

2019 - ESPAÑOL - ES

FSB

FOLLETO DE INICIO RÁPIDO

VELOCITY
SHARE BUILD LEAD



¡Bienvenido a Tu Nuevo Negocio!

Este folleto ha sido diseñado para guiarte en los primeros pasos de tu negocio con Nu Skin con el fin de proporcionarte las mejores bases para el éxito.

OTG es tu organización de soporte, así que, a diferencia de los negocios tradicionales, con OTG no estás solo.



¿Quiénes somos OTG?

Asociación sin ánimo de lucro - LEY 1/2002
Asociación OTG West Europe

El objetivo de la Asociación OTG West Europe es crear un ambiente en el que Brand Affiliates de Nu Skin con objetivos comunes pueden aprovechar los esfuerzos de cada uno. Gracias a un sistema de presentaciones y entrenamientos comunes y unificados, todos pueden lograr más de lo que sería posible de forma individual.

La Relación entre Nu Skin y OTG

Independiente de Nu Skin Enterprises, OTG trabaja exclusivamente con Brand Affiliates de Nu Skin. Para ayudarte a desarrollar tu negocio OTG ha creado un sistema de aprendizaje llamado Sistema 7 (S7).



Tu negocio

- » Desarrolla los productos
- » Se ocupa de la logística
- » Se encarga de los procedimientos administrativos y legales
- » Paga tus comisiones



Nuestra organización de soporte

- » Enseña los aspectos principales del negocio y proporciona un sistema duplicable
- » Organiza eventos patrocinados por Brand Affiliates
- » Diseña el material de negocio
- » Código de conducta (ver la última página)

Mis datos

Mi Patrocinador

Nombre _____ Móvil _____

FB/Messenger _____ Instagram _____

Información personal

Mi n° ID Nu Skin _____



Recursos

Nu Skin Enterprises

www.nuskin.com

www.ageloc.com

Páginas Facebook de Nu Skin



Centro de atención al cliente de Nu Skin



(para pedidos, ADRs, información, preguntas)

E-mail: Usa el contacto de la página web de Nu Skin de tu país.

Para preguntas detalladas sobre tu negocio, por favor contacta con tu Account Manager.

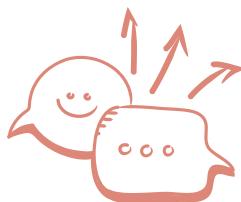
Other websites:

business.otg.global

looks.otg.global

social.otg.global

health.otg.global



OTG West Europe:

La plataforma europea. Sigue las últimas novedades.

OTG "tu país":

información específica en los grupos (por ej.: OTG España). Sigue las novedades en aquellos mercados que sean de tu interés.

El proceso de inscripción



Tu primer pedido

Tu primer pedido de producto es muy importante. No sólo vas a experimentar con una amplia gama de productos de calidad sino que también formará parte de tu futura historia de cómo empezaste.

Ten en cuenta que este es un negocio de duplicación, por lo que debes dejarte enseñar y pensar en tu pedido como el primer paso para construir tu negocio.

Para asegurarte un buen comienzo en el negocio, lo mejor es que pruebes y experimentes con una variedad de productos de primera mano. Tu patrocinador te ayudará a encontrar la selección correcta a tus necesidades e intereses.

Nu Skin ha confeccionado kits de negocio que son la preselección ideal para empezar.

Cobro de comisiones

Descarga el formulario de información bancaria, rellénalo y envíalo a Nu Skin.

Suscribirse a un Pedido de Entrega Automática (ADR):

Nu Skin te ofrece un programa de fidelización con grandes ventajas. Al suscribirte a un ADR (pedido de entrega automática), recibirás tus productos en casa una vez al mes y obtendrás un 20-30% de puntos que podrán ser canjeados por productos gratuitos!

Podrás cambiar el contenido de tu ADR en cualquier momento.

Para más información, consulta los términos y condiciones de ADR en www.nuskin.com.

En la Web

Entra en www.nuskin.com selecciona el país en el que resides: España (o el que corresponda) Selecciona "Oportunidad" y "Únase a nuestro equipo".

Selecciona "Registrese como Brand Affiliate". Necesitarás el número ID de tu patrocinador para completar tu inscripción. Anota tu número ID.

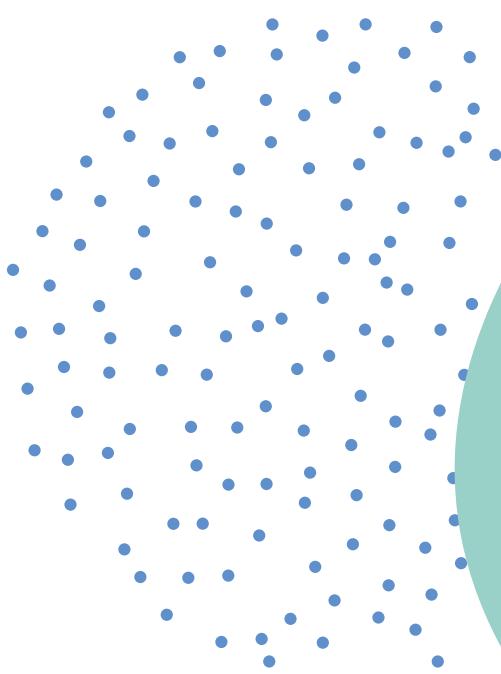
Lista de tareas para Empezar

Tener una lista de puntos a seguir es fundamental para tu éxito.



