



Planner *Consultor/a*
2025

Este planner pertenece a:

~~~~~

Contacto:

~~~~~

Nombre Líder:

~~~~~

Contacto Líder:

~~~~~



Índice







¡Estamos muy contentos de que hayas elegido emprender en *Just*!

Just es una compañía con más de 90 años en el mercado internacional y más de 30 años de presencia en Chile. A través de los años, hemos llevado el poder de la naturaleza al mundo a través de productos elaborados con esencias naturales. Nuestro Plan de Negocios es moderno e innovador, y establece distintas formas para que ganes dinero sobre la base de tu propio nivel de rendimiento.

El objetivo de este Planner es ayudarte en el inicio de esta nueva carrera que has decidido iniciar como Consultor/a Independiente *Just*, la que te permitirá ayudar a otros a lograr su bienestar físico y emocional a través del uso de nuestros exclusivos productos naturales de calidad suiza.



La planificación es esencial para el éxito de cualquier negocio ya que permite establecer objetivos claros y definir estrategias y acciones para alcanzarlos. En este sentido, el Planner Consultor/a *Just* está pensado para ser una guía completa y práctica que te asistirá en la planificación y gestión efectiva de tu negocio, maximizando sus resultados y minimizando los riesgos. Con este documento podrás trabajar de manera autónoma, identificando la información relevante y planificando las actividades fundamentales a realizar

durante los primeros 4 períodos de tu carrera como Consultor/a.

Muchos de los aspectos a los que se refiere este Planner son desarrollados con mayor profundidad en el Curso de Inducción a *Just*, por esta razón es de suma importancia que desarrolles este programa de capacitación en tu primera semana de trabajo como Consultor/a Independiente *Just*.



¿Cómo utilizar mi Planner?

Este Planner ha sido diseñado para guiarte en la consecución de hitos fundamentales de tus primeros cuatro periodos con *Just*.

Para esto, cuenta con distintas herramientas destinadas a ayudarte a organizar tu trabajo, hacer seguimiento a tus avances y alcanzar tus metas personales.

Esta es la versión imprimible del Planner, pensada como una alternativa complementaria al formato digital.



¿Cómo utilizo la tabla *Metas Proyectadas*?

La tabla de Metas Proyectadas te ayuda a definir, organizar y hacer seguimiento a tus objetivos semanales, permitiéndote medir tu progreso y optimizar tu negocio *Just*.

Compara y reflexiona sobre los avances alcanzados. Usa la sección Reflexiones para registrar aprendizajes y ajustar estrategias futuras.

Planificación *Metas Proyectadas*
2025 — Periodo 4 (P.4.)



Metas Personales del Negocio <i>Just</i>						
Metas Proyectadas					Total Proyectado	Total Logrado
Indicadores	Semana 13	Semana 14	Semana 15	Semana 16		
Ganacias (\$)						
Ventas Personales (\$)						
Encuentros de Bienestar (n°)						
Incorporaciones (n°)						

Planner Consultor/a *Just* 2025

Registra tus metas en cada indicador.

Completa los valores para cada semana del periodo y calcula el total acumulado.

Anota los resultados reales al finalizar el periodo.

¿Cómo utilizo el *Plan de Gestión*?

Anota aquí actividades cruciales que tendrán un impacto significativo en tu Negocio. Puedes incluir metas y objetivos.

Registra las fechas y eventos clave.

Elige una palabra o una frase significativa que capture el estado de ánimo o enfoque que te gustaría cultivar y mantener durante el periodo.

Define las habilidades y competencias que desees adquirir o desarrollar para impulsar tu crecimiento personal y profesional.

Anota aquí actividades extraprogramáticas o que no necesariamente están relacionadas con el emprendimiento.

Plan de Gestión 2025 — P. 4.

Palabra o Frase *Inspiradora* que guiará el Mes

Objetivos de *Desarrollo*

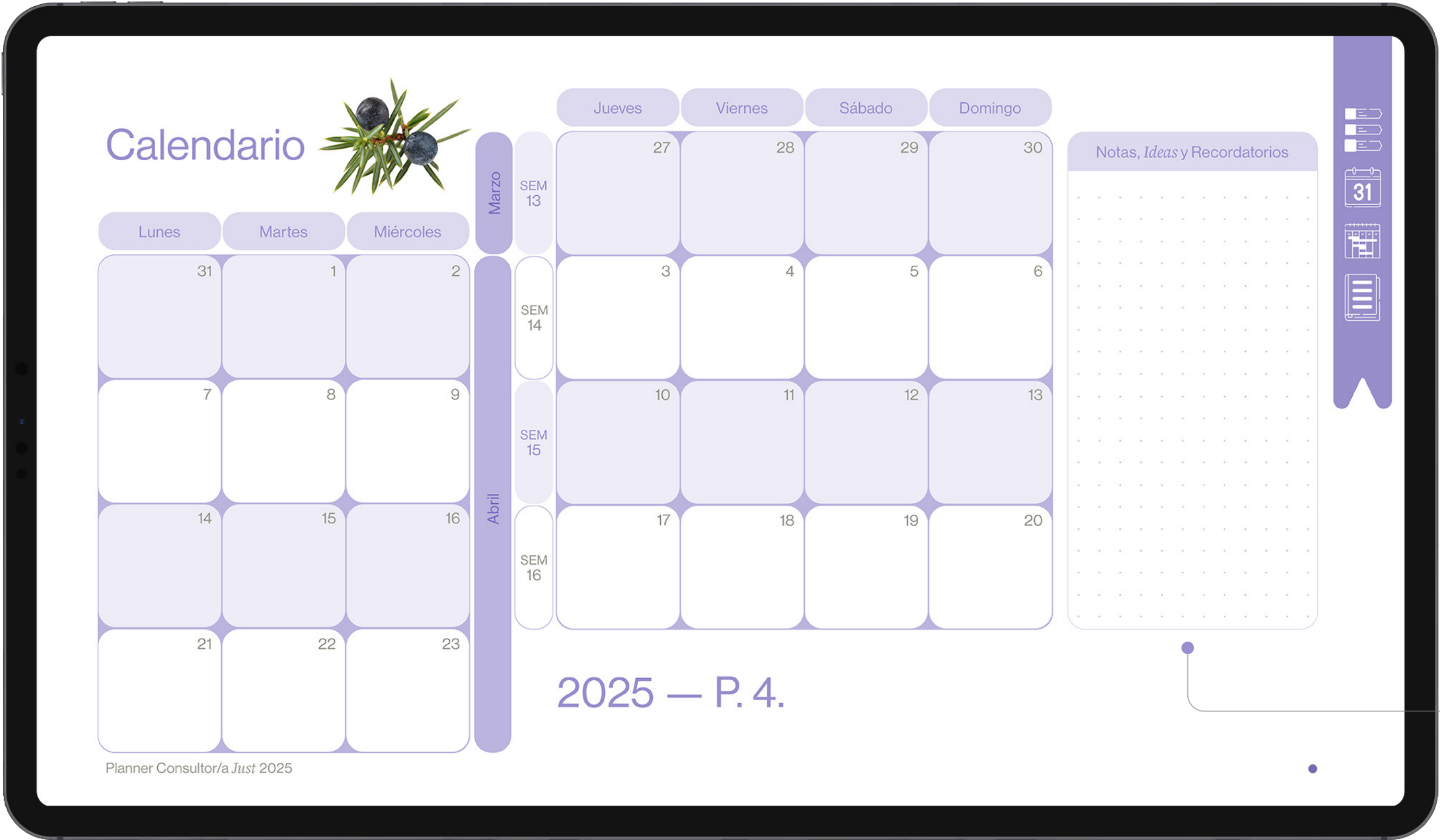
Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Fechas *Importantes*

Planner Consultor/a Just 2025

¿Cómo utilizo el *Calendario*?

