



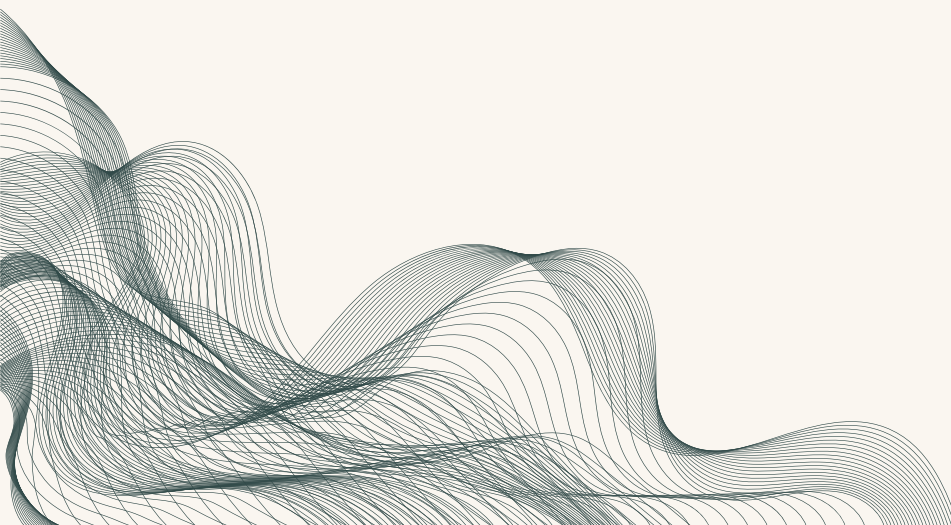
FSB

FAST START BOOKLET

2024 - ČESKY-CZ



System7
Europe & Africa



OBSAH

- 01** KDO JE OTG
- 03** VSTUPNÍ BODY
- 04** PRACOVNÍ POSTUP SYSTEM 7
- 05** CÍLE
- 07** SEZNAM KONTAKTŮ
- 09** POZVÁNÍ
- 11** PREZENTACE
- 13** DOSLEDOVÁNÍ
- 14** ODSTARTOVÁNÍ
- 15** TÝMOVÁ PRÁCE
- 16** KLÍČOVÉ NÁVYKY
- 17** OTG SYSTÉM 7
PRACOVNÍ POSTUP, UDÁLOSTI, KLÍČOVÉ NÁVYKY
- 18** ODSTARTOVÁNÍ KONTROLNÍ SEZNAM
- 20** ATRAKTIVNÍ MARKETING
- 21** DALŠÍ ZDROJE
- 22** PLÁN PRODEJNÍ VÝKONNOSTI
- 23** ETICKÝ KODEX
- 24** PŘÍLOHA

VÍTEJTE VE VAŠEM NOVÉM PODNIKÁNÍ!

Gratulujeme k rozhodnutí stát se Brand Affiliate Nu Skin. Tuto Brožuru pro rychlý start vytvořili zkušení a úspěšní lídři z celého světa, aby vám pomohla s vašimi počátečními kroky při budování vašeho podnikání Nu Skin. Tito lídři dobrovolně poskytují svůj čas a znalosti neziskové organizaci One Team Global (OTG).



KDO JE OTG?

NEZISKOVÁ ORGANIZACE - REGISTRACE 1/2002
SDRUŽENÍ OTG WEST EUROPE

K pochopení základních principů vyvinula komunita OTG systém o 7 krocích, které vám pomohou budovat vaše podnikání Nu Skin. Tento systém vám umožní rozvíjet vaše lídrovské schopnosti a zároveň se naučíte, jak jednotlivé kroky realizovat.

Osvojte si dovednosti v jednotlivých krocích a podělte se o ně se svým budoucím týmem. Nezapomeňte se cestou bavit.



VZTAH MEZI NU SKIN A OTG

Organizace OTG, nezávislá na společnosti Nu Skin Enterprises Inc. a jejích přidružených společnostech, spolupracuje výhradně s partnery značky Nu Skin. Aby vám pomohla rozvíjet vaše podnikání, vytvořila organizace OTG školicí systém nazvaný System 7 (S7), který je popsán v této brožuře.



NU SKIN

Vaše podnikání

- vyvíjí produkty
- zajišťuje logistiku
- stará se o administrativní postupy související s vaším účtem Brand Affiliate
- mimo jiné vám vyplácí provize



Vaše podpůrná organizace

- učí principy podnikání a poskytuje mentoring
- organizuje události sponzorované Brand Affiliate
- vyvíjí obchodní materiály
- Etický kodex (viz strana 23)

VSTUPNÍ BODY

Do podnikání můžete vstoupit různými způsoby.

