



Nuestro camino al *Éxito*

PLAN DE NEGOCIO

2 0 2 5

CONTENIDO

→04 **REVENDEDOR**

→05 FUNCIONES Y OBJETIVOS

→06 **LÍDER**

→07 FUNCIONES Y BENEFICIOS

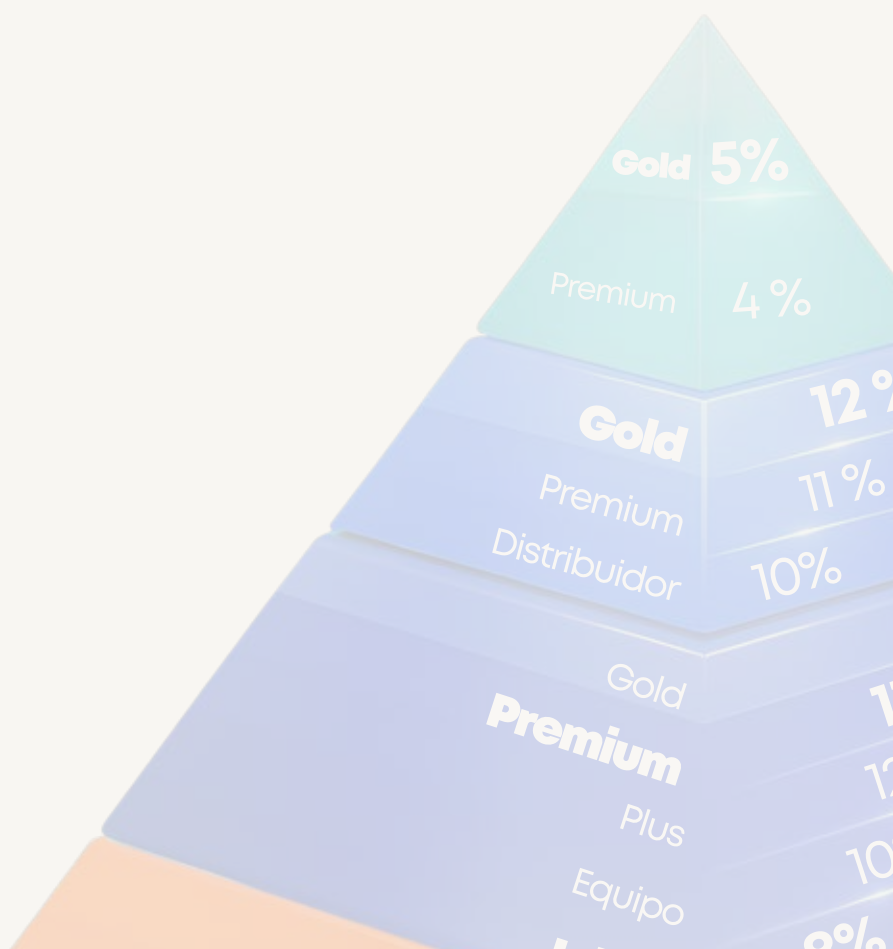
→08 **DISTRIBUIDOR**

→09 FUNCIONES Y BENEFICIOS

→10 **GERENTE**

→11 FUNCIONES Y BENEFICIOS

Nuestro camino al *Éxito*
**PLAN DE
NEGOCIO**
2 0 2 5



NIVEL COMERCIAL

Revendedor

Comenzá a vender nuestros productos, suma ingresos, alcanzá todos los objetivos que quieras con tus ganancias y disfrutá de beneficios todos los meses.

Tu vida va a cambiar...



Comenzá a mostrar el catálogo, desafía tus ventas y... ¿Cuánto querés ganar?

Funciones y Beneficios del Revendedor

Completá con tus datos la "planilla de incorporación". Es fundamental que informes todos los items requeridos, y que agregues una fotocopia de tu documento nacional de identidad (DNI).

Al ingresar, ya te asignamos un número de cliente, con el cual serás identificado en todo momento dentro de la empresa.

Recibirás tu pedido de manera personalizada, controlado por tu Líder y/o Distribuidor con todo el material que se envía desde la empresa.