- Regístrate como Brand Affiliate y haz tu primer pedido de producto.
- Fija una cita dentro de las siguientes 24 (máximo 48) horas con tu patrocinador para tu primera presentación (off line, on-line / demostración de producto / publicación en redes sociales).
- Familiarízate con el Flujo de trabajo del Sistema 7, rellena este libro junto con tu espónsor.
- Mantente en contacto, suscríbete al mailing de OTG en www.otg.global. Únete al grupo de facebook de OTG West Europe y al de OTG local.
- Consulta las reuniones en el calendario disponible en www.otg.global para conocer las reuniones en tu zona (BB,
- FST, Expand, Demostraciones de Productos).
- Consulta la web de www.otg.global para encontrar material de negocio,
- Probamos y usamos los productos para conocerlos y asesorar mejor a nuestros clientes. Eso implica usar la mayor cantidad de productos Nu Skin como nos sea razonablemente posible. Somos producto de los productos. Damos ejemplo en nuestro negocio usando los productos de Nu Skin en casa.
- Establece tu pedido de ADR mensual.
- HCG - Habla con la gente

¡PASA ALA
ACCIÓN
AHORA!



Formas de comenzar

Hay varias maneras de entrar en el negocio.
Cualquiera que sea la que mejor se te adapta,
los principios básicos son siempre los mismos

REDES SOCIALES

Comparte tu experiencia
con los productos on-line

GRAN NEGOCIO

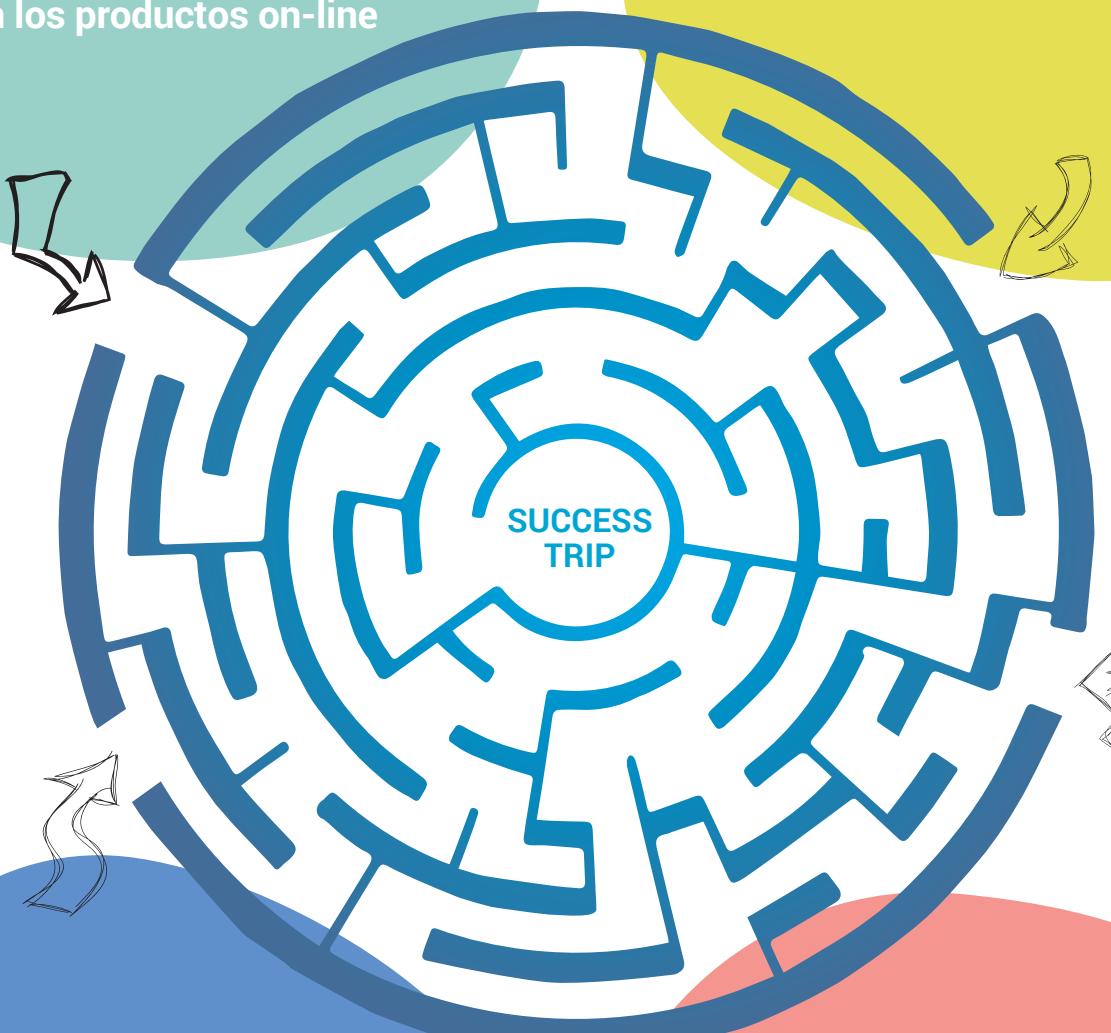
Presentación de Negocio

PHARMANEX/ SCANNER

Sesiones de escàner

PRODUCTOS

Demostración/
Demos de Productos



SUCCESS
TRIP

Sistema de Flujo de 7 Trabajo

Entra en acción.
Hay siete pasos en el Sistema 7
– “Flujo de trabajo”

1 Objetivos @

Establece tus objetivos iniciales a corto y largo plazo. Escríbelos con una fecha límite concreta.

2 Contactos

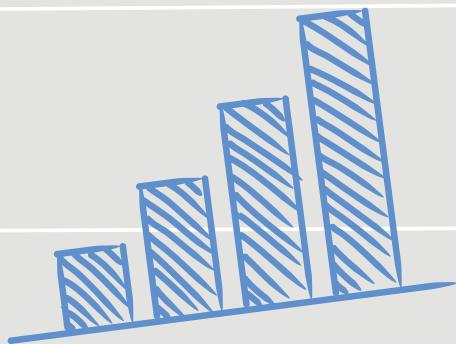
Escribe tu lista de contactos.