Ať už vám bude nejlépe vyhovovat kterýkoli z nich, základní principy zůstávají stejné. Tato brožura je přehledem toho, jak implementovat systém v rámci procesu odstartování, ale i v rámci budoucího způsobu budování byznysu.



PRODUKTY A ZAŘÍZENÍ

.....
Podělte se o zkušenosti s produktem prostřednictvím prezentací produktů/ukázek.

SOCIÁLNÍ PRODEJ

.....
Podělte se o své zkušenosti s produktem online.

PHARMANEX

.....
Program pro udržení dobré pohody a doplňky stravy.

BUSINESS BUILDER

.....
Vybudujte síť s ohledem na dlouhodobou vizi.

PRACOVNÍ POSTUP SYSTEM 7

1

CÍLE

Stanovte si své počáteční cíle, krátkodobé i dlouhodobé. Napište si je a dejte jim jasný termín.

2

KONTAKTY

Napište si seznam kontaktů.

3

POZVÁNÍ

Pozvání je jako filmová upoutávka – vzbudte zvědavost!

4

PREZENTACE

Naučte se prezentovat obchodní příležitost a sdílet produkty.

5

DOSLEDOVÁNÍ

Po prezentaci obchodní příležitosti a produktů povzbuďte svůj kontakt k prvním krokům.

6

ODSTARTOVÁNÍ

Pomozte svému novému prospektu začít s produkty a s pracovním postupem System 7.

7

TÝMOVÁ PRÁCE

Pracujte společně, abyste dosáhli úspěchu.

Toto jsou odrazové můstky k vašemu úspěchu a každý z nich se zaměřuje na to, aby se vaše podnikání posunulo vpřed.

1. CÍLE

Jaké jsou vaše cíle? Označte si své hlavní cíle. Cíl, který není zapsán a není k němu připojeno datum, je pouze přáním. Proto doporučujeme, abyste si své cíle zapsali a připojili k nim různé vlastní časové osy.

- Příjem.
- Osobní rozvoj.
- Vztahy.
- Podnikání.
- Jiné:

Kolik potřebuji/chci vydělat ze svého podnikání Nu Skin za měsíc?

Generování prodejních odměn jako Brand Affiliate vyžaduje značný čas, úsilí a odhodlání. Úspěch bude také záviset na vašich dovednostech, talentu a vůdčích schopnostech. Toto není program pro rychlé zbohatnutí. Neexistuje žádná záruka finančního úspěchu a výsledky se budou mezi účastníky značně lišit. Kompletní přehled výdělků na každé úrovni v plánu prodejní výkonnosti lze nalézt na www.nuskin.com

1 MĚSÍC

6 MĚSÍCŮ

1 ROK

Jaké konkrétní kroky budu každý týden podnikat, abych dosáhl svých cílů?

1. Prodej produktů, 2. Pozvání kontaktů, 3. Postování na sociálních sítích, 4. Získávání zákazníků, 5. Prezentace/ukázky

1 MĚSÍC

6 MĚSÍCŮ

1 ROK

Kolik času jsem ochoten investovat týdně do svého podnikání, abych dosáhl svých cílů?

1 MĚSÍC

6 MĚSÍCŮ

1 ROK

Sdílejte tyto informace se svým sponzorem (osobou, která vás uvedla do podnikání) a/nebo dalšími upline, oni jsou zde proto, aby vás podpořili při dosahování vašich cílů. Budování podnikání vyžaduje tvrdou práci, odhodlání a trpělivost, takže pamatujte, že musí existovat kombinace času, který jste ochotni do svého podnikání investovat, spolu s vašimi cíli.

2. SEZNAM KONTAKTŮ

PŘÁTELÉ / RODINA / PRÁCE / KOMUNITA

Pamatujte, že vytváření vašeho seznamu kontaktů je proaktivní činnost a jen lidé, kteří realizují své plány, jsou těmi, kdo mají úspěch.

Při vytváření tohoto seznamu kontakty předem nesudte a vězte, že se jedná o stále se rozšiřující seznam, na který budete při budování sítě kontakty přidávat. Začněte tím, že si zapíšete všechny, které znáte. Na začátek seznamu doporučujeme napsat nejdynamičtější lidi ve vašich sítích a ty, kteří mají velký vliv. Pro zjednodušení je doporučujeme rozdělit do těchto 4 kategorií. **Udělejte to ještě dnes!**

Zamyslete se i nad svými kontakty na sociálních sítích. Některé z nich již mohou spadat do jedné z těchto kategorií.