En tu resumen de pedido, encontrarás detallado los artículos que se envían, packs, premios (en el caso de haberlos ganado), tu ganancia según las unidades y el total a abonar a tu Líder y/o Distribuidor.

Participas de todas las promociones estables de la empresa.

En tu primer pedido con 14 unidades o más, recibirás un regalo sorpresa desde la empresa. Ganate el catálogo, presentando 15 unidades o más en tu primer pedido.

Cada 4 meses de pedido consecutivos, participas de la promo Continuidad desde la empresa.

Suma ganancias, invitando una persona a ingresar al equipo, recibirás premios en pesos.

Debes adquirir el catálogo y medidor de dedos, herramientas fundamentales para tus ventas. Ambas tienen un costo mínimo, y serán provistas por el Líder o Distribuidor.

Conocer el catálogo y cómo están distribuidas las piezas, en cada página verás sugerencias y tips de ventas. Todos los artículos tienen su precio de venta al público y características en medidas y colores.

Incorporar las características de nuestro producto, saber su forma de fabricación, sus propiedades, tipos de metales, piedras y ventajas para los clientes.

Garantía de por vida, es el mayor beneficio de nuestros productos, los clientes hacen una inversión cuando compran y nunca pierden el valor que invirtieron.

El cambio de piezas es por el valor que el cliente invirtió en Perla negra.

Desde la empresa enviamos los pedidos al Distribuidor que conjuntamente con tu Líder, combinaran entrega y reuniones.

El Líder o Distribuidor, debe controlar el pedido con Vos, para asegurarse que este todo en orden y bien detallado.

Los premios y/o regalos, los recibirás con tu pedido, donde encontraras detallado lo que la empresa te está enviando.

Objetivos y Ganancias

Revendedor INICIAL: de 5 a 9 unidades, ganas el 25% del PVP.

Revendedor: de 10 a 29 unidades, ganas el 30% del PVP. Comienza a participar de las promos estables de la empresa.

Revendedor PLUS: 30 unidades o más, ganas el 35% del PVP. Importante: Los Líderes, Distribuidores y Gerentes, en su pedido personal solo obtienen el 30% de ganancias como máximo.

EJEMPLO DE GANANCIAS SEGÚN TUS OBJETIVOS

INICIAL (25%)

\$28.125

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
1	9	\$12.500	\$112.500

REVENDEDOR (30%)

\$52.500

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
1	14	\$12.500	\$175.000

PLUS (35%)

\$131.250

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
1	30	\$12.500	\$375.000

NIVEL COMERCIAL

Lider

¡El negocio está en sumar personas que quieran hacer lo mismo que vos!
Incorporar es la clave para el crecimiento.
Más ventas más ganancias
y disfruta de exclusivos premios.

*Inicia tu carrera
Empresarial.*



OBJETIVOS

GANANCIAS

Ofrece el negocio, armá tu equipo y disfrutá más beneficios

Funciones y Beneficios del Líder

Deberás conocer la propuesta comercial de la empresa y sus productos.

Mantener informados, asesorados y motivados a los Revendedores sobre promociones y acciones que realiza la empresa. También deberás estimular el crecimiento para que incorporen personas.

Asegurarte que el Revendedor conozca perfectamente los productos, garantías y sistema de cambios que propone la empresa, para que el cliente reciba la información correcta.

Mantener un diálogo fluido con el Distribuidor para manejar situaciones diversas; coordinar capacitaciones o reuniones de equipo e informar todas las novedades o cambios del equipo.

Velar por la buena difusión de la marca y la propuesta comercial que la empresa brinda.

Participar de las reuniones organizadas por tú Distribuidor y Gerente, para capacitarse, despejar dudas y estar al tanto de las novedades.

En el caso de contar con menos pedidos y/o unidades de las que requiere el nivel se reestructurará en el nivel inferior. De no cumplir los objetivos de ningún nivel LÍDER, pasa todo debajo del Distribuidor consensuado con la empresa.