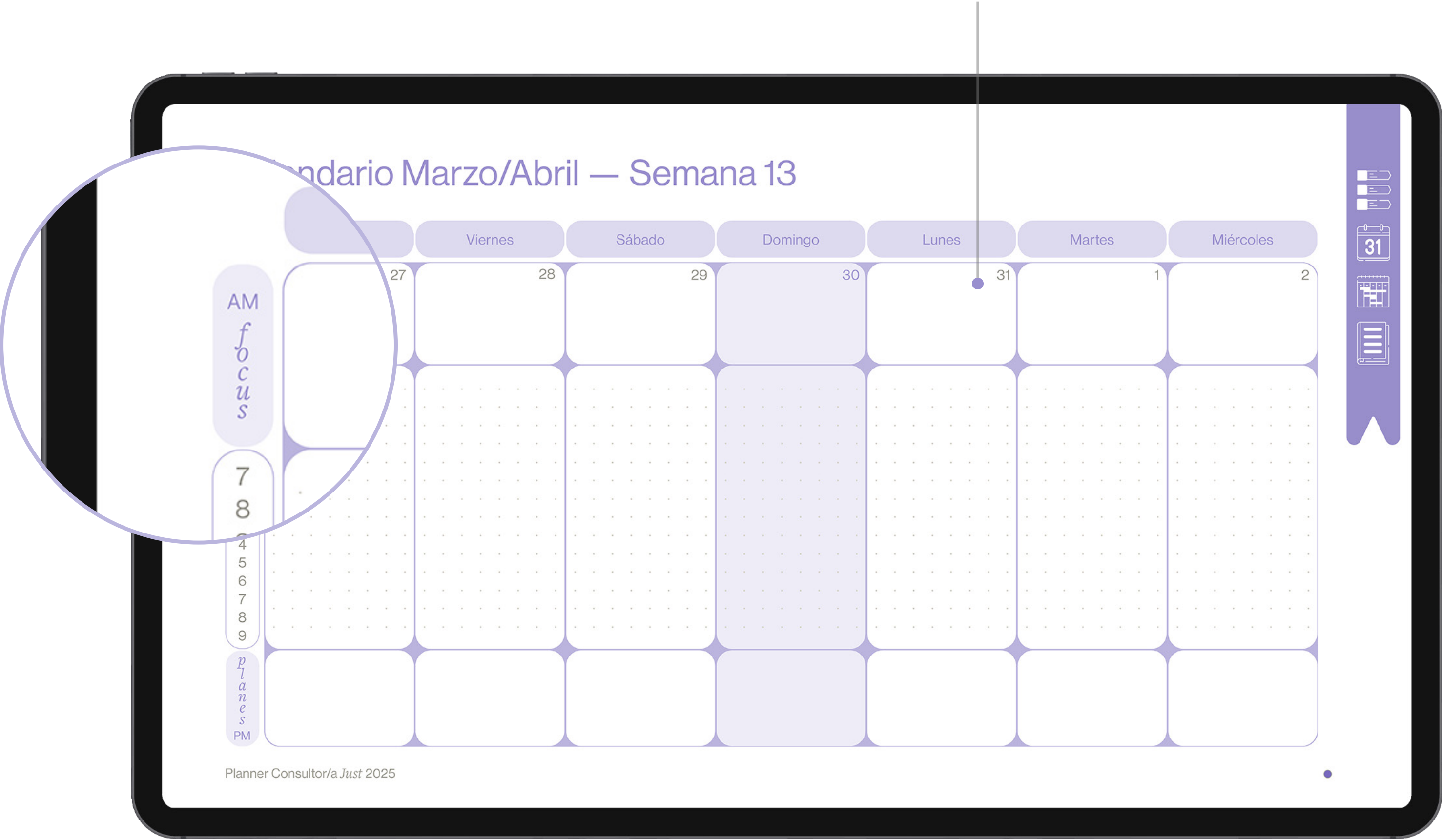


El Calendario permite visualizar de forma panorámica, clara y concisa todos los eventos y compromisos importantes a lo largo del periodo.

Además, encontrarás un cuadro destinado a Notas, ideas y recordatorios, donde podrás registrar pensamientos inspiradores, estrategias clave y actividades que no debes olvidar.

El *calendario de vista semanal* comienza el día jueves y termina el día miércoles, lo que corresponde a una semana administrativa *Just*.

La sección *AMfocus* permite establecer un tiempo previo a la jornada de trabajo, para realizar actividades enfocadas en cultivar el bienestar físico, mental y emocional, tales como meditar, practicar alguna actividad física, compartir en familia, etc. Asimismo, es posible establecer un tiempo para planes a realizar después de la jornada de trabajo, en la sección *planes PM.V*



¿Cómo utilizo las *Tablas de Reflexiones?*

Usa este espacio para reflexionar sobre tu desempeño en el periodo. Anota los aciertos que te ayudaron a alcanzar tus metas y las áreas en las que aún necesitas trabajar. Esta revisión es clave para tu crecimiento personal y el éxito de tu negocio.

Metas y progresos *logrados*

En qué puedo *mejorar*

Recuerdo *creados*

Qué *aprendí*

Qué *agradezco*



Reflexiones
2025 — P. 4.

Planner Consultor/a *Just* 2025

31

Nuestro *Propósito*

Mejorar la calidad de vida física y emocional de las personas combinando la ciencia con el poder de la naturaleza.

Nuestros *Valores*

Humanidad para considerar al otro;
Honestidad comercial; Humildad para
escuchar.

Nuestros *Principios*

Pasión por el crecimiento y la excelencia.





Propósito del *Consultor/a*

Promover el bienestar físico, emocional y mental, a través de un asesoramiento personalizado e instruido en los efectos benéficos de los productos *Just* y sus componentes naturales. Asimismo, entregar la oportunidad de emprender un negocio independiente junto a *Just* y, con ello, mejorar la calidad de vida y propiciar el crecimiento profesional.

Escribe el sueño que te anima cada día y que buscas realizar mediante el progreso de tu emprendimiento con *Just*.



01.

Inicia tu camino
en *Just*



*¡Felicitaciones! Ya eres parte de la gran familia *Just*.*



Just te brinda la oportunidad de convertir tus sueños en realidad mediante la creación de un negocio independiente, sólido, productivo y profesional, mientras contribuyes a mejorar la calidad de vida de innumerables personas.

En tu semana de arranque como Consultor/a Independiente ya habrás recibido la bienvenida de *Just* y de tu líder. Además, se te ha otorgado tu clave de acceso exclusiva para Consultores/as, con la que puedes acceder a la Oficina

Virtual *Just* y a los distintos materiales que te servirán para desarrollar y hacer crecer tu negocio.

Inicia tu camino en *Just*

En tu semana de arranque, date el tiempo de leer cuidadosamente e interiorizar el material y documentos que se enlistan a continuación, con todo lo que necesitas saber para orientar tu quehacer en *Just*. Esto es imprescindible para mantener una convivencia sana y respetuosa entre todos/as los/as integrantes de nuestra gran familia.



En este camino que inicias, es esencial que:

- ☐ Conozcas y te guíes por el Propósito del Consultor/a *Just*.
- ☐ Conozcas y te guíes por la Misión, visión, principios y valores *Just*.
- ☐ Conozcas y sigas las Políticas y procedimientos en el Plan de Negocios *Just* Chile.
- ☐ Conozcas, respetes y hagas respetar el Código de Ética *Just*.



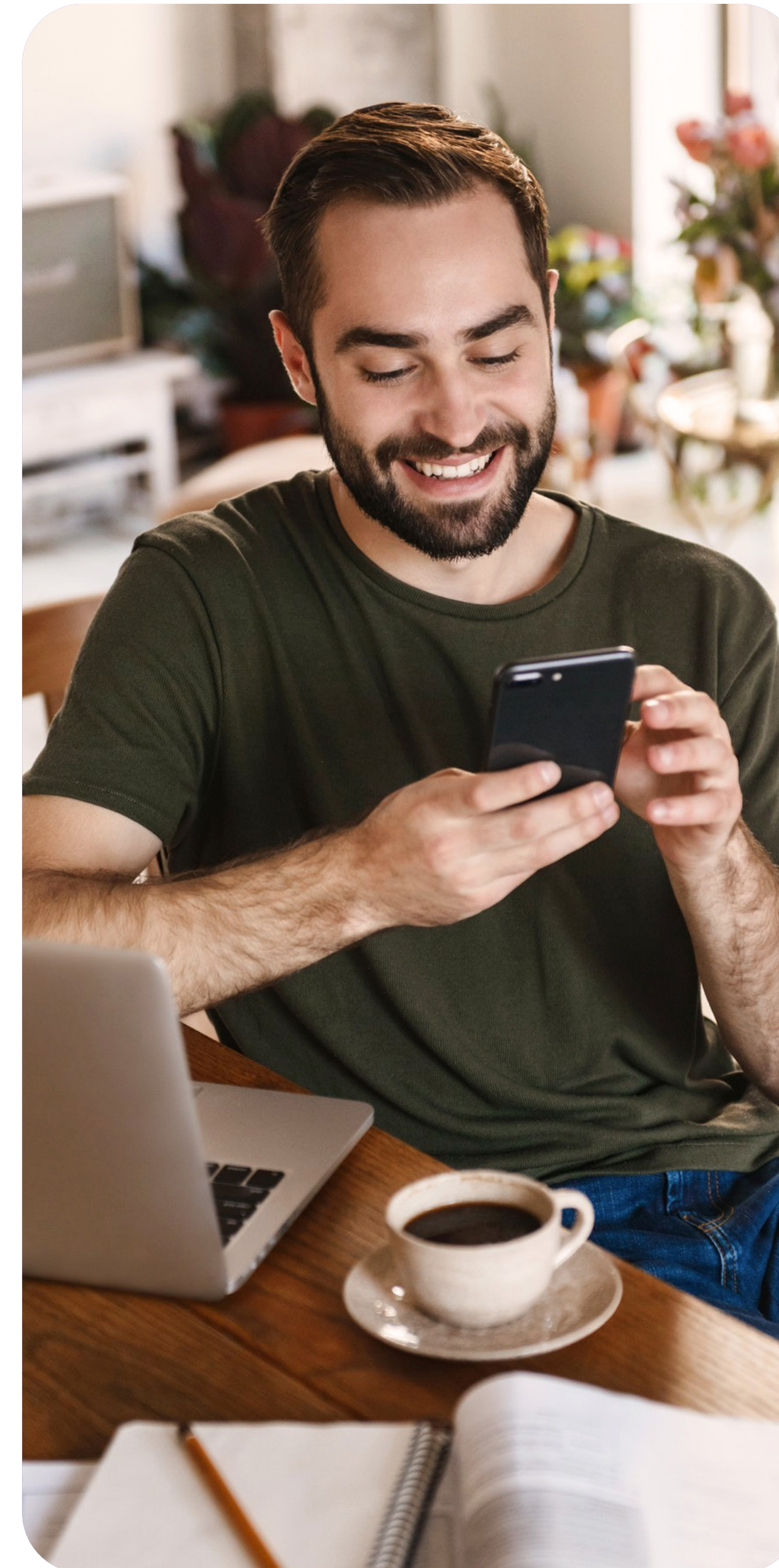
Como parte de *Just* Chile, es fundamental que sigas nuestras redes sociales, para mantenerte al tanto de todas nuestras noticias y novedades, tales como beneficios, promociones, eventos y otras actualizaciones importantes ¡Comienza a seguirnos ahora!

- ☐ Instagram.
- ☐ Facebook.
- ☐ YouTube.
- ☐ LinkedIn.
- ☐ TikTok

Just te ofrece una serie de beneficios e incentivos a los que puedes acceder. Entre ellos, destaca un programa diseñado específicamente para nuevos Consultores/as, el cual podrás completar en tus primeras 4 semanas de trabajo.