PŘÁTELÉ



PRÁCE



RODINA



KOMUNITA

2. SEZNAM KONTAKTŮ

UVEĎTE VAŠE NEJVlivnější kontakty ve čtyřech hlavních oblastech:

Sestavte seznam 60 jmen lidí z vašeho okolí a předem vyberte lidi pro podnikání a/nebo pro produkty. Vyberte 10 z přátel, 10 z rodiny, 10 z práce, 10 z komunity a 20 ze sociálních sítí. Identifikace: Kdo to je? Proč jste na něj/ni mysleli? Podnikání nebo zákazník? Co řekl/a?

RODINA

PŘÁTELÉ

PRÁCE

KOMUNITA

3. POZVÁNÍ

Cílem pozvání je natolik vzbudit zvědavost u vašeho potenciálního obchodního partnera/zákazníka, aby se chtěl dozvědět více o tom, co mu/jí můžete nabídnout. Představte si vaše pozvání jako trailer k filmu, který způsobí, že budete chtít vidět celý film.

Vžijte se do situace osoby, kterou chcete pozvat, abyste lépe pochopili, co jí můžete nabídnout. Co by ji mohlo zajímat? Anti-aging péče o pleť, doplňky stravy, kosmetické přístroje nebo třeba obchodní příležitost, jak si přivydělat?

Pamatujte: Vždy se soustřeďte na potřeby druhého člověka a na to, jak mu vy a vaše příležitost můžete pomoci s jeho potřebami a zájmy.

Rozhodněte se, na co osobu pozvete:

- Dozvědět se více o produktech?
- Prezentace a ukázka produktů?
- Do vaší zákaznické skupině na Facebooku?
- Skenování pomocí Biofotonického skeneru?
- Ukázka LumiSpa u vás doma?

Dozvědět se více o obchodní příležitosti?

- Veřejný Business Briefing v hotelu?
- Business Briefing online video nebo webinar?
- Osobní setkání u šálku kávy?
- Stejně zásady platí bez ohledu na to, zda při nabízení obchodní příležitosti nebo produktu pracujete prostřednictvím sociálních médií, produktových prezentací a ukázek nebo obchodních prezentací.

Tipy pro pozvání

1. Buďte v této fázi struční. Nezacházejte do detailů. Cílem je přimět je k tomu, aby si vyhradili nějaký čas na prezentaci.
2. Pozvěte pouze milé, čestné lidi, kteří jsou otevření a připravení jednat.
3. Buďte nadšení (ale nezahltěte je svým nadšením).
4. Více poslouvejte, než mluvíte!
5. Nebojte se otázek – budou zodpovězeny v další fázi, při prezentaci.
6. Vytvořte si návyk zvat pravidelně na schůzky nové lidi, kteří projeví zájem.

5 pravidel úspěšného pozvání

1. **Kompliment** – Každý má rád kompliment; řekněte jim, v čem jsou výjimeční.
2. **Zvědavost** – Jak je popsáno výše.
3. **Důvěryhodnost** – Mluvte o důvěryhodnosti společnosti.
4. **Kontrola** – Buďte struční, seznamte se se situací, ve které se vás posluchač nyní nachází, přimějte ho/jí chtít se dozvědět více.
5. **Závazek** – Potvrďte schůzku.

**Další rady ohledně pozvání od některých z nejzkušenějších lídrů naleznete v sekci „Začínáme“ na <http://otg.global>.*

3. POZVÁNÍ

5 PRAVIDEL ÚSPĚŠNÉHO POZVÁNÍ

5 pravidel úspěšného pozvání je šablona, kterou můžete použít a která vám pomůže naučit ostatní lidi, jak dostat jejich kontakty na prezentaci. Prezentace jim ukáže příležitost, technologie nebo produkty.

Níže uvádíme několik příkladů. Doporučujeme vám, abyste se spojili se svým obchodním mentorem, aby vám pomohl se zvolením vhodné formulace, která se osvědčila jako velmi účinná. Při pozvání je důležité být sám sebou a komunikovat se svým potenciálním prospektem způsobem, jakým byste s ním normálně komunikovali.

Expert na wellness a anti-ageing

„Rád/a bych se propojil/a s lidmi, jako jste vy, kteří dosáhli úspěchu v odvětví wellness a anti-ageingu a jsou ochotni podívat se na možnost spolupráce. Věřím, že na vás a vaše zaměstnance produkty a technologie zapůsobí díky mnoha celosvětově získaným oceněním a díky investicím společnosti do různých platformů včetně naší wellness aplikace. Nejlepší způsob, jak získat více informací, je připojit se k jedné z našich online obchodních prezentací. Vyhovovalo by vám lépe úterý nebo čtvrtek?“

