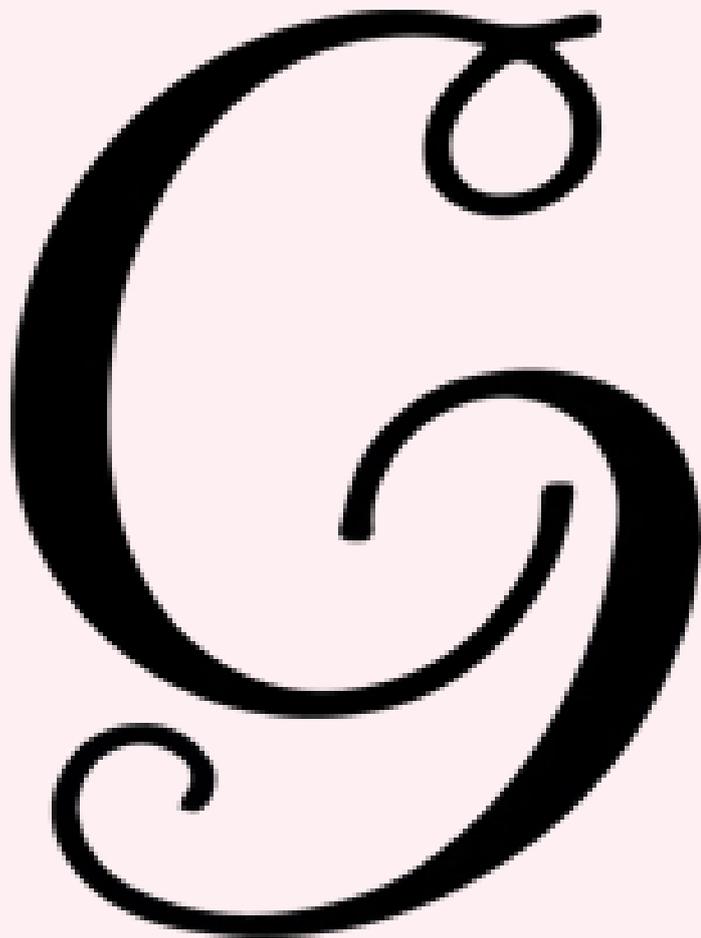




**PLAN DE
OPORTUNIDADES
PARA DISTRIBUIDORES**



BISUTERÍA GARDENIA

FORMA PARTE DE NUESTRO EQUIPO DE

Distribuidores



G

Bisutería Gardenia

¡DESCUBRE COMO ALCANZAR TUS METAS CON

Bisutería Gardenia !

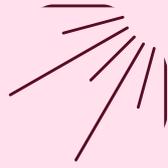


Ofrecemos una oportunidad única para crecer económicamente con la venta de nuestros productos.

Con la pasión y el compromiso de nuestro equipo, nos estamos consolidando como una opción líder en venta directa. Creemos en el poder de la colaboración y el crecimiento compartido.