3 Invitar



Invitar es como el tráiler de una película. ¡Crea curiosidad!

4 Presentar



5 Seguimiento

6 Cómo empezar

7 Trabajo en equipo

Éstos son los pasos principales hacia tu éxito y cada uno de ellos se centra en conducir tu negocio hacia adelante.

1. Objetivos

La mayoría de las personas se fijan objetivos, pero sólo la gente exitosa los cumple. Entre una empresa en apuros y un próspero negocio se encuentran una serie de objetivos y te vamos a enseñar cómo ponerlos en práctica.

¿Porqué Nu Skin? ¿Cuáles son tus motivaciones?

¿Qué es lo que quieres?

Ingresos extras (venta minorista)

Flexibilidad económica (construir una red)

¿CUÁLES SON TUS OBJETIVOS ECONÓMICOS?

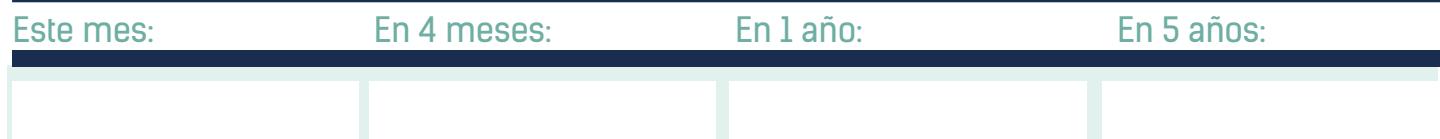
¿Cuánto NECESITO generar con mi negocio Nu Skin por mes?



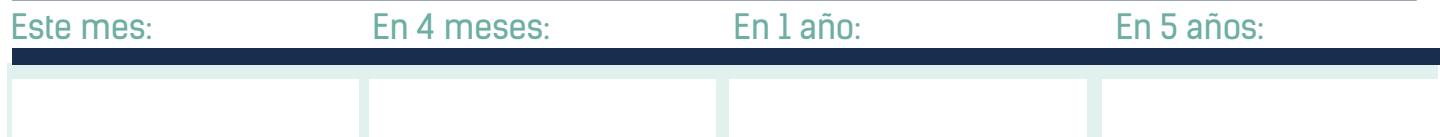
¿Cuánto QUIERO generar con mi negocio Nu Skin por mes?



¿Cuánto tiempo estoy dispuesto a invertir por semana en mi negocio para lograr lo que NECESITO ganar?



¿Cuánto tiempo estoy dispuesto a invertir por semana en mi negocio para lograr lo que QUIERO ganar?



Comparte esta información con tu patrocinador y/o otras líneas ascendentes de OTG. Ellos están ahí para ayudarte a alcanzar tus metas. Recuerda que has de encontrar un equilibrio entre el tiempo que estás dispuesto a invertir en tu negocio y tus objetivos. El éxito proviene del trabajo duro, la dedicación y la paciencia.

Este no es un plan para hacerse rico rápidamente – se trata de un programa de trabajo con el que poder crear ingresos a largo plazo **a través de la venta de productos de alta gama**.

Peldaños importantes

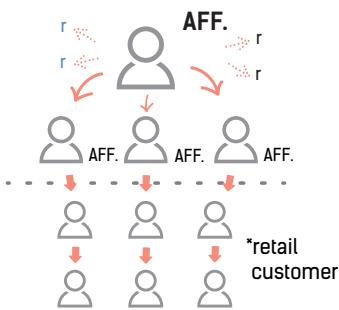
Hay algunos peldaños importantes hacia tus objetivos que se definen en el plan de compensación de Nu Skin y cada uno te ayuda a enfocarte para conducir tu negocio hacia adelante

COMPARTE



EMPIEZA A CREAR UN EQUIPO

Venta al por menor : hasta el 38% de margen comercial.
Bonificación minorista y bonificación compartida



CÓMO CALIFICARSE COMO BRAND REPRESENTATIVE

1 bloque = 500 puntos de volumen de ventas

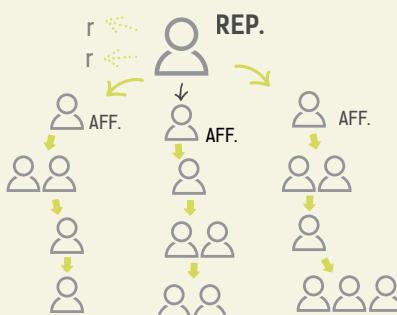


OBTÉN UN TOTAL DE 6000 GSV ENTRE 1 SEMANA Y 6 MESES.
MÍNIMO 2 BLOQUES CONSTRUCTORES POR MES

CONSTRUYE

Brand Representative

Pago semanal



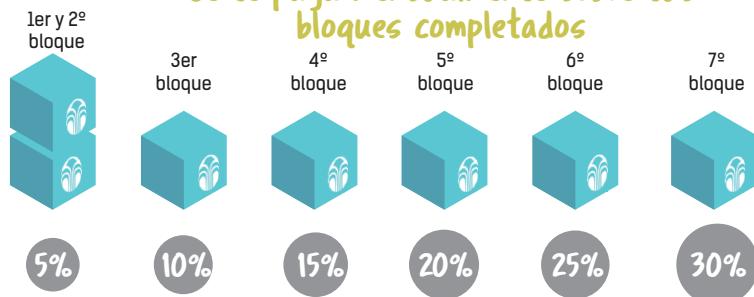
% PAGADO SOBRE LOS BLOQUES CONSTRUCTORES



El Building Bonus se calcula con el CSV de cada Bloque Constructor individual.

El porcentaje asociado a un Bloque Constructor solo se aplica a ese bloque en concreto, y no a los completados previamente.