¡Infórmate ya! En la medida que pongas rápidamente en marcha tu negocio, podrás aprovechar todos los beneficios que te brinda *Just*.

- ☐ Programa Primeros Pasos.
- ☐ Essential 3.



02.

Fija tus metas
personales





En el corazón del Plan de negocios *Just* se encuentra el Modelo VIA

En el corazón del Plan de Negocios *Just* se encuentra el Modelo VIA, estrategia de negocios que se centra en tres actividades clave interconectadas y que se refuerzan mutuamente: Vender, Incorporar y Agendar.

Vender se refiere a la comercialización de los productos *Just*; Incorporar implica la incorporación de nuevos consultores; y Agendar se enfoca en la organización de eventos y reuniones (Encuentros de Bienestar) para compartir los efectos benéficos de los productos y dar a conocer la Oportunidad *Just*. Tus posibilidades de crecimiento y

la maximización de tus ganancias dependerán de tu capacidad para desarrollar cada uno de estos aspectos de tu Negocio *Just*.

Como Consultor/a *Just*, recae en ti la responsabilidad de cuánto dinero generas y de cuán rápido quieras avanzar. Por supuesto, mientras más tiempo inviertas, más rápido comenzará a crecer tu negocio. En *Just*, quienes han alcanzado los niveles más altos del plan de carrera y han obtenido ingresos considerables son solo aquellos que han trabajado arduamente para desarrollar su negocio.

El trabajo en *Just* se organiza en períodos, donde cada “período” corresponde al tiempo comprendido en 4 semanas (28 días). De este modo, el *Calendario anual de Períodos* comprende 13 períodos en total.

Antes de comenzar tu primera semana en *Just*, establece tus

objetivos personales a alcanzar durante tus primeros cuatro períodos de trabajo (16 semanas), utilizando para ello las tablas de Planificación y apoyándote en tu líder si tienes dudas. Fijar tus metas personales es esencial para mantenerte enfocado/a, motivado/a y encaminado/a hacia el éxito en tu carrera como Consultor/a Independiente *Just*.



○ A continuación, establece en la siguiente tabla tus metas personales (ganancias, ventas personales, Encuentros de Bienestar e incorporaciones) correspondientes a tus primeros cuatro períodos de trabajo y el logro total en este lapsus de tiempo (la suma de cada meta).

Metas Personales del Negocio <i>Just</i>					
Metas	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Total
Ganacias (\$)					
Ventas Personales (\$)					
Encuentros de Bienestar (nº)					
Incorporaciones (nº)					

○ Revisa las secciones *Calendario de Períodos* y *Planificación* (a las cuales puedes acceder desde la barra de navegación en esquina superior derecha del documento). Identifica tu fecha de ingreso a *Just* (semana de arranque) y las siguientes 4 semanas, y reconoce las tablas con las que vas a trabajar.



*Revisa los documentos Plan de Negocio y Guía de Entrevista de Oportunidad para recordar el porcentaje de ganancia por venta e incorporaciones y cuánto dinero puedes ganar considerando la cantidad de horas invertidas en el negocio. *Recuerda contactar a tu líder para realizar esta actividad.*



Proyecta tu carrera en *Just* ¡Conviértete en un Consultor/a Pro!



Un Consultor/a Pro ve en cada Periodo *Just* una oportunidad para crecer y alcanzar nuevas metas.

¿Cómo ser un Consultor/a Pro?

Adopta una mentalidad de abundancia:

- ✦ Busca y aprovecha todas las herramientas disponibles.
- ✦ Haz de la prospección un hábito.
- ✦ Identifica oportunidades en cada interacción.

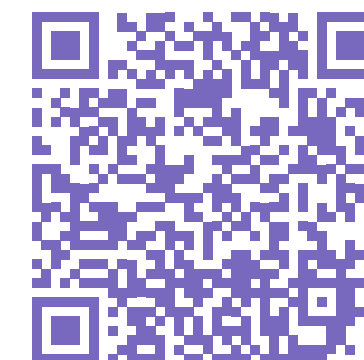
Empieza con una meta clara:

- ☐ Define tu objetivo de ingresos (\$) para el periodo.
- ☐ Divídelo en 4 semanas (Ej. Si tu meta representa el 100%, cada semana debes alcanzar el 25%.)

Con constancia y enfoque, lograrás aumentar tus ventas personales.

BENEFICIO: Al incrementar tu nivel de ventas, puedes pasar de una comisión del 25% al 30%.

El próximo Consultor/a Pro podrías ser tú.



03.

Comienza
tu formación
en *Just*





Es crucial que los integrantes de *Just* se capaciten y adquieran conocimientos variados sobre distintos temas. Es por esta razón que la compañía pone a tu disposición una amplia gama de programas de formación dirigidos a Consultores/as independientes, los cuales te brindarán valiosas herramientas que te ayudarán a alcanzar el éxito en tu negocio. La Plataforma de Capacitación *Just* es el portal desde el cual podrás acceder a estos programas de formación.

La capacitación es como un entrenamiento para una carrera de obstáculos, donde los participantes aprenden lo necesario para superarlos con éxito y llegar a la meta.

Al igual que un buen entrenamiento prepara a los atletas para una carrera, una buena capacitación prepara a los Consultores/as *Just* para enfrentar los desafíos de su trabajo con confianza y éxito.





Un primer paso fundamental en tu inicio en *Just* es que realices el Curso de Inducción a *Just*. Este programa de formación consiste en una orientación y capacitación inicial, la que te proporcionará la información y los conocimientos necesarios para que comiences a paso firme tu camino como Consultor/a en *Just*.

- El Curso de Inducción es tu puerta de entrada al mundo *Just*, por lo tanto, es fundamental que lo realices durante tu primera semana de trabajo ¡Calendarízalo ya en la sección Planificación!



04.

Abre tu kit
de Negocio
Just



El Kit de Negocios Just es como la caja de herramientas de un carpintero: es esencial para llevar a cabo su trabajo con eficiencia y eficacia.



El Kit de Negocios *Just* es como la caja de herramientas de un carpintero: es esencial para llevar a cabo su trabajo con eficiencia y eficacia. Así como un carpintero no puede erigir una casa sin sus herramientas, un Consultor/a Independiente *Just* no puede comenzar a construir su negocio sin su Kit.

El Kit de Negocios *Just* consiste en un conjunto de herramientas y materiales que se adquieren al momento de unirse a la compañía como Consultor/a *Just*. El Kit incluye un bolso, folletería y un set de productos *Just*. Estos productos están entre los más solicitados de la compañía y constituyen la base para iniciar, dar a conocer y expandir tu negocio, pues te permitirán llegar a una variedad de personas con diferentes necesidades.



Al iniciar tu carrera como Consultor/a Independiente, es indispensable que te familiarices con el contenido del Kit de Negocios *Just*.

Con este objetivo en mente, planifica las siguientes acciones en la sección *Planificación* durante tu primera semana de trabajo en *Just*. ¡Realizarlas te permitirá llegar a conocer el Kit de Negocios como la palma de tu mano!

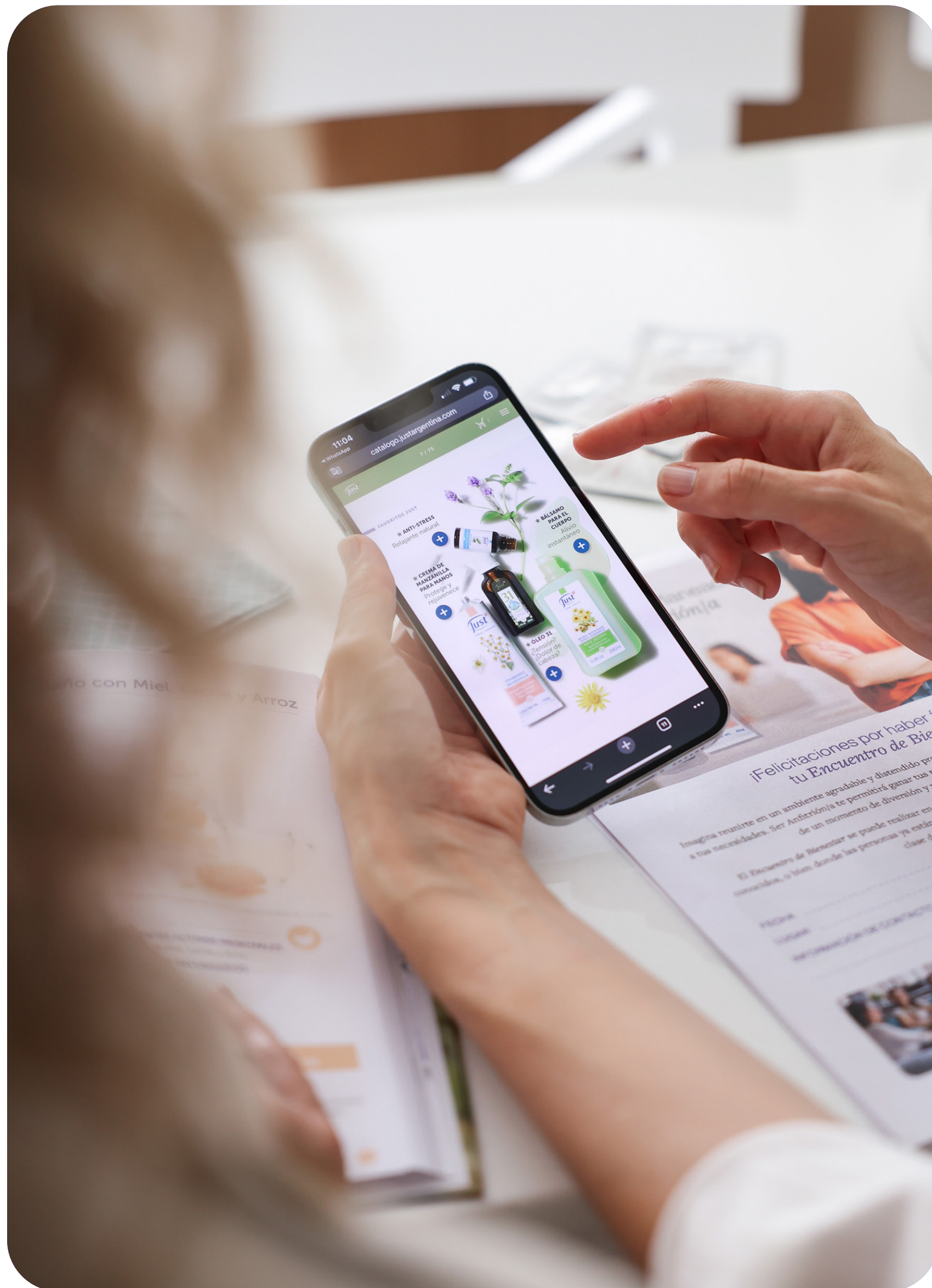
- Saca uno a uno los componentes del Kit y, de manera ordenada, deja cada uno de ellos sobre una mesa a medida que repites su nombre. Esto te permitirá familiarizarte con el contenido del Kit.
- Lee toda la folletería incluida en el Kit, es decir, el Manual de Productos, las Cartas de Detección de Necesidades, la Guía de Encuentro de Bienestar y la Lista de Productos.