Estar en constante comunicación con sus Revendedores durante toda la campaña, controlar las ventas y evacuar cada duda que se le presente en la calle. Esto es **Trabajo de Campo** con el equipo.

Trabajar con **ÉTICA COMERCIAL** en la distribución como hacia otras estructuras de Perla Negra. Siempre preguntar si esta trabajando con otros equipos antes de incorporar.

El Líder, es responsable por su equipo, es el que incorpora a cada persona y debe controlar el perfecto cumplimiento por parte de ellos. Siempre estar en comunicación con su Distribuidor para que lo guíe y forme en la conducción de personas.

El Distribuidor combina con sus Líderes el manejo de pagos, financieros y modalidad de trabajo que llevarán adelante con el equipo.

Las ganancias y niveles es por sistema, una vez ingresado tu pedido, según cantidades serán las bonificaciones y nivel.

El Distribuidor con su propio liderazgo, comisiona en todos los casos, el 10% de las ventas precio público.

Objetivos y Ganancias:

Líder INICIAL: con 8 pedidos + 100 unidades. (ambos requisitos se deben cumplir). **Ganancia 8% esto sería en todos los casos.**

Ganancia del Distribuidor: 10% del Equipo Líder.

Líder de EQUIPO: con 12 pedidos + 120 unidades (ambos requisitos se deben cumplir) **10%.**

Ganancia del Distribuidor: 10% del Equipo Líder.

Líder PLUS: con **15 pedidos + 220 unidades** (ambos requisitos se deben cumplir) **12%.**

Ganancia del Distribuidor: 10% del Equipo Líder.

Líder PREMIUM: con 20 pedidos + 300 unidades (ambos requisitos se deben cumplir) **13%**

Ganancia del Distribuidor: 10% del Equipo Líder.

Líder GOLD: con 30 pedidos + 390 unidades (ambos requisitos se deben cumplir) **15%.**

Ganancia del Distribuidor: 7% del Equipo Líder.

Queda a criterio del Distribuidor la solicitud de requisitos administrativos para el nivel.

Se debe firmar contrato de comercialización con la empresa.

EJEMPLO DE GANANCIAS SEGÚN TUS OBJETIVOS

INICIAL (8%)

\$100.000

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
8	100	\$12.500	\$1.250.000

EQUIPO (10%)

\$150.000

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
12	120	\$12.500	\$1.500.000

PLUS (12%)

\$330.000

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
15	220	\$12.500	\$2.750.000

PREMIUM (13%)

\$487.500

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
20	300	\$12.500	\$3.750.000

GOLD (15%)

\$731.250

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
30	390	\$12.500	\$4.875.000

NIVEL COMERCIAL

Distribuidor

Nuevos caminos y herramientas para crecer más
Forma nuevos líderes como vos, ellos suman
personas y **tus ganancias se incrementan.**

*Animarse a la transformación
Empresarial.*



OBJETIVOS

GANANCIAS

Desarrollador del Negocio y Conductor de Equipos

Funciones y Beneficios del Distribuidor

Formar 3 liderazgos, sugerimos que uno sea el propio, **presentando 50 pedidos y 500 unidades.**

Deberás conocer y manejar la propuesta comercial. Difundir cómo la empresa trabaja en su circuito operativo y administrativo.

Acompañar, guiar, asesorar, motivar, controlar y mantener informados a los líderes sobre novedades de la empresa.

Realizar reuniones presencial o virtual con los Líderes para planificación de crecimiento y poder quitar dudas sobre situaciones planteadas durante la campaña.

Velar por la buena difusión de la marca y la propuesta comercial que la empresa brinda. Manteniendo un diálogo fluido con el Gerente Comercial para desarrollar el negocio al máximo.

Comunicar a la empresa vía mail la formación de nuevos equipos. Con datos completos y niveles comerciales.

Poseer documentación personal en perfectas condiciones y actualizada.

El Distribuidor abra una **LÍNEA CREDITICIA** (Cuenta Corriente) con la empresa, donde campaña a campaña se registrará sus movimientos financieros. Esto irá acompañado de documentación necesaria para la misma. Contará con el área de cuentas corrientes para esta tarea y todo el asesoramiento de modalidad pagos. Es fundamental estar al día, para que los pedidos puedan salir (OK Adm).