Podnikatel

„Děkuji, že jste se ozval/a, hledám právě podnikavé lidi v této oblasti, kteří mají drive a jsou zaměřeni tak jako Vy. Spolupracuji se společností, která se specializuje na wellness a anti-ageing pomocí obchodního modelu, který je inovativní a odměňující a umožňuje vám vybudovat si vlastní podnikání. Věřím, že s vaší sítí kontaktů by to byl skvěle investovaný čas, abyste se seznámil/a se společností a produkty, které nabízíme. Je tohle něco, o čem byste se chtěli dozvědět více?“

Přítel

“Skvělé, že jsi projevil/a zájem o mé nové aktivity. Jsem moc rád/a, že se o to mohu s tebou podělit. Začal/a jsem nové podnikání, které mi umožňuje pracovat společně s jinými obchodními partnery a společně růst. Právě teď dávám dohromady svůj tým obchodních partnerů a protože vím, že ty rád pomáháš druhým (nebo jakýkoli jiný důvod, proč jste si vybrali tuto osobu) rád/a bych si s tebou popovídal/a o tomto podnikání a těchto produktech. Společnost teď slaví 40 let úspěchu a rozrostla se do mnoha zemí, takže spoluprací se mnou si můžeš i ty vybudovat globální podnikání. Nejlepší způsob, jak získat správné informace, by bylo poslechnout si jednu z našich online obchodních prezentací, která se koná dnes večer. Mohu ti poslat podrobnosti?“

4. PREZENTACE

Je třeba se naučit, jak prezentovat příležitost a produkty svým kontaktům a velmi doporučujeme, aby byl váš sponzor během prvních prezentací s vámi. Na zadní straně brožury jsou OTG zdroje, které vám pomohou s prezentací podnikání.

Používáme oficiální OTG prezentace, které si můžete stáhnout z <http://otg.global> a pokrývají 5 klíčových bodů:

TRENDY

SPOLEČNOST

PRODUKTY

PLÁN PRODEJNÍ
VÝKONNOSTI

NAČASOVÁNÍ

Naučte se, jak toto odprezentovat během jedné minuty a také rozšířenou verzi. Spolupracujte na tom se svým sponzorem.

Mezi různé možnosti prezentace patří:

1. Osobní setkání s vaším kontaktem, samostatně nebo s vaším sponzorem.
2. Pozvání na veřejný OTG meeting (Business Briefing).
3. Příspěvky na sociálních sítích.
4. Prezentace produktů/ ukázky/ Expo.
5. Pozvání na online prezentaci nebo použití nahrané prezentace ve vašem jazyce.

Vždy si naplánujte následnou schůzku nejpozději do 48 hodin po vaší prezentaci/demonstraci – pokud možno společně s vaším sponzorem/partnerem.



4. PREZENTACE

Zde je několik příkladů skriptů pro odprezentování pětibodové prezentace za jednu minutu:

1 „Souhlasíte s tím, že stále více lidí hledá flexibilní pracovní dobu a možnost pracovat z domova? Jde o rostoucí trend a naše podnikání umožňuje lidem být součástí tohoto rostoucího trendu. Společnost slaví 40 úspěšných let a vy si ji můžete prověřit na newyorské burze. Mají portfolio mnoha anti-ageing produktů, které poskytují skvělé benefity, včetně značky známé jako ageLOC, což je značka v hodnotě 10 miliard dolarů. Toto podnikání nám umožňuje sdílet s ostatními nejen produkty, ale také příležitost, pokud mají zájem o doplňkový příjem. Jsme velmi inovativní společnost s obrovskou vizí ohledně produktů a technologií v oblasti anti-ageingu. Nyní by bylo skvělé načasování poslechnout si obchodní prezentaci a dozvědět se více.“

2 „Jsem si jistý, že budete souhlasit s tím, že stále více lidí si chce z domova vydělat nějaké peníze navíc a pracovat online. Naše společnost vám dává příležitost mít vlastní podnikání, pracovat online s flexibilní pracovní dobou. Společnost má platformu různých produktů, které vám umožňují ukazovat viditelné výsledky pomocí obrázků před a po, které můžete sdílet na svých sociálních sítích. K dispozici máte přes 250 produktů, ze kterých si můžete vybrat ty, které budou na sdílení online nejlepší a to vám umožní začít si vydělávat peníze, když si lidé zakoupí produkty, které sdílíte. Také bych vám doporučil, abyste si o tomto affiliate programu promluvili s těmi, kteří se zajímají o budování podnikání s těmito skvělými produkty. Vzhledem k tomu, že stále více lidí hledá práci online s flexibilní pracovní dobou, je důležité vybrat si partnerskou společnost, která má plán budoucího růstu, což je další věc, kterou máme.“