- Tómate el tiempo de revisar y probar cada uno de los productos del Kit, eligiendo para ello un lugar cómodo y apacible. Puedes probar los productos personalmente o con la ayuda de personas de tu confianza tales como familiares o amigos. Recuerda siempre remitirte al Manual de Productos para conocer sus características, beneficios, usos y formas de aplicación ¡Qué mejor que probar los productos para poder hablar con conocimiento y autoridad de sus beneficios y resultados!
- Elabora una lista de preguntas para tu líder en caso de que tengas dudas sobre el contenido y uso del Kit.

05.

Sácales
provecho a las
herramientas
digitales *Just*





Las Herramientas Digitales *Just* facilitan el desarrollo del negocio y mejoran su eficiencia.

Las Herramientas Digitales *Just* comprenden una serie de recursos tecnológicos que la compañía pone a disposición de sus Consultores/as Independientes para facilitarles el desarrollo de su negocio y mejorar su eficiencia.

Estas herramientas incluyen, entre otros recursos, una plataforma virtual que te permitirá ingresar órdenes y mantener toda la información relevante de tus

clientes y contactos ordenada y organizada en un solo sitio, así como acceder a una amplia variedad de material relevante para el desarrollo y éxito de tu negocio; una aplicación móvil para la gestión de tu negocio en línea; una plataforma de capacitación que te dará acceso a una serie de programas de formación; y una tienda y catálogo virtual para la promoción y gestión de tus ventas.

Para que tengas éxito en tu negocio es crucial que domines las Herramientas Digitales que te brinda *Just*. Estas te servirán para gestionar y potenciar tu negocio autónomamente, facilitando el desarrollo de cada una de las acciones del Modelo V.I.A.

Dedica tiempo a conocer en profundidad estos recursos durante las dos primeras semanas de tu primer período de trabajo en *Just*, para así aprovechar al máximo sus funcionalidades.



En concreto, agenda en la sección *Planificación* las siguientes acciones:

- ☐ Descarga y conoce la App Mobile Oficina Virtual *Just*.
- ☐ Configura y personaliza la Tienda Virtual (Sitio *Just*) con comercio electrónico integrado.
- ☐ Personaliza el Catálogo Virtual.
- ☐ Explora y familiarízate con la Plataforma Virtual *Just*, la que incluye dos componentes: la Oficina Virtual *Just* y la sección Materiales para tu Negocio.
- ☐ Prueba la Calculadora y Precios *Just*.



06.

Dar a conocer
tu Negocio
Just





Dar a conocer un negocio es importante porque permite que el público objetivo sepa del negocio.

Dar a conocer un negocio es importante porque permite que el público objetivo sepa de la existencia del negocio y sus productos o servicios. Esto es fundamental para atraer a posibles clientes y generar ventas. Existen varias formas de promocionar un negocio, pero, sin lugar a dudas, en la actualidad las redes sociales se erigen como una herramienta de vital importancia para el logro de este objetivo. *Just*, por supuesto, no escapa a esta tendencia.

Un negocio sin presencia en redes sociales hoy en día se podría comparar con una tienda física ubicada en un lugar muy alejado y poco concurrido, lo que dificulta que los clientes potenciales puedan encontrarla y conocer lo que ofrece. Esta falta de visibilidad podría así resultar, evidentemente, en una disminución de las ventas y una menor rentabilidad del negocio.

Como Consultor/a Independiente *Just*, debes aprender a elaborar una estrategia de promoción de tu negocio valiéndote de diversas herramientas, entre las cuales las redes sociales juegan un rol central. De esto dependerá tu capacidad para conectarte con clientes e incorporaciones potenciales y establecer relaciones humanas y comerciales exitosas.

Agenda en la sección *Planificación* y desarrolla las siguientes acciones para dar a conocer tu negocio durante tus primeras tres semanas de trabajo en *Just*. Estas actividades te permitirán dar un primer paso hacia el diseño de una estrategia comunicacional para tu negocio que incorpore distintas herramientas y recursos (redes sociales, llamadas telefónicas, correos electrónicos, etc.)

- Crea las redes sociales de tu negocio (Instagram, Facebook, TikTok, LinkedIn, etc.)

- Escribe y publica un primer post para tus redes sociales.
- Elabora una grilla de posteos en redes sociales, es decir, un calendario visual que muestre la planificación y programación de las publicaciones que realizarás en tus distintas redes sociales.
- Define un script para tus llamadas telefónicas, es decir, un guion que te permita guiar una conversación telefónica con un cliente o una potencial incorporación. Para orientar el desarrollo de esta acción, revisa el documento “Ejemplo. Script llamada telefónica a prospecto”.

- Define un script para una lista de correos, es decir, un texto preescrito que utilizarás como guía para redactar y enviar correos electrónicos a una lista de contactos.
- Personaliza una serie de materiales que te provee *Just* para la promoción de tu negocio (tarjetas de presentación, de visita, spa de regalo, etc.)



07.

Descubre a tus
prospectos



Tus prospectos están en todos lados,
y descubrirlos e identificarlos depende
completamente de ti.

“Prospectar” es una palabra que se refiere a explorar un terreno y encontrar algo valioso. Así, en *Just* el objetivo central del proceso de prospección es encontrar tanto a aquellas personas interesadas en comprar los productos *Just* como a aquellas susceptibles de ser incorporadas a la compañía. En ambos casos podemos referirnos a estas personas como “prospectos”.

Tus prospectos están en todos lados,
y descubrirlos e identificarlos depen-

de completamente de ti. Hoy en día hay muchas personas que le dan gran importancia a la salud y el bienestar y/o buscan convertirse en emprendedores dueños de su propio tiempo, lo que aumenta tus posibilidades de vender productos y expandir tu negocio a través de nuevas incorporaciones y, por ende, generar mayores ganancias.



En el proceso de descubrimiento de prospectos es fundamental que sepas gestionar la información de tus contactos, pues esto te permitirá tener una base de datos organizada y actualizada de tus potenciales clientes e incorporaciones. Los datos que puedas obtener de tus contactos son un recurso esencial y estratégico para el desarrollo de acciones destinadas a cautivar a tus prospectos.

Just pone a tu disposición una importante herramienta para el procesamiento y gestión eficiente de la información: el Mercado 100. Este es un método simple y muy efectivo para crear una base de contactos para tu negocio *Just*. Te permite iniciar el listado de nombres por bloques (familiares, amigos, conocidos, compañeros de trabajo, vecinos, etc.), completar todos los datos del formato (nombre, apellidos, teléfono, mail, etc.) y clasificar los registros (contacto, suspect o prospecto).

Agenda las siguientes actividades en la sección **v** para las semanas 2 y 3 de tu primer periodo y ob-

servarás cómo vas sumando contactos a tu base de datos, algunos de los cuales se convertirán en tus futuros clientes e incorporaciones.

- Actualiza tu base de contactos en el Mercado 100. Incluye a tus nuevos clientes y a todas aquellas nuevas personas que conozcas que puedan estar interesadas en los productos y/o la Oportunidad *Just*. Recuerda que ya comenzaste a desarrollar el Mercado 100 en tu Curso de Inducción a *Just*. Si aún no lo elaboras, ¡hazlo ya!
- Inicia un primer acercamiento con tus prospectos, por ejemplo, a través de llamadas telefónicas, correos electrónicos y/o mensajería de redes sociales.

- Es importante que vayas alimentando constantemente tu Mercado 100 con las nuevas personas que vayas conociendo. Por eso, preocúpate de actualizarlo mes a mes.



08.

Se Anfitrión/a
de un
Encuentro de
Bienestar (EdB)





Los Encuentros de Bienestar (EdBs) son una actividad donde se reúne a un grupo de personas dispuestas a conocer los productos *Just* y acceder a sus efectos benéficos.

Los Encuentros de Bienestar (EdBs) son una actividad donde se reúne a un grupo de personas dispuestas a conocer los productos *Just* y acceder a sus efectos benéficos. Existen más de 10 diferentes temas para desarrollar y se pueden dar de forma tanto presencial como virtual.

Existen distintos roles en los Encuentros de Bienestar. Así, el/la Anfitrión/a

es quien organiza y acoge el Encuentro de Bienestar invitando a sus amistades, el Consultor/a *Just* es quien conduce el encuentro y hace la demostración de los productos en relación con el tema elegido, y los/las invitados/as son quienes tienen la oportunidad oler, probar y sentir los efectos benéficos de la naturaleza a través de nuestros productos.