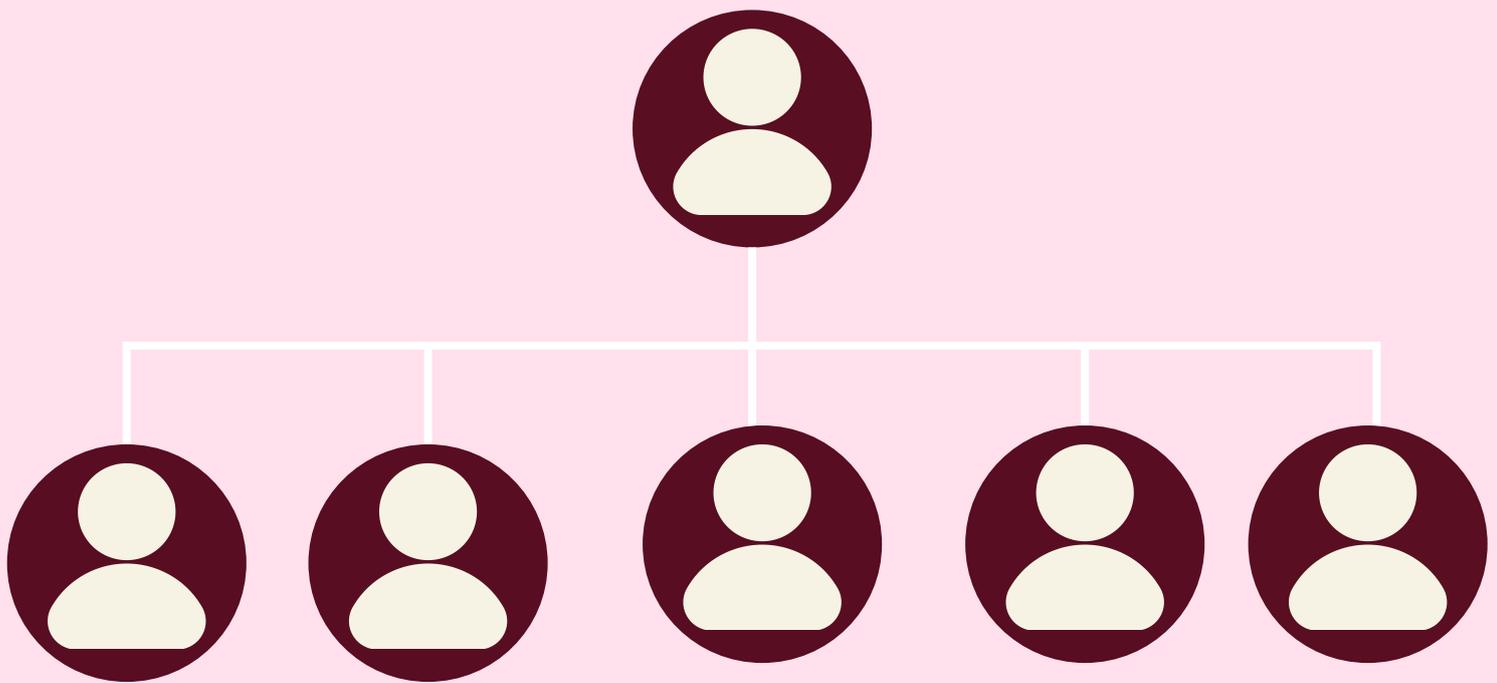
Este es el momento perfecto para ser parte de nuestra historia de éxito.

¡ ÚNETE A NOSOTROS Y TRANSFORMA TU PASIÓN EN UNA FUENTE DE INGRESOS Y DESARROLLO PERSONAL CON INCENTIVOS JUSTOS Y ACCESIBLES !



Especificaciones !

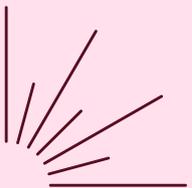
¡ Obtén beneficios directamente de tus propias ventas y de las de los afiliados que reclutes !



 Comisión por ventas personales.

 Bonos por cumplimiento de metas.

 Bonificaciones por reclutamiento de nuevos vendedores.



¡ADQUIERE MERCANCÍA A MENOR PRECIO!

1

Inicia con una inversión inicial básica.



2

Recibe cada mes nueva mercancía para vender.



3

Genera una comisión de hasta el 30% por cada unidad vendida



4

Promociona y recomienda para ganar premios en mercancía



5

Crea tu red de afiliados para obtener tus propias ganancias.



6

¡Obtén descuentos hasta del 20% en compras en la tienda!



¡Empezar es muy sencillo!

- 1.- Realiza tu inversión en Bisutería Gardenia para obtener mercancía exclusiva.
- 2.- Cumple con tu objetivo de ventas mensuales para obtener ganancias.

¡BONIFICACIONES ADICIONALES POR SUPERAR METAS ESTABLECIDAS!

Incentivos económicos o en productos al alcanzar ciertos volúmenes de ventas mensuales.

Se otorgan bonos adicionales en efectivo o en productos al alcanzar objetivos de ventas mensuales.