3 Příklad pro odborníky, kteří již pracují v odvětví krásy, anti-ageingu a wellness:

„Vždy je důležité dívat se na trendy na trhu, když se rozhodujete, zda se stát obchodním partnerem. Naše společnost má inovativní produkty proti stárnutí a byla 6 let v řadě, od roku 2017 do roku 2022, jmenována světovou značkou číslo 1 pro systémy v péči o pleť Beauty Device Systems. Toto je rychle rostoucí trend, který vám umožňuje sdílet tyto produkty s okruhem lidí, kteří jsou již wellness a beauty oddaní. Společnost je velmi inovativní společností, která vyvinula technologie a produkty, které jsou podpořeny vědou a mohou lidem pomoci vypadat a cítit se co nejlépe a zároveň redukovat viditelné známky stárnutí. Mohu vás naučit, jak tyto produkty prodávat pomocí jednoduchého systému. To vám umožní získat příjem navíc a doplnit to, co již děláte, a poskytovat svým zákazníkům další služby. Nyní je skvělá doba podívat se na tuto příležitost, zejména s ohledem na tržní trendy v oblasti anti-ageingu, technologií, internetu věcí (IoT) a umělé inteligence.“

5. DOSLEDOVÁNÍ

Nejlepší způsob dosledování je zeptat se, kdy a jak chce váš kontakt pokračovat. Buďte připraveni na to, že bude mít na vás otázky. Pokud v tu chvíli odpověď neznáte, dejte mu vědět, že to zjistíte nebo přivzete svého sponzora na hovor.

Vždy byste měli zůstat ve spojení a domluvit si další schůzky pro naplánování dalších kroků (ať už to bude osobní schůzka, telefonická schůzka nebo Zoom hovor). Než bude daná osoba připravena vstoupit do podnikání, mohou být potřeba dva nebo více následných kontaktů nebo schůzek, takže buďte trpěliví. Pokud se váš kontakt zdá být otevřený, ale není zcela připraven nyní, ujistěte se, jestli je v pořádku, když ho budete znovu kontaktovat („Mohu vás informovat...“).

Je také důležité, abyste přestali s dosledováním, pokud osoba nemá zájem. Můžete se jich zeptat, zda je v pořádku, pokud je později znovu kontaktujete, abyste zjistili, zda je pro ně lepší načasování. Nabízíte skvělou příležitost, ale váš úspěch není založen na tom, zda se do vašeho týmu připojí jedna daná osoba nebo ne.

„Ne“ může být ve skutečnosti lepší než „možná“ (a ušetří vám čas), takže se nebojte požádat o jasnou odpověď.

STÁHNĚTE SI APLIKACI NUSKIN
CONNECT

Chytré vyhledávání, správa kontaktů, vlastní seznamy, plánování a organizace, trendy a sledování aktivit



Je důležité mít přehled o všech lidech, se kterými mluvíte o podnikání a o produktech, abyste si vzpomněli, že je máte dosledovat a že si budete pamatovat, jaké informace každá osoba dostala. Proto společnost NuSkin vytvořila aplikaci, která nám toto umožňuje. Stáhněte si aplikaci Nu Skin Connect, přihlaste se pomocí svých přihlašovacích údajů Nu Skin a budete moc přidávat své kontakty a podrobnosti o vašich interakcích do aplikace.

6. ODSTARTOVÁNÍ

Pokud jste tak ještě neučinili, sledujte školení „BB II – Odstartování“, online nebo offline.

Když zaregistrujete nového obchodního partnera, můžete udělat následující:

1. Pomozte zákazníkům zadat první objednávku a zajistěte jim přístup ke všem potřebným informacím a materiálům souvisejícím s produkty.
2. Poučte ho/ji o programu ADR a pokud si to přeje, pomozte mu/jí vytvořit ADR objednávku.
3. Nového Brand Affiliate naučte, jak prodávat tyto vysoce kvalitní produkty koncovým spotřebitelům prostřednictvím sociálních sítí nebo setkání.
4. Ujistěte se, že dostane kopii této brožury Fast Start Booklet, ukažte mu/jí OTG webová stránka, přihlaste ho/ji k odběru OTG e-mailů a pozvěte ho/ji do místní OTG Facebook skupiny.
5. Ukažte mu/jí, jak si stáhnout naše 3 aplikace – Nu Skin Stela, Vera a Nu Skin Connect.
6. Ukažte mu/jí webovou stránku OTG (<http://otg.global>), pomozte svému novému partnerovi zaregistrovat se do OTG mailing listu a pozvěte ho/ji do místní skupiny OTG na Facebooku.
7. Ujistěte se, že naplánujete obchodní prezentaci, na kterou si může váš nový Brand Affiliate pozvat potenciální zájemce a další místní OTG S7 Workshop (FST), kde získá základní školení a setká se s dalšími členy týmu OTG.
8. Pomozte svému novému partnerovi rozjet podnikání JASNÝM a JEDNODUCHÝM způsobem.