Antes de que dirijas tu primer Encuentro de Bienestar (EdB) como Consultor/a *Just*, organiza y lleva a cabo un primer encuentro en calidad de Anfitrión/a, apoyado/a por tu líder. Esto te permitirá aprender in situ cómo se conduce un Edb y cómo se utilizan las distintas herramientas y materiales que *Just* ha creado para que estas reuniones se desarrollen con éxito (Guía de Planeamiento del Anfitrión/a, Guía del Encuentro de Bienestar, Cartas de Detección de Necesidades, Lista de Productos, Test de Cierre, Sorteo Encuesta). Además, como Anfitrión/a podrás recibir productos *Just* gratis dependiendo del nivel de ventas logrado.

Recuerda, ayudar a conseguir un nivel mínimo de ventas, para que puedas optar a productos *Just* gratis (Revisa Guía de Planeamiento

del Anfitrión/a). Asimismo, proponte encontrar al Anfitrión/a de tu próximo Edb, el que esta vez dirigirás como Consultor/a.

Para facilitarte la organización y realización de un Edb como Anfitrión/a, ten en cuenta las siguientes acciones para ser desarrolladas e incluidas en la sección *Planificación* durante las semanas 2 y 3 de tu primer período.

- Lee la Guía de Planeamiento del Anfitrión/a e interioriza todos los aspectos involucrados en la organización de un Edb.
- Ponle fecha tentativa a tu primer Edb como Anfitrión/a como así también a la reunión de planeamiento.

- Prepara una lista de amistades para invitar a tu Edb. Procura invitar de 10 a 15 personas.
- Contacta a tu lista de amistades personalmente (vía telefónica) para invitarlas a tu Edb ¡No olvides recordarles, un día antes del evento, que las estarás esperando!
- Desarrolla el Edb en la fecha, hora y lugar acordado.



09.

Conduce tu
primer EdB
como
Consultor/a *Just*





El Encuentro de Bienestar es la fórmula del éxito en *Just*, ya que es un método simple y duplicable

Los Encuentros de Bienestar constituyen una parte central del negocio Just. En ellos los asistentes tienen la posibilidad de experimentar los productos Just personalmente y decidir sobre su eventual compra. Así también, son las instancias propicias para atraer y detectar posibles incorporaciones y agendar nuevos Encuentros de Bienestar.

El Encuentro de Bienestar es la fórmula del éxito en Just, ya que es un método simple y duplicable que te hace conocer personas nuevas todo el tiempo. Mientras más Encuentros de Bienestar desarrolles, mayores posibilidades tendrás de mejorar tus resultados y la rentabilidad de tu negocio.

Ahora que ya organizaste y llevaste a cabo un Encuentro de Bienestar (Edb) en calidad de Anfitrión/a ¡Estás listo/a para conducir tu primer EdB como Consultor/a *Just*!

Anda a la sección *Planificación* y, en algún momento de las semanas 3 y 4 de tu primer período, calendariza y sigue estos pasos para el desarrollo de un EdB exitoso.

- Reúnete con tu Anfitrión/a para planificar tu Edb. Como ya debes saber, en esta reunión de planeamiento se definirá el tema, la fecha, la hora y el lugar del encuentro con la ayuda de la Guía de Planeamiento del Anfitrión/a.

- Conduce tu EdB de acuerdo a lo planeado, utilizando para ello la Guía del EdB del tema seleccionado y las herramientas que provee *Just*. Intenta lograr cada uno de los objetivos del Modelo VIA, poniendo especial énfasis en la incorporación.

Recuerda que los/las Consultores/as tienen acceso a un porcentaje de ganancias sobre sus ventas netas personales y las ventas de sus incorporaciones. Así, en la medida en que te mantengas activo/a y realices incorporaciones productivas (es decir, personas que generen ventas) podrás avanzar a distintos niveles, aumentar tu porcentaje de ganancias y acceder a un porcentaje sobre las ventas de tu(s) grupo(s) (Revisa el Plan de Negocios *Just*).



10.

Continúa tu
formación
en *Just*



En *Just* hemos desarrollado un Programa de Formación Continua para que todos/as los/as integrantes de la compañía logren sus metas.



La importancia de la capacitación y la formación continua hoy es vital para lograr una transformación a nivel social. Por eso en *Just* hemos desarrollado un Programa de Formación Continua para que todos/as los/as integrantes de la compañía logren sus metas.

Los propósitos generales de los distintos módulos de capacitación son:

- ✧ Desarrollar tu capacidad analítica y estratégica para gestionar tu negocio.
- ✧ Ayudar a comprender, administrar y gestionar las variables que enfrentan los equipos de trabajo.
- ✧ Brindar metodologías para desarrollar los aspectos claves del negocio: Vender, Incorporar y Agendar.

¡Tu formación no se agota con el Curso de Inducción a *Just!*

Revisa el Calendario de Capacitación para informarte sobre las fechas de inicio del resto de los cursos que te ofrece *Just*. Una vez que lo hayas hecho, utiliza la sección *Planificación* para definir cuándo realizarás, durante los periodos 2, 3 y 4, los siguientes cursos:

- ☐ Técnicas de Cierre de Ventas
- ☐ Aromaterapia. Curso para la formación de Consultores/as Aromaterapeutas *Just*.
- ☐ Pausa saludable.
- ☐ Explorando tu Potencial.
- ☐ Redes sociales.

Recuerda que, si decides seguir avanzando en el Plan de Negocios y convertirte en líder, puedes seguir capacitándote con los programas de formación de *Just* “Descubre tu potencial” y “Construyendo mi negocio”.



Periodo 1		Enero						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
				1	2	3	4	5
		6	7	8	9	10	11	12
		13	14	15	16	17	18	19
Semana 1 a 4		20	21	22	23	24	25	26
		27	28	29	30	31		
		Febrero						
Periodo 2		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
							1	2
		3	4	5	6	7	8	9
		10	11	12	13	14	15	16
		17	18	19	20	21	22	23
Semana 5 a 8		24	25	26	27	28		
		Marzo						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 3							1	2
		3	4	5	6	7	8	9
		10	11	12	13	14	15	16
		17	18	19	20	21	22	23
		24	25	26	27	28	29	30
Semana 9 a 12		31						
		Abril						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 4			1	2	3	4	5	6
		7	8	9	10	11	12	13
		14	15	16	17	18	19	20
		21	22	23	24	25	26	27
		28	29	30				
Semana 13 a 16								
		Mayo						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 5					1	2	3	4
		5	6	7	8	9	10	11
		12	13	14	15	16	17	18
		19	20	21	22	23	24	25
		26	27	28	29	30	31	
Semana 17 a 20								
		Junio						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 6								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 21 a 24		30						
		Julio						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 7								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 25 a 28		30						
		Agosto						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 8								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 29 a 32		30	31					
		Septiembre						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 9								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 33 a 36		30	31					
		Octubre						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 10								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 37 a 40		30	31					
		Noviembre						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 11								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 41 a 44		30	31					
		Diciembre						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 12								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 45 a 48		30	31					
		Enero						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 13								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 49 a 52		30	31					
		Febrero						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 14								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 53 a 56		30	31					
		Marzo						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 15								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 57 a 60		30	31					
		Abril						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 16								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 61 a 64		30	31					
		Mayo						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 17								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 65 a 68		30	31					
		Junio						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 18								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 69 a 72		30	31					
		Julio						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 19								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 73 a 76		30	31					
		Agosto						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 20								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 77 a 80		30	31					
		Septiembre						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 21								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 81 a 84		30	31					
		Octubre						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 22								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 85 a 88		30	31					
		Noviembre						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 23								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 89 a 92		30	31					
		Diciembre						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 24								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 93 a 96		30	31					
		Enero						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 25								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 97 a 100		30	31					
		Febrero						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 26								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 101 a 104		30	31					
		Marzo						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 27								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 105 a 108		30	31					
		Abril						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 28								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 109 a 112		30	31					
		Mayo						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 29								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 113 a 116		30	31					
		Junio						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 30								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 117 a 120		30	31					
		Julio						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 31								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 121 a 124		30	31					
		Agosto						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 32								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 125 a 128		30	31					
		Septiembre						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 33								1
		2	3	4	5	6	7	8
		9	10	11	12	13	14	15
		16	17	18	19	20	21	22
		23	24	25	26	27	28	29
Semana 129 a 132		30	31					
		Octubre						
		Lun	Mar	Mié	Jue	Vie	Sáb	Dom
Periodo 34								1
		2</						

2025 — *Planificación* Periodos

4. Semana
13 — 16

5. Semana
17 — 20

6. Semana
21 — 24

7. Semana
25 — 28

8. Semana
29 — 32

9. Semana
33 — 36

10. Semana
37 — 40

11. Semana
41 — 44

12. Semana
45 — 48

13. Semana
49 — 52



Planificación *Metas Proyectadas* 2025 — Periodo 4 (P.4.)



<i>Metas Personales del Negocio Just</i>						
<i>Metas Proyectadas</i>					<i>Total Proyectado</i>	<i>Total Logrado</i>
Indicadores	Semana 13	Semana 14	Semana 15	Semana 16		
Ganacias (\$)						
Ventas Personales (\$)						
Encuentros de Bienestar (nº)						
Incorporaciones (nº)						

Plan de Gestión 2025 — P. 4.



Palabra o Frase *Inspiradora* que *guiará* el Mes

Objetivos de *Desarrollo*

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Fechas *Importantes*

2025 — P. 4.

● 52



A detailed photograph of a single white orange blossom in full bloom, featuring a prominent yellow center. The flower is surrounded by several green, glossy leaves and several unopened buds, all attached to a green stem. The background is a solid, bright white.

Calendario Marzo/Abril — Semana 13

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	27	28	29	30	31	1	2
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

A detailed close-up of a single white orange blossom in full bloom, featuring a prominent yellow center with stamens. The flower is surrounded by several unopened buds and vibrant green leaves, all attached to a thin green stem. The background is a clean, bright white.