		
VENTAS	VENTAS	VENTAS
\$5,000.00 MXN al mes: 5% de bono extra.	\$10,000.00 MXN al mes: 10% de bono extra.	\$20,000.00 MXN al mes: 15% de bono extra + acceso a productos exclusivos.

Cada vendedor maneja su propio tiempo, permitiendo la venta online o presencial, es decir, la empresa manejará:

La opción de trabajar a través de redes sociales, eventos o tiendas en línea personales.

- Los distribuidores pueden vender en redes sociales, WhatsApp, eventos locales o tiendas en línea personales.
- No hay horarios fijos ni cuotas obligatorias de venta.
- Libertad para fijar estrategias de promoción y fidelización de clientes.



Y SI NO LOGRA EL CLIENTE VENDER, ¿QUÉ CONSECUENCIAS INTERVIENEN?

Si los clientes no venden los productos que reciben como bonificaciones dentro del plan de compensación, puedes establecer diferentes consecuencias según la gravedad del incumplimiento.

1. Pierde el derecho a recibir futuras bonificaciones.

- Ejemplo: Un distribuidor recibe 10 productos gratis como bonificación, pero no los vende en un plazo de 60 días. Como consecuencia, en la siguiente bonificación solo recibe 5 en lugar de 10.

2. Reversión de la bonificación.

- Si no vende los productos en un periodo determinado, deberá pagar el valor total o devolver la mercancía.

3. Penalización económica.

- Se puede aplicar una multa o reducir su margen de ganancia en futuras compras.
- Ejemplo: Un cliente que no vende sus productos bonificados verá reducido su porcentaje de descuento en la siguiente compra del 20% al 10%.

4. Restricción en compras futuras.

- Limitar el acceso a nuevos pedidos o a productos exclusivos hasta que venda la bonificación anterior.
- Ejemplo: Si un cliente no ha vendido los productos de la bonificación pasada, no podrá comprar ciertos artículos premium hasta que lo haga.

6. Terminación del contrato o relación comercial.

- Si el incumplimiento es repetitivo, se puede cancelar el acuerdo con el cliente.
- Ejemplo: Un cliente que constantemente acumula productos sin vender puede ser eliminado del programa de distribución.



REQUISITOS



Edad mínima

Se requiere ser mayor de 18 años para cumplir con responsabilidades de venta.



Vivir en México

Estar residiendo en México, ya sea ciudad o estado de la república mexicana.



Registro en la plataforma de afiliados

Se deberá proporcionar información personal y de contacto para la correcta administración del programa. Esta información será protegida conforme a las políticas de privacidad de la empresa.



Compra mínima inicial

Es indispensable realizar una compra mínima de \$1,500.00 MXN en productos al momento de la afiliación.



Compromiso con la marca

Los afiliados deben comprometerse con los valores y la filosofía de BISUTERÍA GARDENIA, respetando las normas de venta y asegurando un servicio de calidad a los clientes.



Compra mínima inicial

Es indispensable realizar una compra mínima de \$1,500.00 MXN en productos al momento de la afiliación.



Permanencia activa

Para seguir obteniendo beneficios y acceso a descuentos preferenciales, es necesario mantener actividad en ventas y cumplir con las evaluaciones establecidas.



Uso de precios establecidos

Los afiliados no podrán vender los productos por debajo de los precios mínimos fijados por la empresa.



CONDICIONES

Existe una cuota mensual obligatoria, los afiliados deben realizar ventas periódicas para seguir disfrutando de los beneficios del programa.



Actividad mínima requerida

Está prohibido utilizar el nombre, logotipo o cualquier material de BISUTERÍA GARDENIA sin autorización previa para evitar el uso indebido de la identidad de la empresa.



Uso adecuado de la imagen de la marca

La empresa establece precios mínimos para evitar la competencia desleal entre vendedores. La reventa de productos a precios inferiores a los estipulados está estrictamente prohibida.



Respetar las políticas de venta y precios

Todos los afiliados tendrán trato hacia los clientes con respeto y transparencia, ofreciendo información clara sobre los productos y sus garantías.