Cumplir y hacer cumplir todas las promociones que la empresa lanza, sin modificarlas ni cancelar sus cumplimientos.

El Distribuidor solicita a la empresa catálogos, medidores y herramientas para el crecimiento. Los Líderes combinan con el Distribuidor la adquisición de los mismos.

El Distribuidor maneja todos los envíos físicos a la empresa, como la recepción de todos los pedidos. Los Líderes deben consensuar con el Distribuidor fechas y modalidades de reparto.

El Distribuidor realizará los pagos directamente a la empresa. Combinando con el área de cuentas corrientes modalidad y fechas. Una vez recibido tu pedido plazo máximo 20 días para cancelar.

Por cuestiones geográficas y desarrollo comercial sugerimos, no realizar aperturas de Líderes a más de 200Km de tu lugar de residencia.

La relación comercial del Distribuidor es directamente con la empresa, por lo cual será fundamental una comunicación fluida con todas las áreas para tu desarrollo comercial. Siempre se estará en comunicación con el Gerente para informar acciones y/o tareas a combinar.

En el caso de NO cumplir con los objetivos del nivel, se dará 1 mes de gracia para crecer. Debe estar por encima del 50% de los objetivos, caso contrario y consensuado con el Gerente Comercial, se reestructura de nivel según cantidad de pedidos y unidades. Deberá estar inscripto ante los organismos fiscales (AFIP – RENTAS) como lo requiere nuestro país para la comercialización. Esta acción es consensuada con el área contable de la empresa.

Te GANAS una visita a la empresa con TODO PAGO junto a tus líderes, donde recibirás una capacitación de todo el funcionamiento de Perla Negra. Recorriendo todas las áreas junto a sus encargados. Esta acción será consensuada con el área de atención al cliente para combinar fechas y traslado. Para los Distribuidores que estén a menos de mil KM, será 1 día de trabajo. Para los que estén a más KM de la empresa, será combinado el tiempo de estadía en la misma.

El Distribuidor firmará con la empresa un contrato de comercialización, donde se deja constancia de las cosas que podrá realizar con la marca y desarrollo del negocio.

Será muy importante tener conocimientos de computación, manejo de medios digitales y poseer las herramientas necesarias para dichas tareas (Note/Compu/Celu).

Objetivos y Ganancias

Distribuidor: 50 pedidos + 500 unidades + 3 Líderes (los 3 requisitos se deben cumplir) 10 %
GERENTE: comisiona el 4%

Distribuidor PREMIUM: 80 pedidos + 900 unidades (ambos requisitos se deben cumplir) 11 %
GERENTE: comisiona el 3%.

Distribuidor GOLD: 130 pedidos + 1.500 unidades (ambos requisitos se deben cumplir) 12 %
GERENTE: comisiona el 3%.

EJEMPLO DE GANANCIAS SEGÚN TUS OBJETIVOS

· **DISTRIBUIDOR (10%)**

\$625.500

· **PREMIUM (11%)**

\$1.237.500

· **GOLD (12%)**

\$2.250.000

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
50	500	\$12.500	\$6.250.000

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
80	900	\$12.500	\$11.250.000

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
130	1.500	\$12.500	\$18.750.000