BRAND REP= TU UNIDAD DE NEGOCIO
Se te paga mensualmente sobre tus bloques completados



LIDERAR

Brand Partner/Director

Pago mensual

CREADO AYUDANDO A OTROS A CONVERTIRSE EN BRAND REPRESENTATIVE



Líneas	1	2-3	4	4	5	6	6
EQUIPOS DE LIDERAZGO				10K	10K+ 20K	10K+ 20K+ 30K	10K+ 20K+ 30K+ 40K
GEN 1	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
GEN 2		5%	5%	5%	5%	5%	5%
GEN 3			5%	5%	5%	5%	5%
GEN 4				5%	5%	5%	5%
GEN 5					5%	5%	5%
GEN 6						5%	5%

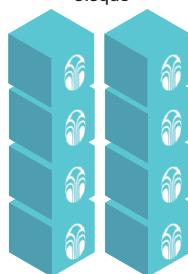


4 BLOQUES/m para mantener el título



6 BLOQUES/m para maximizar el plan

8º al 15º bloque



16º bloque

16º bloque

Comisiones a Brand Representatives en EMEA 2017 (importes en USD)

										
	Brand Affiliate	Qualifying Brand Rep.	Provisional Brand Rep.	Brand Representative	Brand Partner	Senior Brand Partner	Executive Brand Partner	Brand Director	Senior Brand Director	Executive Brand Director
Promedio mensual de comisiones	\$35	\$90	\$62	\$ 408 REP	\$ 674	\$ 1,156	\$ 2,083	\$3,985	\$8,377	\$24,005
Comisiones anuales	\$420	\$1.080	\$744	\$ 4,896	\$ 8,088	\$ 13,872	\$ 24,996	\$47,820	\$100,524	\$288,060
% Promedio de Brand Affiliates	4,41%	1,74%	0,30%	2,37%	0,87%	0,61%	0,26%	0,10%	0,08%	0,04%
% Promedio de Brand Representatives o superior	n/a	n/a	n/a	54,73%	20,04%	14,07%	5,97%	2,31%	1,90%	1,00%

El cuadro solo incluye a los Brand Affiliates que se han calificado para recibir comisiones. Los Brand Affiliates que solo compran productos para su uso personal no se califican para recibir comisiones y, por lo tanto, no se les incluye en el cuadro.

Tenga en cuenta que estas cifras no representan los ingresos de un Brand Affiliate, ya que no contemplan lo que los Brand Affiliates gastan para la promoción de su negocio ni incluyen el margen de beneficio de las ventas al por menor. La comisión promedio anual de Brand Affiliates reflejada en esta columna es simplemente la media de las comisiones mensuales, multiplicado por 12.

Para más información

https://www.nuskin.com/content/dam/office/EMEA_new/shared/en/business_material/2017-EMEA-Distributor-Compensation-Summary.pdf.

¿DÓNDE TE VES A TI MISMO?

DECIDE CUÁL ES EL NIVEL BRAND REPRESENTATIVE QUE TENDRÁS EN:



Crea tu propio plan de acción

Con tus objetivos económicos definidos, es el momento de desarrollar tu plan de acción. En este proceso trabajarás estrechamente con tu espónsor y con tus up-lines para empezar en tu viaje hacia tus objetivos

Por ejemplo:

- ¿Cuántos nombres nuevos hay en mi lista?
- ¿Cuántas presentaciones de negocio?
- ¿Cuántas demostraciones de producto?

Tu Camino al Éxito comienza al Convertirte en Brand Representative



Para calificar como Brand Representative todo lo que tienes que hacer es completar 12 Bloques Constructores (4 de ellos, Compartidos) en 6 meses naturales consecutivos.

Consulta con tu espónsor / up-lines cómo empezar tu calificación lo antes posible

Encontrarás más detalles sobre la calificación y el plan de compensación en el Apéndice - Glosario del Plan de Compensación al final de este folleto y en el Plan de Compensación de Nu Skin



Como Executive Brand Partner, podrás participar en el Viaje del Éxito

*Para más información, consulta los Términos y Condiciones del Viaje del Éxito

Los Brand Representatives sólidos maximizan sus comisiones haciendo un mínimo de 6 bloques, además se recomienda que tu objetivo sea que la mayor parte de este volumen venga generada como puntos ADR.

Construir un negocio consistente requiere una combinación de desarrollar líderes y una base de clientes sólida. Ayudar a tus nuevos líderes a asegurar un volumen estable de 6 bloques desde su primer mes de Brand Representatives os ayudará a ambos a levantar un negocio sólido.

Céntrate en actividades que hagan crecer tu negocio y acercarte a tus objetivos. Para mantener una trayectoria constante, es una buena idea establecer metas para las actividades que generan volumen y llevan gente a tu organización. Puedes dividirlas en metas semanales y diarias.

Camino al éxito

Alcanzar el nivel de Executive Brand Partner es para muchos el primer gran paso en el camino para alcanzar los objetivos propuestos. Habla con tu espónsor sobre cómo establecer un "Plan de éxito" personalizado. Una herramienta muy popular es el nuevo Success Planner.

2. Crear Tu Lista de Contactos (FNAC)

Crear una valiosa lista de contactos es crucial para fijar los cimientos para el éxito. En este punto, escribe todos los nombres de tu red de contactos en tu lista FANC (Familia, Amigos, Negocios, Comunidad), incluyendo tus contactos en Redes Sociales y piensa en quién podría beneficiarse de tu negocio y/o tus productos. Puede que encuentres gente que se preocupe por cuidar de sí mismos y de su apariencia, gente que se preocupe por su envejecimiento o problemas con un tipo de piel determinada o gente que quiera ganar un ingreso extra. Te encontrarás con personas que están buscando una oportunidad de tener un gran cambio en su carrera y que estén preparadas para pasar a la acción de manera seria.