Buena práctica comercial

Cada uno de los afiliados debe saber cuál es el proceso y lo que conlleva este, al igual que debe seguir cada uno de los pasos solicitados, para que todo el proceso se lleve de manera segura y sin ningún problema.



Saber y seguir todo el proceso



Inversión



- Para poder iniciar con el procedimiento de venta, es crucial que el afiliado realice una inversión inicial de \$1,500 mxn en mercancía.
- Después de la fecha de inicio, el afiliado debe aumentar su inversión de un 15% cada mes.

Ventas



- Para mantener las condiciones establecidas en un inicio, el afiliado debe cubrir con el 80% de ventas totales de la mercancía adquirida en su primer mes.
- El afiliado al romper récord de ventas de manera significativa, obtendrá diferentes oportunidades de recibir premios en mercancía.

Compra



- Para mantener la posición de distribuidor de Bisutería Gardenia, el afiliado debe de realizar una compra mensual de mercancía.
- El afiliado una vez obtenida la mercancía, no puede devolverla después de haber verificado que se encuentra en buen estado.

Ganancias y bonos



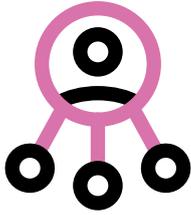
- El distribuidor puede obtener hasta el 15% de premios en mercancía por haber cumplido con la meta de ventas.
- El distribuidor puede reclamar las mismas dentro del número telefónico proporcionado en la página web siempre y cuando se compruebe que son verídicas las ventas realizadas.

Red de afiliados



- Al tener un modelo de negocio unilevel, el distribuidor puede adquirir la mercancía y establecer su propio margen de ganancias.
- Respecto a las condiciones y políticas que maneje el distribuidor con sus propios afiliados, Bisutería Gardenia no se hace responsable de ningún acuerdo establecido.

El programa de compensación de BISUTERÍA GARDENIA está regido por las leyes mexicanas aplicables en materia de comercio, impuestos y protección al consumidor. Relación contractual con los afiliados



Relación contractual con los afiliados:

- Los distribuidores independientes

Cada afiliado es denominado un “distribuidor independiente”, no un empleado de la empresa. No existe relación laboral, por lo que la empresa no asume responsabilidades en materia de seguridad social, prestaciones o beneficios laborales.

- Ingresos y obligaciones fiscales

Los afiliados son responsables de declarar sus ingresos y cumplir con sus obligaciones fiscales conforme a las disposiciones de las leyes en México. Se recomienda a cada vendedor asesorarse sobre su régimen fiscal.

- Modificaciones del plan la empresa

Se reserva el derecho de modificar el plan de compensación, precios o beneficios en cualquier momento. Sin embargo, cualquier cambio será notificado con anticipación para evitar afectaciones a los afiliados.

- Cumplimiento con las leyes de comercio y venta directa : BISUTERÍA GARDENIA opera bajo las regulaciones establecidas con el fin de garantizar transacciones seguras y transparentes.
- Garantías y devoluciones: Los clientes tienen derecho a recibir productos en óptimas condiciones. En caso de defectos de fabricación, la empresa cuenta con una política de devolución clara y accesible.
- Uso de datos personales: Los datos proporcionados por los afiliados y clientes estarán protegidos de acuerdo con la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares. No serán compartidos con terceros sin consentimiento expreso.



Normativas comerciales y de protección al consumidor



Restricciones y penalizaciones

- Prohibición de prácticas desleales : Cualquier afiliado que incurra en fraudes, competencia desleal o prácticas engañosas podrá ser dado de baja del programa sin previo aviso.
- Uso indebido de la marca: La empresa se reserva el derecho de tomar medidas legales en caso de uso no autorizado de su imagen, marca o productos.
- Rescisión del contrato de afiliación: En caso de incumplimiento de las condiciones establecidas, BISUTERÍA GARDENIA podrá cancelar la afiliación sin derecho a compensaciones adicionales.