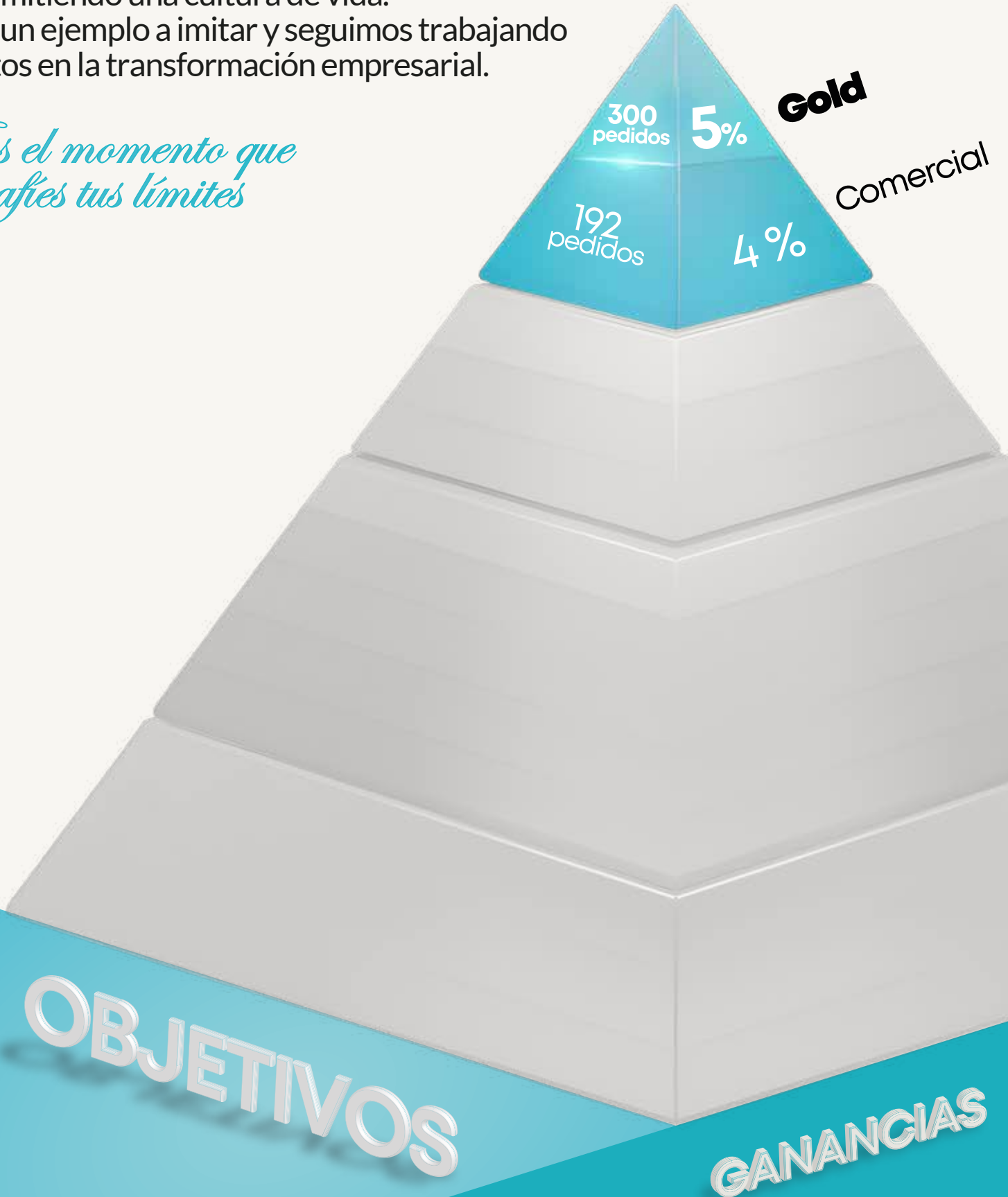
NIVEL COMERCIAL

Gerente

Llegaste a un nivel de privilegio y libertad, transmitiendo una cultura de vida.

Sos un ejemplo a imitar y seguimos trabajando juntos en la transformación empresarial.

Es el momento que desafíes tus límites



Empresario de la Venta Directa... Generador de trabajo independiente

Funciones y Beneficios del Gerente

Formar 3 distribuciones completas y en perfecto cumplimiento.

El Gerente Comercial debe acompañar, asistiendo personalmente cada 60 días a la empresa.

Realizar (mínimo) 1 reunión mensual con los Distribuidores, para efectuar el seguimiento adecuado de la estructura.

Hacer uso de las capacidades para resolver conflictos o inquietudes de la estructura, logrando un trabajo en equipo y armónico entre todos.

Conocer a los integrantes de las estructuras, como mínimo hasta el nivel de los Líderes, realizando tareas o cursos de capacitación. Esto posibilita detectar potenciales Distribuidores.