7. TÝMOVÁ PRÁCE

Vzájemnou spoluprací a dodržováním Etického kodexu OTG a čtyř principů týmového hráče OTG vyhrájeme všichni.

Vybudujte hloubku svého podnikání tím, že budete aktivní i hluboko ve svém okruhu vlivu.

Na každém setkání a školení vždy respektujte vaše kolegy, Nu Skin obchodní partnery.

Dodržujeme Etický kodex a čtyři principy týmového hráče OTG.

Duplikace: Učte se, aplikujte a vyučujte principy, které mohou vést k úspěšnému získávání zákazníků a budování podnikání. Buďte koučovatelní, konzistentní a buďte příkladem, od kterého se mohou ostatní učit. Pamatujte, že pravý leadership není definován pouze vaším vlastním úspěchem, ale úspěchem vašeho týmu.

Edifikace: Naučte se mluvit v pozitivním duchu, abyste zdůraznili, jak moc si vážíte různých aspektů, které vám pomáhají k vašemu osobnímu úspěchu. Proces edifikace je velice mocný nástroj při budování vašeho podnikání, zejména když představujete svého nového člověka jednomu z vašich mentorů nebo vašemu týmu. Proces edifikace ve skutečnosti je „vzdvihování“. Požádejte svého upline sponzora, aby vám to vysvětlil podrobněji a trénujte, jak se v tom stát odborníkem.

Respektujte vedlejší linii: Všichni jsme jedna „rodina“, proto se respektujeme a povzbuzujeme se navzájem. Mluvte pozitivně se svými vedlejšími liniemi a vyzdvihujte jejich upline lídry. Vedlejší linií je kdokoli, kdo není ve vaší horní nebo dolní linii.

Můžete také zaslechnout termín crossline nebo no crosslining. Pro příklad crosslining je aktivita, kdy byste požádali vedlejší linii, aby vás učila toto podnikání. To by bylo známé jako Crosslining. Vždy, když řešíte nějaký problém či výzvu, obraťte na vaši horní sponzorskou linii nebo společnost Nu Skin.

Konzultace: Poskytněte poradenství svým Brand Affiliates na jejich cestě. To zahrnuje stanovení cílů a dosledování toho, jaké kroky byly podniknuty.

Takto prosperujeme společně s Nu Skin!



Duplikace

Edifikace

Respektujte vedlejší linii

Konzultace

7 KLÍČOVÝCH NÁVYKŮ PRO ÚSPĚCH

Chcete-li se stát lídrem, musíte se nejprve chovat jako lídr a dělat to, co lídři dělají. Tyto návyky jsou klíčové pro váš úspěch v tomto podnikání a doporučujeme vám, abyste se k nim alespoň jednou za měsíc vrátili a zhodnotili, jak se vám daří s nimi pracovat. Hodnocením sebe sama 1-10 (1 je špatný, 10 je nejlepší) u každého návyku získáte informaci o tom, na kterých oblastech potřebujete pracovat, abyste zlepšili návyky potřebné k tomu, abyste se stali úspěšným lídrem.

01

**Být produktem
produktu.**

02

**Pravidelně získávejte nové
zákazníky.**

03

**Každý měsíc prezentujte obchodní
příležitost a produkty novým lidem.**

04

**Snažte se dosáhnout alespoň
2 bloky každý týden.**

05

Vzdělávejte se každý den.

06

**Zůstaňte ve spojení a přispějte účastí na
akcích OTG.**

07

**Budte týmovým hráčem:
Duplikace, edifikace, respektujte
vedlejší linie - no crossline,
konzultace.**

PRACOVNÍ POSTUP

1. Stanovte si cíle
2. Vytvořte seznam kontaktů
3. Pozvání
4. Prezentujte obchodní příležitost/sdílejte produkty
5. Dosedování
6. Odstartování
7. Týmová práce

UDÁLOSTI

Osobní prezentace 1:1



Business Briefing



Regionální Kick Off



Workshop System 7



Success Summit



Prezentace produktů



Nu Skin Convention



KLÍČOVÉ NÁVYKY

1. Být produktem produktu.
2. Pravidelně získávejte nové zákazníky.
3. Každý měsíc prezentujte obchodní příležitost a produkty novým lidem.
4. Snažte se dosáhnout alespoň 2 bloky každý týden.
5. Vzdělávejte se každý den.
6. Zůstaňte v kontaktu a podpořte svou účastí akce OTG.
7. Buďte týmovým hráčem.