Este apartado es importante ya que busca asegurar un ambiente de negocio justo y transparente, protegiendo tanto a los afiliados como a la empresa y los consumidores, para que se lleve a cabo ambiente sano y de honestidad

¡Conoce nuestro contrato de distribuidor!

Para asegurar que estamos preparados para nuevas etapas de crecimiento y expansión en Bisutería Gardenia, hemos implementado un nuevo proceso de firma de contrato.



NUEVO PROCESO PARA DISTRIBUIDORES:

A partir de la semana 6, todos nuestros distribuidores deberán firmar físicamente su contrato como Distribuidor Independiente. Este paso es crucial para formalizar nuestra relación comercial y continuar ofreciendo el mejor soporte y beneficios a nuestros distribuidores.

PASOS PARA LA FIRMA DE TU CONTRATO:

Si eres un distribuidor nuevo a partir de la semana 6:

- Concluye tu proceso de alta desde la página web: <https://bisuteriagardenia.com/>
- Recibe tu contrato con tu primer pedido.
- Llénalo, firmalo y sigue las indicaciones para ser retornado a Bisutería Gardenia.

¡ENTREGA TU CONTRATO FÁCILMENTE!

La entrega de tu contrato firmado dependerá de tu zona. Sigue las instrucciones que apliquen para ti:

- Si hay Asesor o Promotor en tu zona, entrégales tu contrato.
- Si no hay Staff de Ventas en tu zona que vives, entrega tu contrato a la paquetería que realiza tu pedido.

¡NO TE PIERDAS ESTA OPORTUNIDAD!

La firma de tu contrato de distribuidor es un requisito indispensable para todos nuestros distribuidores.

Si no envías tu contrato firmado en un plazo máximo de 3 meses después de recibirlo, tu distribución podrá ser retenida.

Visita nuestra web <https://bisuteriagardenia.com/> para conocer más sobre el contrato y tus beneficios como distribuidor.

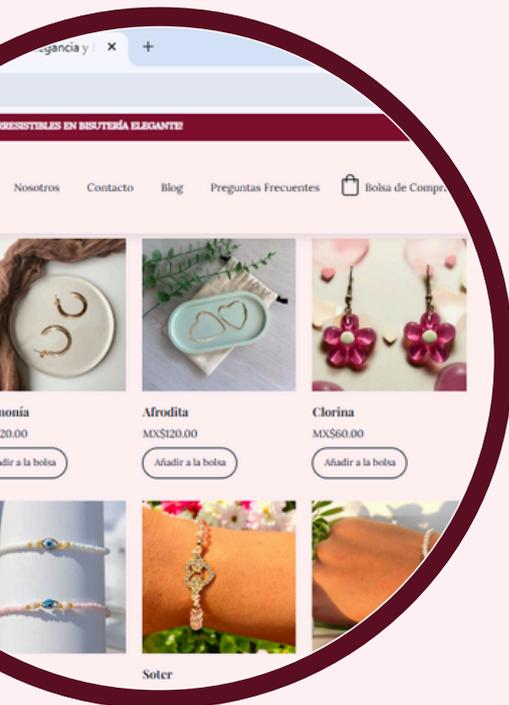


Capacitación y MATERIALES

Textos promocionales para facilitar la comercialización.

"La elegancia de los dioses en cada pieza"

En Bisutería Gardenia, ofrecemos joyería delicada inspirada en diosas griegas, resaltando la belleza femenina con cada una de nuestras piezas.



Descripciones de los productos más exclusivos, para utilizar en publicaciones.

Materiales audiovisuales:

- Presentaciones.
- Vídeos recreativos.



¡FOLSES DE CAPACITACIÓN PARA TI!

Fase 1: Inducción a la Empresa y Productos.

- Presentación de la empresa, misión, visión y valores.
- Conocimiento del catálogo de bisutería, materiales, estilos y tendencias actuales.
- Diferenciación del producto frente a la competencia.

Fase 2: Uso de Plataformas de Venta Online.

- Creación y optimización de publicaciones (títulos, descripciones, imágenes).
- Estrategias de precios y promociones para maximizar ventas.