Acompañar, guiar, asesorar, motivar, controlar y mantener informados a los Distribuidores sobre novedades de la empresa.

Hacer cumplir a cada nivel los requisitos que la empresa solicita, también la modalidad de trabajo referida a pedidos.

Comunicar la formación de nuevas estructuras. Demostrando aspiraciones personales; comerciales e imagen empresarial en todo momento y ante toda su estructura. **Debes dar el ejemplo siempre.**

La empresa evalúa el cumplimiento de requisitos para consolidarse en el cargo. También la conducta en la carrera, la responsabilidad, el conocimiento y la relación con los Distribuidores.

Un Gerente es aquella persona que tiene un perfecto conocimiento de toda La Cultura Perla Negra. Un manejo íntegro del Plan de Negocio, de su forma operativa de desarrollarnos y realiza el control del cumplimiento de todo lo solicitado en cada nivel por la empresa.

Un gerente comercial de Perla Negra, no podrá comercializar productos similares a la empresa (Joyas y Semijoyas), llegado el caso que ocurra, la empresa se reserva el derecho de suspender el contrato de comercialización y desvinculación con Perla negra.

Será muy importante para este nivel, poseer conocimientos de computación, manejo de medios digitales y poseer las herramientas necesarias para dichas tareas (Note/Compu/Celu).

Deberá estar inscripto ante los organismos fiscales (AFIP - RENTAS) como lo requiere nuestro país para la comercialización. esta acción es consensuada con el área contable de la empresa.

Las comisiones de cada Distribución, será colocado en la cuenta corriente del Gerente Comercial, una vez cancelada la cuenta de cada Distribuidor, caso de existir mora del Distribuidor, no será acreditada dicha comisión.

No se exige en este nivel poseer grupo propio (Distribución). El objetivo (insistimos) es formar Distribuidores. Trabajar Full Time con los equipos y la empresa.

Tomar un rol activo en el cumplimiento operativo y financiero de sus distribuciones para con la empresa, acompañando en cualquier gestión requerida. El Gerente puede solicitar cualquier tipo de información a la empresa sobre sus distribuciones.

Formar parte especial de PERLA NEGRA, trabajando internamente con la parte gerencial de la empresa, definiendo acciones y planificando proyectos, reuniones con todas las gerencias comerciales del país, para capacitarse, presentación de acciones, lanzamiento y planificación de proyectos.

Los gerentes comerciales pueden desarrollar el negocio en nuevas zonas (SIN LÍMITES DE DISTANCIA) dentro del territorio Argentino.

Apertura de oficinas comerciales en la ciudad de origen de residencia, esto estará a cargo del gerente y consensuado con la empresa el apoyo financiero. Pvara este beneficio debe estar consolidado en el nivel mínimo 6 meses.

Podrá solicitar a la empresa reuniones y/o capacitaciones para sus estructura en todo el país. Las fechas y modalidades debe ser consensuado con la empresa como mínimo 1 mes antes.

Objetivos y Ganancias

Gerente Comercial: 192 pedidos + 1.920 unidades (ambos requisitos se deben cumplir) 4 %.

Gerente GOLD: 300 pedidos + 3.000 unidades (ambos requisitos se deben cumplir) 5 %.

Gerente que promueven a otros Gerentes:

El Gerente que lance una nueva Gerencia Comercial, comisionará por tiempo indeterminado, **el 1% de las ventas PVP.** Si el Gerente Comercial nuevo o el que promueve baja de nivel se suspende el otorgamiento de ganancias. Los Gerentes Comerciales tienen relación directa con la empresa.

EJEMPLO DE GANANCIAS SEGÚN TUS OBJETIVOS

COMERCIAL (4%)

\$960.000

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
192	1.920	\$12.500	\$24.000.000

GOLD (5%)

\$1.875.000

Pedidos	Unidades	PVP	Total PVP
300	3.000	\$12.500	\$37.500.000



Somos más que un equipo,
somos una familia.
¡Juntos, estamos construyendo
un futuro *Brillante!*.

PLAN DE NEGOCIO
2025