Calendario Abril — Semana 14

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	3	4	5	6	7	8	9
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

A detailed close-up of a single white orange blossom in full bloom, featuring five petals and a prominent yellow stamen. The flower is attached to a green stem that also bears several unopened buds and two large, glossy green leaves. The background is a solid, bright white.

Calendario Abril — Semana 15

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	10	11	12	13	14	15	16
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

A detailed photograph of a single white orange blossom in full bloom, featuring a prominent yellow center. The flower is surrounded by several green, glossy leaves and several unopened buds, all attached to a single stem. The background is a solid, bright white.

Calendario Abril — Semana 16

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	17	18	19	20	21	22	23
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Planificación *Metas Proyectadas* 2025 — Periodo 5 (P.5.)



<i>Metas Personales del Negocio Just</i>						
<i>Metas Proyectadas</i>					<i>Total Proyectado</i>	<i>Total Logrado</i>
Indicadores	Semana 17	Semana 18	Semana 19	Semana 20		
Ganacias (\$)						
Ventas Personales (\$)						
Encuentros de Bienestar (nº)						
Incorporaciones (nº)						

Plan de Gestión 2025 — P. 5.



Palabra o Frase *Inspiradora* que *guiará* el Mes

Objetivos de *Desarrollo*

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Fechas *Importantes*

2025 — P. 5.

Notas, Ideas y Recordatorios



A detailed photograph of a single white orange blossom in full bloom, featuring a prominent yellow center with stamens. The flower is surrounded by several green, glossy leaves and several unopened buds, all attached to a green stem. The background is a solid, bright white.

Calendario Abril — Semana 17

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	24	25	26	27	28	29	30
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Calendar Mayo — Semana 18

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	1	2	3	4	5	6	7
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Plan de Gestión

P.4.—Semana 19



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo evitar

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendar Mayo — Semana 19

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	8	9	10	11	12	13	14
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Plan de Gestión

P.4.—Semana 20



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo evitar

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendario Mayo — Semana 20

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	15	16	17	18	19	20	21
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Planificación *Metas Proyectadas* 2025 —Periodo 6 (P.6.)



<i>Metas Personales del Negocio Just</i>						
<i>Metas Proyectadas</i>					<i>Total Proyectado</i>	<i>Total Logrado</i>
Indicadores	Semana 21	Semana 22	Semana 23	Semana 24		
Ganacias (\$)						
Ventas Personales (\$)						
Encuentros de Bienestar (nº)						
Incorporaciones (nº)						

Plan de Gestión 2025 — P. 6.



Palabra o Frase *Inspiradora* que *guiará* el Mes

Objetivos de *Desarrollo*

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Fechas *Importantes*

2025 — P. 6.



Plan de Gestión

P.6.—Semana 21



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo evitar

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendario Mayo — Semana 21

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	22	23	24	25	26	27	28
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Metas Personales del Negocio Just

Proyección *Metas*

Logros

Ganacias (\$)

Ventas Personales (\$)

Encuentros de Bienestar
(n°)

Incorporaciones (nº)

Cosas que debo *evitar*



Actividades u Objetivos *Prioritarios*

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

Notas, Ideas y Recordatorios

Actividades u Objetivos *Secundarios*

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

Calendario Mayo/Junio — Semana 22

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	29	30	31	1	2	3	4
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Plan de Gestión

P.6.—Semana 23



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo evitar

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendario Junio — Semana 23

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	5	6	7	8	9	10	11
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Metas Personales del Negocio Just

Proyección *Metas*

Logros

Ganacias (\$)

Ventas Personales (\$)

Encuentros de Bienestar
(n°)

Incorporaciones (nº)

Cosas que debo *evitar*



Actividades u Objetivos *Prioritarios*

[illegible]

Notas, Ideas y Recordatorios

Actividades u Objetivos *Secundarios*

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

Calendario Junio — Semana 24

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	12	13	14	15	16	17	18
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Planificación *Metas Proyectadas* 2025 — Periodo 7 (P.7.)



<i>Metas Personales del Negocio Just</i>						
<i>Metas Proyectadas</i>					<i>Total Proyectado</i>	<i>Total Logrado</i>
Indicadores	Semana 13	Semana 14	Semana 15	Semana 16		
Ganacias (\$)						
Ventas Personales (\$)						
Encuentros de Bienestar (nº)						
Incorporaciones (nº)						

Plan de Gestión 2025 — P. 7.



Palabra o Frase *Inspiradora* que *guiará* el Mes

Objetivos de *Desarrollo*

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Fechas *Importantes*

2025 — P. 7.

88



A detailed close-up of a single white orange blossom in full bloom, featuring five petals and a prominent yellow center with stamens. The flower is attached to a green stem that also bears several unopened buds and two large, glossy green leaves. The entire floral arrangement is set against a plain white background.

Calendar Junio — Semana 25

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	19	20	21	22	23	24	25
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

A close-up photograph of a white orange blossom with a yellow center, surrounded by green leaves and buds. The flower is in full bloom, showing its delicate petals and stamens. The leaves are vibrant green and glossy, with some showing signs of wear or damage. Several unopened buds are visible, adding to the natural and fresh appearance of the branch.

Metas Personales del Negocio Just

Proyección *Metas*

Logros

Ganacias (\$)

Ventas Personales (\$)

Encuentros de Bienestar
(n°)

Incorporaciones (nº)

Cosas que debo *evitar*



Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, Ideas y Recordatorios

Calendar Junio/Julio — Semana 26

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	26	27	28	29	30	1	2
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

A detailed photograph of a single white orange blossom in full bloom, featuring a prominent yellow center. The flower is surrounded by several green, glossy leaves and several unopened buds, all attached to a single stem. The background is a solid, bright white.

Calendario Julio — Semana 27

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	3	4	5	6	7	8	9
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Plan de Gestión

P.7.—Semana 28



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo evitar

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendario Julio — Semana 28

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	10	11	12	13	14	15	16
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Planificación *Metas Proyectadas* 2025 —Periodo 8 (P.8.)



<i>Metas Personales del Negocio Just</i>						
<i>Metas Proyectadas</i>					<i>Total Proyectado</i>	<i>Total Logrado</i>
Indicadores	Semana 29	Semana 30	Semana 31	Semana 32		
Ganacias (\$)						
Ventas Personales (\$)						
Encuentros de Bienestar (nº)						
Incorporaciones (nº)						

Plan de Gestión 2025 — P. 8.



Palabra o Frase *Inspiradora* que *guiará* el Mes

Objetivos de *Desarrollo*

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Fechas *Importantes*

2025 — P. 8.

100



Plan de Gestión

P.8.—Semana 29



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo evitar

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendario Julio — Semana 29

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	17	18	19	20	21	22	23
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Calendar Julio — Semana 30

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	24	25	26	27	28	29	30
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

A detailed photograph of a single white orange blossom in full bloom, featuring a prominent yellow center. The flower is surrounded by several green, glossy leaves and several unopened buds, all attached to a green stem. The background is a solid, bright white.

Calendario Julio/Agosto — Semana 31

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	31	1	2	3	4	5	6
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Plan de Gestión

P.8.—Semana 32



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo evitar

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendar Agosto — Semana 32

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	7	8	9	10	11	12	13
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Planificación *Metas Proyectadas* 2025 —Periodo 9 (P.9.)



<i>Metas Personales del Negocio Just</i>						
<i>Metas Proyectadas</i>					<i>Total Proyectado</i>	<i>Total Logrado</i>
Indicadores	Semana 33	Semana 34	Semana 35	Semana 36		
Ganacias (\$)						
Ventas Personales (\$)						
Encuentros de Bienestar (nº)						
Incorporaciones (nº)						

Plan de Gestión 2025 — P. 9.



Palabra o Frase *Inspiradora* que *guiará* el Mes

Objetivos de *Desarrollo*

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Fechas *Importantes*

2025 — P. 9.

112



Metas Personales del Negocio Just

Proyección *Metas*

Logros

Ganacias (\$)

Ventas Personales (\$)

Encuentros de Bienestar
(n°)

Incorporaciones (nº)

Cosas que debo *evitar*



Actividades u Objetivos *Prioritarios*

--	--	--	--	--	--	--	--	--

Notas, Ideas y Recordatorios

Actividades u Objetivos *Secundarios*

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

Calendar Agosto — Semana 33

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	14	15	16	17	18	19	20
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Calendar Agosto — Semana 34

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	21	22	23	24	25	26	27
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Plan de Gestión

P.9.—Semana 35



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo evitar

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendar Agosto/Septiembre — Semana 35

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	28	29	30	31	1	2	3
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Metas Personales del Negocio Just

Proyección *Metas*

Logros

Ganacias (\$)

Ventas Personales (\$)

Encuentros de Bienestar
(n°)

Incorporaciones (nº)

Cosas que debo *evitar*



Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, Ideas y Recordatorios

Calendar Septiembre — Semana 36

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	4	5	6	7	8	9	10
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Planificación *Metas Proyectadas* 2025 —Periodo 10 (P.10.)



<i>Metas Personales del Negocio Just</i>						
<i>Metas Proyectadas</i>					<i>Total Proyectado</i>	<i>Total Logrado</i>
Indicadores	Semana 37	Semana 38	Semana 39	Semana 40		
Ganacias (\$)						
Ventas Personales (\$)						
Encuentros de Bienestar (nº)						
Incorporaciones (nº)						

2025 — P. 10.