Dentro de tu círculo de influencia habrá una razón (ya sea económica o personal) por la que Nu Skin pueda mejorar la vida de muchas de esas personas.

ES HORA DE COMENZAR (FNAC)

Contacta con la gente más dinámica de tu red de contactos

Recuerda que crear una lista de contactos es una actividad orientada a la acción, y la gente que lleva a cabo sus planes son los que disfrutan del éxito.

¡Haz la lista hoy!



Haz una lista con las personas más influyentes en tus 4 Areas de Contactos

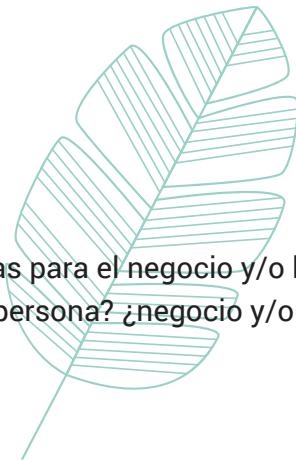
FAMILIA

AMIGOS

NEGOCIOS

COMUNIDAD

Elabora una lista de todos los contactos de tu red y preselecciona personas para el negocio y/o los productos. Identificación: ¿quién es él/ella? ¿Porqué has pensado en esa persona? ¿negocio y/o producto? ¿cuál ha sido su respuesta?



3. Invitar

El propósito de una invitación es hacer que tu prospecto sienta suficiente curiosidad para querer conocer más acerca de lo que le estás ofreciendo. Imagina que tu invitación ha de tener el mismo efecto que el tráiler de una película que hace que quieras ver el resto de la película

Ponte en el lugar de la otra persona a la que quieras invitar a conocer más de tu propuesta. ¿Qué crees que les preocupa? ¿Inseguridad en el trabajo, sus arrugas, pérdida de energía, acné o quizás necesitan un dinero extra?

Recuerda: Siempre has de estar enfocado en las necesidades de la otra persona y en cómo tú y tu oportunidad pueden ayudarle a solucionar sus problemas.

Decide si vas a invitar a esa persona a:

- ¿Conocer más sobre los productos?
- ¿a una demostración de producto?
- ¿a que se une a un grupo de clientes en facebook?
- ¿a escanearse con el Escáner Biofotónico?
- ¿a una demostración de lumispa en tu salón?



¿a conocer más acerca de la oportunidad de negocio?

- ¿a que asista a un BB en un hotel?
- ¿a un BB online o un webinario?
- ¿a una reunión juntos tomando una taza de café?

Algunos consejos:

Sé breve en esta fase: no entres en detalles, el objetivo es que se comprometa a encontrar un hueco para una presentación
 Sólo invita a gente amable y honesta abierta a actuar
 Sé entusiasta (pero no les abrumes con tu entusiasmo)
 Escucha más que habla
 Que no te asusten las preguntas - Las podrás contestar en la siguiente fase, la presentación

Un sabio dijo una vez: "Vende la solución al problema, no el producto"

Las mismas reglas se aplican cuando se trabaja a través de las redes sociales, en demostraciones de producto o en presentaciones de negocio para ofrecer una oportunidad de negocio o un producto

Las 5 C de la invitación

- Cortesia – Entabla diálogo
- Cumplido – A todo el mundo le gusta un cumplido, hazles saber que son especiales
- Curiosidad – Tal como indicamos arriba
- Compromiso – Confirmar la cita
- Control - Sé breve, no des detalles, haz que quiera saber más

Encontrarás más información sobre modelos de invitación de los líderes con más éxito en la sección "Cómo empezar" de la web www.otg.global. Si usas las redes sociales en tu negocio, encontrarás más información en la siguiente página dedicada a "Marketing de atracción"



Familiarízate con el Marketing de Atracción



El Marketing de atracción es el uso de técnicas de marketing especialmente diseñadas para enseñar al cliente lo que estás haciendo y cómo un producto o servicio les beneficiará antes de que lo compren.

Marketing de Atracción consiste en atraer contactos en lugar de ir a buscarlos.

El Marketing de Atracción hay que pensarlo bien, no es automático. Familiarízate con la Guía de pautas a seguir en medios de comunicación de Nu Skin. (ver video en YouTube "Nu Skin EMEA Social Media Guidelines")

La gente a menudo piensa de forma errónea que deberíamos promocionar nuestros productos o nuestra marca Nu Skin en redes sociales, mientras que, de hecho, lo que deberías promocionar es a TI, el producto real eres TU.

Para tener gente que te "compre" a ti, primero deben conocerte, apreciarte y confiar en ti. Comienza creando una audiencia, añadiendo personas que compartan tus mismos intereses (no solamente TUS amigos o tus Brand Affiliates de Nu Skin).

Debes tener una estrategia y seguirla a rajatabla cuando te comuniques añadiendo contenido interesante. Has de ser auténtico y construir tu propia marca: inspirate en otra gente, pero no la copies. Sé la mejor versión de tí mismo, no la segunda versión de otra persona.

Cuando publicas en redes sociales, alterna diferentes pos de publicaciones: una personal, (tú, tu círculo social, tu estilo de vida), una publicación orientada al negocio, una informativa, una publicación describiendo los efectos de nuestros productos, una publicación divertida (una foto de ti y tus Brand Affiliates pasándolo bien).

Para aprender a preparar tu perfil y a ti mismo en el uso de las redes sociales para construir tu negocio, puedes ir a www.social.otg.global (contraseña: nombre del mes en curso en inglés)

El Marketing
de atracción

Atraerás a personas que se identificarán con cómo eres, cómo trabajas; personas que comparten tu filosofía se sentirán atraídas por tu estilo de vida, y básicamente, por QUIEN TÚ ERES.