Fase 3: Marketing Digital y Redes Sociales.

- Creación de contenido visual atractivo para Instagram, Facebook y X.
- Uso de publicidad pagada (Facebook Ads, Google Ads) para atraer clientes.
- Estrategias de email marketing y atención al cliente vía WhatsApp.

Fase 4: Atención al Cliente y Servicio Postventa.

- Gestión efectiva de consultas y reclamos.
- Manejo de devoluciones y garantías.
- Creación de fidelización a través de experiencias personalizadas.

¡FASES DE CAPACITACIÓN PARA TI!

Fase 5: Logística y Envíos.

- Correcto embalaje de los productos.
- Coordinación con empresas de mensajería y costos de envío.
- Seguimiento de pedidos y gestión de incidencias.

Fase 6: Finanzas y Administración.

- Control de ingresos y egresos básicos.
- Manejo de inventarios y reposición de productos.
- Uso de herramientas de contabilidad para negocios pequeños.

Fase 7: Innovación y Crecimiento.

- Identificación de nuevas tendencias en bisutería.
- Colaboraciones estratégicas con influencers y marcas.
- Estrategias para escalar el negocio y expandirse a nuevos mercados.





Glosario

CONTROL

Se refiere al proceso de seguimiento con el fin de monitorear el progreso de los objetivos y metas fijadas por la empresa.

DIRECCIÓN

Se refiere a la toma de decisiones estratégicas en términos de recursos materiales y humanos, con el fin de alcanzar los objetivos de la empresa.

ÉTICA EMPRESARIAL

Es el proceso en el que se toman decisiones con base en la responsabilidad social y moral de la empresa.

FINANZAS

Se refiere a la administración eficaz y eficiente de los recursos financieros de la empresa, con el fin de lograr la estabilidad y expansión de la misma.

MARKETING

Es el proceso de investigación para determinar la satisfacción y necesidades del mercado, considerando el estudio de mercado, hasta la distribución del producto.



ORGANIZACIÓN

Se refiere a la administración de tareas y responsabilidades de una unidad económica, en la cual se establece una estructura administrativa.

PLANIFICACIÓN

Se refiere a la identificación de objetivos, así como al establecimiento de las actividades necesarias para alcanzarlos.

RECURSOS HUMANOS

Es el proceso de gestión que involucra la contratación, entrenamiento, desarrollo, y generación de incentivos para el personal de la empresa.



BONIFICACIÓN

Recompensa que se le otorga a los distribuidores por cumplir con la meta de ventas.



UNILEVEL

Es un plan de un solo nivel con un número ilimitado de miembros en primera línea y se encarga de garantizar el máximo beneficio por el esfuerzo colectivo de los distribuidores.

PLAN DE COMPENSACIÓN

Conjunto de normas que establece los salarios, bonificaciones y beneficios que una empresa ofrece a sus empleados.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Sistema mediante el cuál se ordenan y dirigen los diferentes componentes de una organización (Áreas), para alcanzar los objetivos propuestos.



AFILIACIÓN

Se refiere específicamente a la acción o efecto de afiliar o de afiliarse, es decir, volverse oficialmente miembro de una organización o grupo, inscribirse, incorporarse.

ESTRATEGIA

Procedimiento para tomar decisiones en una determinada circunstancia, normalmente utilizada para alcanzar uno o varios objetivos previamente definidos.

RECLUTAMIENTO

El reclutamiento es el proceso de tratar de incorporar a alguien para que asuma un trabajo o un conjunto particular de responsabilidades.



COMISIÓN

Monto que las entidades financieras cobran a sus clientes al realizar determinadas transacciones. Puede ser una suma fija o un porcentaje de la transacción.



ECOMMERCE

Práctica de comprar y vender productos a través de internet. Consiste en la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet.

DISTRIBUIDOR

Persona o empresa que se encarga de vender productos o servicios, y quién se encarga de hacer de intermediario entre el productor de un producto o servicio y la compañía que lo solicita o el consumidor.

