:

SE EU TE MOSTRAR COMO VOCÊ VAI GANHAR R\$3.000,00 POR MÊS, TRABALHANDO 20 HORAS POR SEMANA, DURANTE 1 ANO, O QUE VOCÊ PRECISA MAIS PARA COMEÇAR O NEGÓCIO?

90% DAS PESSOAS NESSA HORA ESTÃO PRONTAS!

CADASTRE OU MARQUE O PRÓXIMO ENCONTRO.

SE A RESPOSTA FOR IRREAL:

OLHA JOÃO, GANHAR 80 MIL REIAS NESSE NEGÓCIO TRABALHANDO 1 HORA POR SEMANA NOS PRÓXIMOS 2 MESES É IRREAL. EU ACHO QUE NÃO POSSO TE AJUDAR. MAS SE VOCÊ PUDER MODIFICAR 1 DESESSES 3 ITENS OU 2 DOS 3 ACHO QUE POSSO TE AJUDAR. MAS SE VOCÊ NÃO ESTÁ DISPOSTO TALVEZ ESSE NEGÓCIO NÃO SEJA PARA VOCÊ, E PROVAVELMENTE VOCÊ JÁ TEM ALGO QUE DEVE TE AJUDAR A CHEGAR LÁ!

PRONTO!

AGORA VAMOS RUMO AO PASSO MAIS IMPORTANTE!

VAMOS PARA A PRÓXIMA ETAPA COM O SEU PROSPECTO, O FOLLOW UP!

FOLLOW UP

A FORTUNA ESTÁ NO FOLLOW UP!

FAÇA AQUILO QUE FALOU QUE IA FAZER

“AMANHÃ EU TE LIGO” ----> LIGUE!

O NOSSO NEGÓCIO É FAZER COM QUE A PESSOA SEJA EXPOSTA AO NEGÓCIO VÁRIAS VEZES!

EM MÉDIA UM PESSOA DEMORA DE 4 A 6 EXPOSIÇÕES PARA ENTRAR! O OBJETIVO DO ENCONTRO É SEMPRE MARCAR O PRÓXIMO!

TIPOS DE EXPOSIÇÃO:

- **FERRAMENTAS** (LINKS ONLINE, VÍDEO DE PRODUTOS, EUBLACKJ,...)
- **APRESENTAÇÃO DO PLANO** (UM A UM, CASEIRAS, OPENS, PLANOS ONLINE)

EXEMPLO:

1) JOÃO, VOCÊ ASSISTIU AO LINK QUE TE MANDEI PELO WHATSAPP?

RESPOSTA: SIM

ÓTIMO! ENTÃO QUANDO PODEMOS TOMAR UM CAFÉ? ASSIM PODEMOS ESCLARECER TODOS OS PONTOS!

(MARQUE UM ENCONTRO!)

2) JOÃO, VOCÊ ASSISTIU AO LINK QUE TE MANDEI PELO WHATSAPP?

RESPOSTA: NÃO TIVE TEMPO AINDA!

BACANA! EU ENTENDO QUE VOCÊ TEM UMA VIDA SUPER AGITADA! QUANDO VOCÊ PODE ASSISTIR COM CERTEZA?

RESPOSTA: HOJE À NOITE!

ÓTIMO! ENTÃO AMANHÃ NA HORA DO ALMOÇO TE LIGO NOVAMENTE E CONVERSAMOS!

(LIGUE AMANHÃ NA HORA DO ALMOÇO MESMO! SEJA PROFISSIONAL E MARQUE O PRÓXIMO ENCONTRO.)

VOCÊ ESTÁ PRONTO!

MUITO SUCESSO PARA VOCÊ! ESTÁ NO CAMINHO DO SUCESSO! PROMOVA SEMPRE OS EVENTOS DA EMPRESA E RUMO AO TOPO!!