Manejar Objeciones

Las objeciones no son más que una señal de que tus contactos necesitan más información, ¡es una buena señal! Siempre te encontrarás con objeciones, es una parte completamente natural en este negocio y no debes tomarlo como algo personal

La mejor forma de responder a las preguntas formuladas en el proceso de invitar es tan sencillo como decir "buena pregunta, por eso me gustaría que nos viésemos / hiciésemos una videoconferencia cuando tengamos ambos un poco de tiempo y poder presentarte el proyecto / hacerte una demostración de producto / enseñarte más" De esta manera puedes convertir a alguien escéptico en una persona curiosa con predisposición a un encuentro

Que no te asusten las preguntas siempre hay una respuesta. Si no puedes responder en ese momento, sé honesto y diles que no tienes la respuesta pero que la averiguarás para ellos. Consulta con tu espónsor / up-line/ empresa y vuelve a contactar al prospecto para darle la respuesta cuando la tengas



LAS 4 OBJECIONES MÁS COMUNES

NO TENGO TIEMPO

Lo que puedes decir es:

"Sé que estás ocupado, pero si pudiera enseñarte una manera de tener éxito con el tiempo del que dispones ¿estarías interesado?

Apalancamiento Sistema	A tiempo parcial Equipo
------------------------	-------------------------

MULTINIVEL

Lo que puedes decir es

¿Puedo preguntarte cuál ha sido tu experiencia con el multinivel?

No te pongas a la defensiva
Información positiva sobre Nu Skin

Reconocimientos Forbes	Bolsa de Nueva York 35 años
------------------------	--------------------------------

NO TENGO DINERO

Lo que puedes decir es

"Estás realmente interesado en este negocio, pero te preocupa la inversión"
Se trata de ganar dinero, no de gastar dinero

NO TENGO EXPERIENCIA EN VENTAS

Lo que puedes decir es ¡Perfecto!

La mayoría de nuestros grandes líderes no tenían experiencia en ventas
Tenemos un sistema probado que funciona.

4. El Arte de Presentar

Presentar el negocio a tus contactos debe ser simple. Utilizamos la presentación tipo y autorizada que puedes descargar de www.otg.global.

¡Trabaja con tu patrocinador!



"EL DINERO ESTÁ EN EL SEGUIMIENTO"

Las diferentes formas de presentar incluyen:

Reúnete personalmente con tu prospecto, sólo o con tu espónsor.

Invita a tu prospecto a un evento abierto de OTG (BB).

Publica en redes sociales.

Skype, FB Messenger, etc.

Demostración de producto / Exposiciones

Invita a tu prospecto a una presentación online, usando una presentación grabada en su idioma



<http://business.otg.global> - Página para negocio

<http://social.otg.global> - Venta en redes sociales

<http://looks.otg.global> - enfocada a los productos Nu Skin

<http://health.otg.global> - enfocada a Pharmanex / Escáner Biofotónico

Recomendamos encarecidamente que tu patrocinador esté presente durante las primeras presentaciones. Esta es una forma estupenda de "ganar mientras aprendes" y es sencillamente la mejor forma de arrancar tu negocio.

Cerrar

Después de una presentación de negocio usa la "BB parte II" para ayudarte a cerrar y disipar dudas (la encontrarás en www.otg.global)

Haz preguntas que confirmen y que aclaren

¡NB! Organiza siempre una reunión de seguimiento para no más tarde de las 48 horas después de tu presentación/demo - si es posible junto a tu patrocinador/socio.

5. Seguimiento

"El dinero está en el seguimiento"

La mejor forma de hacer el seguimiento es preguntarle a tu contacto cómo quiere continuar.

Siempre deberías estar conectado y asegurarte de que tienes citas para los siguientes pasos (ya sea una cita personal, por teléfono o una llamada de Skype). Puede que se necesiten dos o más contactos o reuniones de seguimiento antes de que la persona se una al negocio, así que ten paciencia. Si tu contacto parece estar abierto a la oportunidad, pero no está preparado, asegúrate que le parece bien que le hagas un seguimiento. ("¿Puedo mantenerte informado...?")

También es importante que pares el seguimiento si la persona no está interesada.

Pregúntale si le parece bien que te pongas en contacto con él /ella dentro de un tiempo si el momento es más propicio para ellos. Tu ofreces una gran oportunidad, pero tu éxito no reside en que una simple persona se una a tu equipo o no.

Un "no" puede ser mejor (y ahorrarte tiempo) que un "quizás", así que no tengas miedo de pedir una respuesta clara.

Cuando tu contacto esté listo, dale este pequeño folleto gris FSB y empezad a repasar los pasos iniciales registrándolo y haciendo el primer pedido.

Asegúrate de fijar fecha para una presentación de negocio en la que tu nuevo Brand Affiliate puede invitar a contactos, y que asista al próximo evento local de OTG (FST) para recibir el entrenamiento básico y conocer a otros jugadores del equipo de OTG. Enséñale el calendario de eventos disponible en www.otg.global



Ayuda a tu nuevo socio a empezar el negocio de una forma CLARA y SENCILLA.

Conoce a tu línea ascendente (upline). Están ahí para ayudarte:

INFORMACIÓN DE CONTACTO DEL BRAND REPRESENTATIVE EN LÍNEA ASCENDENTE

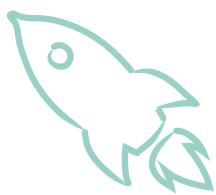
Nombre	Teléfono	E-mail
Patrocinador		

EXECUTIVE BRAND PARTNER ASCENDENTE

Nombre	Teléfono	E-mail
Patrocinador		

EXECUTIVE BRAND DIRECTOR ASCENDENTE

Nombre	Teléfono	E-mail
Patrocinador		

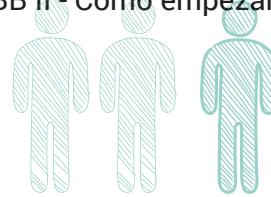


Ahora estás listo para empezar tu negocio y comenzar a trabajar con tus primeros Brand Affiliates y clientes.