DUPLIKACE

EDIFIKACE

RESPEKTUJTE VEDLEŠÍ LINIE
NO CROSSLINE

KONZULTACE

ODSTARTOVÁNÍ KONTROLNÍ SEZNAM

ZAČNĚTE HNED!

Nyní, když máte více znalostí o pracovním postupu System 7 a klíčových návycích, nadále si je prosím připomínejte a učte je nové členy svého týmu.

Při náboru vašich nových Brand Affiliates může být opravdu užitečné mít pro odstartování tento kontrolní seznam.

1

Zaregistrujte se jako Brand Affiliate a naučte se, jak zadat objednávku.

Abyste mohli produkty propagovat a doporučovat, vyzkoušejte si je a najděte si své oblíbené.

2

Stáhněte si aplikaci Vera a udělejte si konzultaci pleti.

Tato konzultace vám následně doporučí produkty. Může to být váš první nákup nebo vám možná váš sponzor doporučil něco jiného, abyste mohli začít.

3

Stáhněte si aplikaci Nu Skin Stela.

Toto je naše aplikace pro Brand Affiliate, kde můžete vidět a sledovat svůj pokrok a také vytvářet odkazy na nákup produktů pro své zákazníky.

4

Domluvte si schůzku se svým sponzorem.

Ujistěte se, že to uděláte do 24 hodin (maximálně 48 hodin), aby vám mohli pomoci s vaší první prezentací (offline nebo online), předvedením produktu a/nebo prvním příspěvkem na sociální síť.

5

Seznamte se s pracovním postupem System7.

Projděte si tuto brožuru se svým sponzorem.

ODSTARTOVÁNÍ KONTROLNÍ SEZNAM

6

Připojit se k FB skupinám.

Připojte se ke skupinám OTG Europe and Africa a místním OTG skupinám na Facebooku.

7

Zkontrolujte kalendář událostí.

Podívejte se na kalendář událostí na <http://otg.global>, kde najdete nadcházející mítingy/události/obchodní prezentace ve vaší oblasti.

8

Stáhněte si aplikaci NuSkin Connect.

S Nu Skin Connect můžete využívat inovativní, časově nenáročné a snadno použitelné funkce, které vám pomohou budovat vaše podnikání.

9

Nastavte si vaši měsíční
ADR objednávku produktů.

Společnost Nu Skin nabízí velmi výhodný věrnostní program. Přihlášením se k ADR programu vám budou produkty doručovány domů každý měsíc nebo jednou za dva měsíce a vy získáte body za produkty ve výši 20 % nebo 30 % hodnoty objednávky ADR SV, které můžete vyměnit za produkty! Obsah svého ADR můžete kdykoli změnit.

10

Mluvte s lidmi.

Začněte mluvit s lidmi ze svého seznamu kontaktů o produktech a obchodní příležitosti.

Pamatujte, že je vám k dispozici Nu Skin Account manažer, aby vám pomohl a odpověděl na jakékoli otázky, které můžete mít.

SEZNAMTE SE S ATRAKTIVNÍM MARKETINGEM

Atraktivní marketing spočívá v přilákání zákazníků a prospektů k vám prostřednictvím sociálních médií, místo toho, abyste vy chodili za nimi.

Atraktivní marketing by měl být dobře promyšlený, nikoliv automatizovaný. Seznamte se s pokyny společnosti Nu Skin pro sdílení na sociálních sítích a dalšími platnými pokyny, které najdete na adrese nuskin.com

Lidé si často mylně myslí, že bychom měli propagovat naše produkty nebo naši značku Nu Skin na sociálních sítích, zatímco ve skutečnosti byste měli propagovat VY SEBE: skutečný produkt jste VY.

Na to, abyste měli lidi, kteří si „kupují vás“, musí vás nejprve poznat, uznávat vás a věřit vám. Začněte si tvořit publikum přidáváním lidí, se kterými máte stejné zájmy (ne pouze vaše přátele nebo obchodní partnery Nu Skin).

Musíte mít strategii a držet se jí, když komunikujete přidáváním zajímavého obsahu. Zůstaňte autentičtí a budujte si svou vlastní značku: inspirujte se ostatními, ale nekopírujte je. Buďte tou nejlepší verzí sebe sama, ne druhou nejlepší verzí někoho jiného!

Při zveřejňování příspěvků na sociálních sítích střídejte různé typy příspěvků: osobní příspěvky (o vás, o vašem okolí, o vašem životním stylu), příspěvky zaměřené na byznys, informativní příspěvky, příspěvky popisující účinky našich produktů a zábavné příspěvky (obrázek vás a vašich obchodních partnerů, jak se bavíte).