124



Plan de Gestión

P.10.—Semana 37



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo evitar

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendar Septiembre — Semana 37

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	11	12	13	14	15	16	17
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Plan de Gestión

P.10.—Semana 38



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo evitar

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendar Septiembre — Semana 38

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	18	19	20	21	22	23	24
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Logros

Ganacias (\$)

Ventas Personales (\$)

Encuentros de Bienestar
(n°)

Incorporaciones (nº)

Cosas que debo *evitar*



○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

[illegible]

Notas, Ideas y Recordatorios

Calendar Septiembre/Octubre — Semana 35

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	25	26	27	28	29	30	1
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Metas Personales del Negocio Just

Proyección *Metas*

Logros

Ganacias (\$)

Ventas Personales (\$)

Encuentros de Bienestar
(n°)

Incorporaciones (nº)

Cosas que debo *evitar*



Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, Ideas y Recordatorios

Calendar Octubre — Semana 40

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	2	3	4	5	6	7	8
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Planificación *Metas Proyectadas* 2025 —Periodo 11 (P.11.)



<i>Metas Personales del Negocio Just</i>						
<i>Metas Proyectadas</i>					<i>Total Proyectado</i>	<i>Total Logrado</i>
Indicadores	Semana 41	Semana 42	Semana 43	Semana 44		
Ganacias (\$)						
Ventas Personales (\$)						
Encuentros de Bienestar (nº)						
Incorporaciones (nº)						

Plan de Gestión 2025 — P. 11.



Palabra o Frase *Inspiradora* que *guiará* el Mes

Objetivos de *Desarrollo*

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Fechas *Importantes*

Calendario



Lunes

Martes

Miércoles

13

14

15

20

21

22

27

28

29

3

4

5

Octubre

Noviembre

Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

SEM 41

SEM 42

SEM 43

SEM 44

9

10

11

12

16

17

18

19

23

24

25

26

30

31

1

2

Notas, *Ideas* y Recordatorios

2025 — P. 11.



A detailed close-up of a single white orange blossom in full bloom, featuring a prominent yellow center with stamens. The flower is surrounded by several unopened buds and vibrant green leaves, all attached to a thin green stem. The background is a solid, bright white.

Calendar Octubre — Semana 41

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	9	10	11	12	13	14	15
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Calendar Octubre — Semana 42

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	16	17	18	19	20	21	22
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Metas Personales del Negocio Just

Proyección *Metas*

Logros

Ganacias (\$)

Ventas Personales (\$)

Encuentros de Bienestar
(n°)

Incorporaciones (nº)

Cosas que debo *evitar*



Actividades u Objetivos *Prioritarios*

[illegible]

Notas, Ideas y Recordatorios

Actividades u Objetivos *Secundarios*

[illegible]

Calendar Octubre — Semana 43

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	23	24	25	26	27	28	29
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Metas Personales del Negocio Just

Proyección <i>Metas</i>		<i>Logros</i>
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (n°)		
Incorporaciones (n°)		

Cosas que debo *evitar*

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, Ideas y Recordatorios

Calendar Octubre/Noviembre — Semana 44

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	30	31	1	2	3	4	5
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Planificación *Metas Proyectadas* 2025 —Periodo 12 (P.12.)



<i>Metas Personales del Negocio Just</i>						
<i>Metas Proyectadas</i>					<i>Total Proyectado</i>	<i>Total Logrado</i>
Indicadores	Semana 45	Semana 46	Semana 47	Semana 48		
Ganacias (\$)						
Ventas Personales (\$)						
Encuentros de Bienestar (nº)						
Incorporaciones (nº)						

Calendario



Lunes

Martes

Miércoles

10

11

12

17

18

19

24

25

26

1

2

3

Noviembre

Diciembre

Jueves

Viernes

Sábado

Domingo

SEM 45

SEM 46

SEM 47

SEM 48

6

7

8

9

13

14

15

16

20

21

22

23

27

28

29

30

Notas, Ideas y Recordatorios

2025 — P. 12.



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Calendario Noviembre — Semana 45

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	6	7	8	9	10	11	12
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Plan de Gestión

P.12.—Semana 46



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo evitar

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendar Noviembre — Semana 46

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	13	14	15	16	17	18	19
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Metas Personales del Negocio Just

Proyección *Metas*

Logros

Ganacias (\$)

Ventas Personales (\$)

Encuentros de Bienestar
(n°)

Incorporaciones (nº)

Cosas que debo *evitar*



Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, Ideas y Recordatorios

Calendar November — Semana 47

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	23	24	25	26	27	28	29
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Metas Personales del Negocio Just

Proyección *Metas*

Logros

Ganacias (\$)

Ventas Personales (\$)

Encuentros de Bienestar
(n°)

Incorporaciones (nº)

Cosas que debo *evitar*

[illegible][illegible]

Calendario Noviembre/Diciembre — Semana 48

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	27	28	29	30	1	2	3
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Planificación *Metas Proyectadas* 2025 —Periodo 13 (P.13.)



<i>Metas Personales del Negocio Just</i>						
<i>Metas Proyectadas</i>					<i>Total Proyectado</i>	<i>Total Logrado</i>
Indicadores	Semana 49	Semana 50	Semana 51	Semana 52		
Ganacias (\$)						
Ventas Personales (\$)						
Encuentros de Bienestar (nº)						
Incorporaciones (nº)						

Plan de Gestión 2025 — P. 13.



Palabra o Frase *Inspiradora* que *guiará* el Mes

Objetivos de *Desarrollo*

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Fechas *Importantes*

Lunes	Martes	Miércoles
8	9	10
15	16	17
22	23	24
29	30	31

Diciembre

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
SEM 49	4	5	6	7
SEM 50	11	12	13	14
SEM 51	18	19	20	21
SEM 52	25	26	27	28

Notas, *Ideas* y Recordatorios

2025 — P. 13.



Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (n°)		
Incorporaciones (n°)		

Calendario Diciembre — Semana 49

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	4	5	6	7	8	9	10
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Metas Personales del Negocio Just

Proyección *Metas*

Logros

Ganacias (\$)

Ventas Personales (\$)

Encuentros de Bienestar
(n°)

Incorporaciones (nº)

Cosas que debo *evitar*



Actividades u Objetivos *Prioritarios*

[illegible]

Notas, Ideas y Recordatorios

Actividades u Objetivos *Secundarios*

[illegible]

Calendario Diciembre — Semana 50

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	11	12	13	14	15	16	17
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Plan de *Gestión*

P.13.—Semana 51



Metas Personales del Negocio <i>Just</i>		
Proyección <i>Metas</i>		<i>Logros</i>
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Cosas que debo *evitar*

Actividades u Objetivos *Prioritarios*

Actividades u Objetivos *Secundarios*

Notas, *Ideas* y Recordatorios

Calendaro Diciembre — Semana 51

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	18	19	20	21	22	23	24
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Metas Personales del Negocio Just		
Proyección Metas		Logros
Ganacias (\$)		
Ventas Personales (\$)		
Encuentros de Bienestar (nº)		
Incorporaciones (nº)		

Calendaro Diciembre — Semana 52

	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Lunes	Martes	Miércoles
AM <i>f</i> <i>o</i> <i>c</i> <i>u</i> <i>s</i>	25	26	27	28	29	30	31
7							
8							
9							
10							
11							
12							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
<i>p</i> <i>l</i> <i>a</i> <i>n</i> <i>e</i> <i>s</i> PM							

Glosario

Uso común *Just*

AGENDAR Agendar y realizar reuniones es el método más productivo en *Just*, pues permite conocer gente nueva todo el tiempo. Esta acción constituye uno de los pilares del Modelo VIA.

APP MOBILE OFICINA VIRTUAL Es una aplicación exclusiva para Consultores/as Independientes *Just* que permite la administración y crecimiento del negocio a través de la información (ejemplos de buenas prácticas, videos tutoriales, notificaciones, etc.) y funcionalidades que ofrece. Entre ellas se encuentran el monitoreo de las calificaciones, ventas personales y grupales, estado de los pedidos y ganancias potenciales, así como la visualización del Plan de Negocios *Just* y sus niveles, las

ganancias históricas y el detalle de los Encuentros de Bienestar.

CALCULADORA JUST Es una sección web que facilita saber cuál es la ganancia que se obtendrá por venta y cuánto se debe pagar por un producto.

CARTAS DE DETECCIÓN DE NECESIDADES Y OPORTUNIDADES Se trata de 56 cartas que describen síntomas físicos, mentales y emocionales, los cuales se relacionan con productos que podrían aliviar o reducir los malestares mencionados. Son una manera fácil y divertida de identificar las necesidades de los clientes y ofrecerles los productos que les beneficiarán.

CARTAS DE PRESENTACIÓN *Just* proporciona cartas de presentación dirigidas tanto a empresas como a establecimientos educacionales, de tal modo de lograr acuerdos para dar a conocer los productos y la oportunidad *Just* en estas instituciones y así ayudar a la expansión del negocio.

CATÁLOGO DE PRODUCTOS VIRTUAL Esta herramienta permite realizar una búsqueda fácil, rápida e interactiva sobre cada uno de los productos *Just*: sus beneficios, formas de uso y combinaciones ideales, entre otras cosas.

CÍRCULO JUST Método para identificar posibles referidos y multiplicar los contactos.

CONSULTOR(A) INDEPENDIENTE JUST Todo/a distribuidor/a y/o comisionista independiente Autorizado/a mediante un Convenio de Distribuidor/a y/o Consultora Independiente y vigente en la compañía.

CONSULTOR(A) PRO Consultor/a *Just* que maximiza sus ventas mediante estrategias efectivas y alcanza una comisión del 30%.

CONTACTO Cualquier persona (familiar, amigo/a, vecino/a, compañero/a de trabajo, conocido/a, etc.) que pueda referir a un posible cliente o in-

corporación.

ENCUENTRO DE BIENESTAR Es una actividad, normalmente presidida por un/a Anfitrión/a y apoyada por un/a Consultor/a, donde se reúne a un grupo de personas dispuestas a conocer los productos *Just* y acceder a sus efectos benéficos. Se puede realizar tanto de forma presencial como virtual.