6. Cómo empezar

Cuando hayas registrado a un nuevo socio en el negocio necesitas hacer las siguientes cosas:

1. Ayúdale a hacer el primer pedido.
2. Enséñale a cómo hacer llegar estos productos de alta calidad a un cliente final a través de las Redes Sociales o en reuniones.
3. Explícale cómo funciona el ADR y ayúdale a crear un pedido de ADR (preferiblemente de 100 PSV mensuales)
4. Asegúrate de que tiene una copia de este Folleto de Inicio Rápido
5. Enséñale la web de OTG y ayuda a tu prospecto a registrarse en la lista de correo periódico de OTG, e invítale al grupo local de facebook de OTG
6. Trabajad juntos los 7 puntos de este FSB (empezad trabajando los objetivos y la lista de contactos)
7. Fija una reunión y muéstrale cómo averiguar dónde tendrá lugar el próximo evento de OTG (en el calendario de reuniones de OTG) Explícale que son los BB, Exposiciones de producto, y FST
8. Invita a tu nuevo socio a ver el entrenamiento del "BB II - Cómo empezar" on-line o presencial.



7. Trabajo en Equipo

Todos ganamos trabajando juntos.

Construye la profundidad de tu negocio adentrándote en tu círculo de influencia.

"Respetá a los otros Brand Affiliates de Nu Skin en todas las reuniones y formaciones."



Seguimos el Código de Conducta y los cuatro principios de ser un jugador de equipo de OTG

Duplicación: Aprende, aplica, y enseña el sistema. Pon en marcha los Principios del Éxito y haz lo que otros puedan duplicar . No te preguntes a ti mismo si funciona, pregúntate si es duplicable.

Edificación: Familiarízate con hablar en positivo y enfatizar cuánto aprecias a los diferentes miembros que te ayudan hacia tu éxito

Respetar líneas cruzadas: Todos formamos parte de la misma "familia" así que tengamos respeto y apoyémonos mutuamente. Habla positivamente de tus líneas cruzadas y edifica a tu espónsor

Sin embargo, cuanto tengas un problema o un reto, recuerda que debes consultarlo con tu espónsor o la compañía

Apoya y guía a tus Brand Affiliates en el camino. Eso implica establecer objetivos y hacer seguimiento de las acciones que han tomado.

¡Así es como prosperamos juntos con Nu Skin!

7 HÁBITOS para el Éxito

1. ¡Sé usuario de los productos al 100%!
2. ¡Haz 15 presentaciones personales o más cada mes!
3. ¡Crea 2 o más clientes/ADR's personales nuevos cada mes!
4. ¡Consigue 6 bloques o más para el día 14 del mes!
5. ¡Lee/escucha diariamente, un libro/audio recomendado por OTG!
6. Asiste a todos los eventos de OTG y de Nu Skin recomendados por tu patrocinador!
7. Sé un jugador de equipo:
 - Duplicación
 - Edificación
 - Respeta Líneas Cruzadas: No Crosslining
 - Consultoría



Estos son los hábitos de un líder COMPLETO.
¿Eres un líder COMPLETO?

Sistema 7 Recomienda Lista Lecturas / Audios

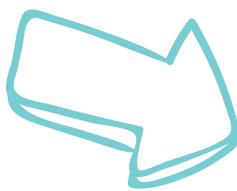
Conferencias Telefónicas / Webinarios

- En inglés, español y en francés. Ver la agenda y el programa en www.otg.global bajo 'Webinarios'.

Libros

- The success formula por Chris Taylor
- Piense y hágase rico por Napoleon Hill
- El vendedor más grande del mundo por Og Mandino
- Padre rico, padre pobre por Robert Kiyosaki
- Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva por Stephen Covey
- El poder de las palabras por Kevin Hall
- Despertando al gigante interior por Anthony Robbins
- The Slight Edge por Jeff Olson
- Como un hombre piensa, así es su vida por James Allen
- Cimas y valles por Spencer Johnson
- It's Not About the Money por Bob Proctor
- El líder que no tenía cargo por Robin Sharma
- Los secretos de la mente millonaria por T. Harv Eker
- Cómo ganar amigos en la era digital by Dale Carnegie
- El monje que vendió su Ferrari por Robin Sharma
- Magnetic: The Art of Attracting Business by Joe Calloway





Este Código de conducta ha sido producido por OTG de forma independiente y sólo los Brand Affiliates asociados a OTG se rigen por el mismo.

Código de conducta de OTG

1. Desarrollo mi negocio alineado con la Visión y Misión de OTG.
 2. Trato siempre a todos los miembros y sus contactos con respeto.
 3. Me esfuerzo por ser un leal "producto de los productos". Mi objetivo es dar ejemplo siendo un usuario 100% del producto y utilizando los productos Nu Skin en casa.
 4. Mantengo una actitud positiva y de aliento que refleja el sistema de OTG. Muestro respeto por los demás evitando usar palabras y tener acciones negativas.
 5. Halago a patrocinadores y líderes de otros Brand Affiliates y grupos. Animamos a los colegas a trabajar hacia el crecimiento y el éxito con sus líderes. Actúo de manera responsable y enseño y predico con el ejemplo. Apoyo y aliento a todos los Brand Affiliates a que demuestren compromiso con este negocio.
 6. Continúo aprendiendo y desarrollándome siguiendo las directrices indicadas en el material de formación de OTG que se encuentra en www.otg.global. Para la duplicación utilizo solamente el material oficial estandarizado de OTG.
 7. No vendo nunca productos de Nu Skin en eBay, Amazon, sitios webs personales o cualquier otro entorno online similar.
 8. Solamente involucro a personas que no estén actualmente activos en Nu Skin. Nunca animamos a Brand Affiliates o contactos que estén en activo a cambiar de grupo. Estoy de acuerdo en que no es un comportamiento aceptable bajo ninguna circunstancia.
 9. No me involucro ni recomiendo otros negocios ni productos de marketing en red y nunca usamos los contactos de OTG o Nu Skin para promover dichos negocios o productos. Además certifico que no me beneficiaré personalmente de ningún programa de entrenamiento, curso tanto online como offline, CD, video, libro, etc.
- Nota: por favor tenga en cuenta que esta normativa (punto 9) no se está en las Políticas y Procedimientos de Nu Skin.*
10. Estoy de acuerdo que los asuntos y conflictos deben discutirse solamente con mi línea ascendente directa o con la compañía, nunca con miembros en la línea descendiente o con líneas cruzadas.
 11. Conservo una apariencia limpia, cuidada y profesional tanto personal como de vestimenta.
 12. Hago un esfuerzo por acudir a todos los eventos de OTG, incluyendo presentaciones de negocio, talleres del sistema 7, eventos regionales, cumbres del éxito, olimpiadas del éxito o cualquier otro evento de Nu Skin.
- Por la presente certifico que he recibido, leído y entendido y que me regiré y cumpliré el CÓDIGO DE CONDUCTA DE OTG. Me dirigiré al la "Guía del Código de Conducto" para resolver dudas."

Fecha

Firma

Apéndice

Glosario del Plan de Compensación

BRAND AFFILIATE: persona autorizada a vender los productos Nu Skin, tras firmar un Contrato de Brand Affiliate. Toda compra de productos es opcional.

BRAND REPRESENTATIVE (BR): persona que ha completado la Calificación. Término genérico usado para referirse a todos los Brand Representatives y superiores de cualquier Título. Para mantenerse como Brand Representative, hay que completar al menos 4 Bloques Constructores cada mes natural (o utilizar Bloques Flexibles para sustituir los que faltan). Si no te mantienes como Brand Representative, los Brand Representatives de tu Equipo pasarán al Equipo de tu Brand Representative directo. Tienes la opción de Reiniciar durante un tiempo limitado y, si lo consigues, puedes recuperar los Brand Representatives que estaban en tu Equipo y los Bloques Flexibles antes acumulados. Para obtener más información, consulta "Detalles adicionales: Reiniciar" o ponte en contacto con tu Account Manager.

CARTA DE INTENCIÓN (LOI): Letter of Intent, documento o mensaje en línea que un Brand Affiliate firma para notificar a Nu Skin su intención de calificar y convertirse en Brand Representative en Calificación. Una vez enviada y tras la aceptación de Nu Skin, al Brand Affiliate se le llama QBR1 durante su primer mes de calificación; QBR2 el segundo, etc. Si un Brand Affiliate ha sido un Brand Representative en Calificación, no logra calificar y desea volver a entrar en Calificación, tendrá que enviar una nueva LOI.

BRAND REPRESENTATIVE EN CALIFICACIÓN (QBR): Brand Affiliate que ha enviado su Carta de Intención y todavía no ha terminado la Calificación. Para obtener más información, consulta Construir Calificación.

VOLUMEN DE VENTAS: un sistema de puntos que Nu Skin utiliza para comparar el valor relativo de los Productos en monedas y mercados diferentes. Cada Producto tiene asignado una cantidad específica de puntos de Volumen de Ventas. Los Bloques Compartidos y Constructores, y el LTSV, todos tienen un Volumen de Ventas. El Volumen de Ventas no es lo mismo que el Volumen de Ventas Comisionable (CSV)."

BLOQUE CONSTRUCTOR: medida del Volumen de Ventas. Un Bloque Constructor solo se considera completo cuando tiene 500 puntos de Volumen de Ventas; si tiene menos de 500 puntos, decimos que está "incompleto".

CLIENTE MINORISTA: alguien que no es Brand Affiliate ni Member y que compra un Producto, a través de un Brand Affiliate o directamente a Nu Skin.

BENEFICIO MINORISTA: en caso de que existan restricciones aplicables según la ley local, consultar el documento de Normas y Procedimientos.

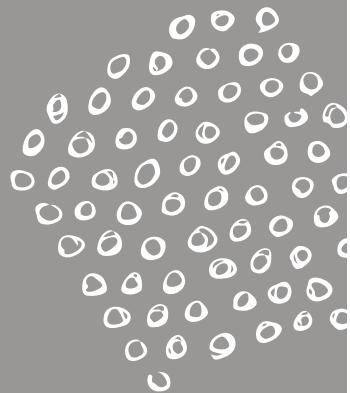
TÍTULO: se refiere a los títulos de Members, Brand Affiliates, Brand Representatives en Calificación y Brand Representative. Los títulos del Brand Representative se determinan según el número de Brand Representatives y Equipos de Liderazgo en G1 y se utilizan para determinar el número de Generaciones por las que se cobra la Bonificación de Liderazgo. Para conocer los requisitos específicos de cada Título, consulta en Liderar el gráfico "Títulos y Bonificación de Liderazgo".

LEADERSHIP TEAM (LT) - Se trata de Brand Representatives G1 que han conseguido determinados logros de Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo (LTSV) en un mes natural (10k, 20k, 30k, 40k).

VOLUMEN DE VENTAS DEL EQUIPO LÍDER (LTSV): El LTSV de un Brand Representative es la suma de todos tus GSV de G1-G6 de ese Brand Representative G1.

Notas

Notas



www.otg.global

Este material ha sido producido por un grupo de Brand Affiliates independientes.
Código de registro único: 19-04-PT004LE13