ENCUENTRO DE BIENESTAR PRESENCIAL Es una actividad que se realiza en un lugar físico (casa, café, oficina, salón, etc.) Esta actividad es organizada por un Anfitrión/a y es apoyada por un Consultor/a, el cual realiza la demostración de los productos.

ENCUENTRO DE BIENESTAR VIRTUAL Un EdB virtual es una actividad que se realiza de forma remota a través de un servicio de videoconferencia. Cada uno de los participantes se encuentra en un lugar diferente, conectado a través de su celular, tablet o computador. Al igual que en los EdB presenciales,

hay un Anfitrión/a que invita a un grupo de personas y un Consultor/a que explica las virtudes de los productos y hace la demostración de estos.

ENTREVISTA DE INCORPORACIÓN Constituye la fase definitiva dentro del proceso de prospección para incorporar nuevos consultores/as. Esta es la instancia donde el candidato logrará comprender cabalmente el Plan de Negocios *Just*, internalizar las ganancias que puede adquirir y conocer las oportunidades de desarrollo profesional (capacitaciones) a las que puede acceder.

ESTRELLA JUST Método a utilizar para concretar reuniones presenciales o virtuales a través de distintas plataformas digitales (Zoom, Facebook, WhatsApp, Skype, etc.)

VOLANTES Y TARJETAS DE PRESENTACIÓN Folletería digital con información sobre los productos *Just* y datos de contacto personales del negocio.

GUÍA DE ENCUENTRO DE BIENESTAR (GEB) Documento guía que describe paso a paso el desarrollo de un EdB. La GEB ha sido ideada para ayudar al Consultor/a en la tarea de dar a conocer los productos *Just* y obtener nuevos clientes, fechados e incorporaciones. La forma de usar esta guía es muy sencilla. No es necesario memorizar la información, solo debe ser leída procurando seguir cada uno de sus pasos.

GUÍA DE LA OPORTUNIDAD Este folleto resuelve las preguntas más habituales que una persona suele tener acerca de la oportunidad de negocio *Just*.

GUÍA DE PLANEAMIENTO DEL ANFITRIÓN/A Esta guía permite la planificación de un Encuentro de Bienestar exitoso. Es importante seguir cada uno de sus pasos.

HERRAMIENTAS DIGITALES JUST Herramientas que *Just* pone a disposición de los Consultores/as para gestionar y potenciar su negocio autónoma-

mente, facilitando el desarrollo de cada una de las acciones del Modelo VIA.

INCORPORAR Incorporar consiste en conectar a una persona a una organización o negocio, integrándola así en un equipo de trabajo. Este proceso conlleva una socialización, inducción y acompañamiento para que sea efectiva y perdure en el tiempo. La incorporación en *Just* es productiva cuando la persona incorporada genera ventas.

KIT DE NEGOCIO JUST Disponible en dos versiones (regular y de inicio rápido), el Kit de Negocio *Just* incluye un bolso, un set de productos y folletería. El Kit sirve para dar a conocer los productos y la Oportunidad *Just* a los demás.

LÍDER JUST Todo/a Consultor/a Independiente que haya calificado para el título de líder de grupo en el Plan de Negocios *Just*.

LISTA DE PRODUCTOS Documento en el que se listan

los productos *Just* y sus respectivos precios, diseñado para levantar información y asegurar con éxito el vender, incorporar y agendar. Entrega la ayuda necesaria para romper el hielo y facilitar el cierre, ya que el cliente visualiza el precio cada vez que prueba un producto. Deben ser usadas siguiendo los pasos que indica la Guía de Encuentro de Bienestar.

MANUAL DE PRODUCTOS Documento que reúne un conjunto de técnicas de uso, recolección, extracción y recomendaciones que acompañan a los productos para hacer un uso adecuado y eficiente de ellos. Siempre se debe recurrir al manual en caso de cualquier duda.

MATERIALES PARA TU NEGOCIO Es una de las dos secciones de la Plataforma *Just*, en donde puede encontrarse tanto material audiovisual como folletería en formato digital sobre diversos temas relevantes para el desarrollo y éxito del negocio *Just*.

MERCADO 100 Documento diseñado para almacenar, sistematizar y acceder fácilmente a datos de contactos. Es un método simple y muy efectivo para crear tu base de contactos *Just*. Permite iniciar el listado de nombres por bloques (familiares, amigos, conocidos, compañeros de trabajo, vecinos, etc.), completar todos los datos del formato (nombre, apellidos, teléfono, mail, etc.) y clasificar los registros (contactos, suspects, prospectos).

MISIÓN Declaración breve y clara que define el propósito fundamental de *Just*, su razón de ser.

MODELO VIA Se encuentra en el corazón del Plan de Negocios *Just* y define las tres acciones clave a desarrollar para lograr el éxito en el negocio: Vender, Incorporar y Agendar.

MONTO TRIPERIÓDICO Es el total de ventas en PVP que un Consultor *Just* ha acumulado durante el periodo actual y los dos periodos anteriores.

NEGOCIO JUST Tiene como característica esencial el ser un sistema simple y duplicable.

NOTICLIENTES Publicación digital periódica con todas las promociones exclusivas para tus clientes, vigentes durante todo el periodo.

NOTICONSULTORES Publicación digital periódica con información sobre promociones y beneficios exclusivos para Consultores/as *Just*.

OBJETIVOS DE DESARROLLO Buscan impulsar el crecimiento personal y profesional de una persona, a través de la adquisición de nuevas habilidades y competencias que le permitan mejorar su desempeño y enfrentar nuevos desafíos. Estos objetivos son establecidos en función de las metas personales.

OFICINA VIRTUAL JUST Es una de las dos secciones de la Plataforma *Just*, la cual da la posibilidad de mantener toda la información relevante de clientes y contactos

ordenada y organizada en un solo sitio, permitiendo acceder a ella rápidamente.

PERÍODO En *Just* se denomina “período” al tiempo comprendido en 4 semanas (28 días), teniendo un año calendario 13 períodos. Excepcionalmente (cada 4 años) el periodo 13 contiene 5 semanas debido a que el año calendario tiene 53 semanas en vez de 52 semanas.

PLAN DE NEGOCIOS JUST Documento que gráfica detalladamente las etapas y objetivos para el desarrollo y crecimiento de tu Negocio Independiente *Just*. Entrega información acerca del porcentaje de ganancias que puedes obtener sobre las ventas netas personales y las ventas de las personas que hayas incorporado . En el corazón del Plan de Negocios *Just* se encuentra el Modelo VIA (Vender, Incorporar, Agendar).

PLATAFORMA VIRTUAL JUST La Plataforma *Just* es un sistema de apoyo para el Consultor/a que incluye dos componentes centrales: la Oficina Virtual y los Ma-

teriales para tu Negocio.

PRECIOS JUST Es una sección web que facilita el acceso a los precios de venta al público (PVP) de cada producto.

PRINCIPIOS Guían el actuar de todos quienes pertenecen a *Just* y sirven de marco de referencia para la toma de decisiones en los distintos ámbitos de nuestro negocio.

PROGRAMA DE PREMIOS PARA ANFITRIONES/AS Sistema de recompensas que ofrece beneficios en forma de artículos gratuitos o con precios reducidos, exclusivamente disponibles para Anfitriones/as de Encuentros de Bienestar *Just*.

PROGRAMA PRIMEROS PASOS Un programa diseñado para nuevos Consultores/as *Just*, donde al cumplir metas de venta y EDB en sus primeras semanas, pueden obtener productos *Just* con un gran descuento.

PROPOSITO Es la razón de ser o intención que guía una acción, proyecto o existencia, dando sentido y dirección a lo que se hace.

REUNIÓN DE PLANEAMIENTO Es el momento en que un Consultor/a *Just* se reúne con el Anfitrión/a -de forma presencial o virtual- y lo acompaña en el desarrollo de los lineamientos necesarios para organizar un Encuentro de Bienestar exitoso.

SCRIPT Guion o texto escrito previamente que se utiliza como guía o referencia en diferentes situaciones. En el contexto empresarial, un *script* puede ser utilizado para guiar una conversación telefónica, una presentación de ventas y un correo electrónico de seguimiento, entre otras cosas.

SEMANA DE ARRANQUE Corresponde a la semana previa al inicio formal de actividades en *Just* (semana 1 del período 1).

SORTEO ENCUESTA Consiste en una encuesta corta de cuatro preguntas, diseñada para recoger información

sobre las necesidades físicas y emocionales de los clientes.

SUSPECT cualquier persona que podría convertirse en un potencial cliente o incorporación. Un *suspect* ha oído hablar de la compañía, o le puede interesar la aromaterapia, los productos naturales o tener un negocio independiente, pero no ha expresado interés en los productos u Oportunidad *Just*.

TIENDA VIRTUAL Sitio web personalizado, con carro de compra incluido, que permite vender productos o servicios en línea. La tienda virtual *Just* permite a sus Consultores/as ofrecer un canal de compra accesible para sus clientes desde cualquier lugar de Chile y en cualquier momento.

TEST DE CIERRE Esta herramienta contiene una serie de preguntas con respuestas asociadas, las cuales proporcionan información relevante acerca de productos vinculados a las necesidades específicas de cada cliente y su familia.

VALORES Orientan las actitudes de quienes pertenecemos a *Just* y nos mantienen vinculados a objetivos comunes. Además, estos valores son la máxima expresión de nuestra misión y visión.

VENTA CONSULTIVA Tipo de venta en la que se basa el Modelo de Negocios *Just*. En esta el vendedor actúa como Consultor/a, escuchando al cliente, comprendiéndolo y buscando, en conjunto, la solución más adecuada según sus necesidades. En *Just* la venta no se relaciona solo con los productos, pues también ofrecemos la Oportunidad *Just* a quienes estén interesados/as en ser dueños/as de su propio negocio.