Budete přitahovat lidi, kteří se ztotožní s tím, jací jste a jak pracujete: lidi sdílející vaši filozofii bude přitahovat váš životní styl a v podstatě to, KDO JSTE!

DODATEČNÉ ZDROJE INFORMACÍ

<http://otg.global>

Vaše webová stránka podpory podnikání.

Zdroje Nu Skin

learningcenter.nuskin.com

V Learning centru najdete mnoho školení. Nezapomeňte prosím **do 30 dnů** absolvovat základní školení o zásadách, aby vám mohly být vyplaceny provize. Všechna ostatní školení můžete absolvovat později ve svém volném čase.

Požádejte svého sponzora, aby vás přidal k vaší místní skupině na Facebooku.



DOPORUČENÁ ČETBA/POSLECH

knihy

- Recept na úspěch v síťovém marketingu - Chris Taylor
- Myšlením k bohatství - Napoleon Hill
- Největší obchodník na světě - Og Mandino
- Bohatý táta, chudý táta - Robert Kiyosaki
- 7 návyků skutečně efektivních lidí - Stephen Covey
- Aspire, Kevin Hall
- Probudte svou spící sílu - Anthony Robbins
- The Slight Edge - Jeff Olson
- Jak člověk myslí - James Allen
- Vrcholy a údolí - Spencer Johnson
- It's not about the money - Bob Proctor
- Lídr bez titulu - Robin Sharma
- Jak myslí milionáři - T. Harv Eker
- Jak získávat přátele a působit na lidi ve věku digitálních technologií - Dale Carnegie
- Mnich, který prodal své Ferrari - Robin Sharma
- Magnetic: The Art of Attracting Business - Joe Calloway
- Frazer Brookes: I Dare You
- Frazer Brookes: I Double Dare You



Plán prodejní výkonnosti

Pracujte odkud chcete - kdy chcete

PROHLÁŠENÍ:

Toto jsou průměrné výdělky v EMEA za rok 2022. Získání příjmu jako Brand Affiliate vyžaduje tvrdou práci, investici času a závazek. Toto není program pro rychlé zbohatnutí. Nejsou zde žádné garance finančního úspěchu.

									
Měsíční průměr	\$35	\$ 135	\$512	\$857	\$1,543	\$2,459	\$4,019	\$7,482	\$23,869
	REPRESENTATIVES			BRAND PARTNERS			BRAND DIRECTORS		
Průměrné procento aktivních BA	1,19%	2,42%	0,87%	0,62%	0,14%	0,19%	0,07%	0,08%	
Průměrné procento aktivních BR a vyšších pozic	n/a	55,10%	19,77%	14,25%	3,18%	4,42%	1,57%	1,72%	

Navíc máte možnost získat maloobchodní zisk, pokud prodáváte produkty neregistrovaným maloobchodním zákazníkům

Úselem tohoto dokumentu je poskytnout přesné a přehledné informace ohledně provizí vyplacených od společnosti svým Brand Affiliates. Níže uvedená tabulka uvádí podrobné informace o provizích vyplacených v roce 2022 Brand Affiliates registrovaným na trzích EMEA. Tabulka zahrnuje pouze Brand Affiliates, kteří se kvalifikovali na získání provizí. Brand Affiliates, kteří pouze nakupují produkty pro osobní spotřebu, se nekvalifikují na získávání provizí a proto nejsou zahrnuti v tabulce.

Ziskat provizi jako Brand Representative vyžaduje značný čas, úsilí a závazek.

2022 Brand Affiliate odměny v EMEA (všechny částky v USD). Průměrný směrný kurz v roce 2022 byl 1 USD = 0.945734 EURO.

Aktivní Brand Affiliate je definovaný jako jakýkoli Brand Affiliate, který udělal osobní nákup během období posledních tří měsíců.

OTG ETICKÝ KODEX

1. Podnikám v souladu s naší OTG Vizí & posláním*.

2. Ke všem členům týmu a jejich kontaktům se vždy chovám s respektem.

3. Snažím se být loajálním zákazníkem a být „produktem produktů“.

4. Udržuji si pozitivní a povzbuzující přístup, který odráží principy OTG. Projevuji úctu k ostatním tím, že ve svých slovech a činech dodržuji vysoké etické standardy.

5. Respektuji sponzory a lídry od ostatních Brand Affiliates a skupin. Povzbuzuji kolegy, aby se svými lídry pracovali na růstu a úspěchu. Chovám se zodpovědně. Učím a vedu tým svým příkladem. Podporuji a povzbuzuji všechny Brand Affiliate, kteří prokazují závazek tomuto podnikání.

6. Pokračuji ve vzdělávání a rozvoji podle pokynů uvedených ve školicích materiálech OTG, které najdete na <http://otg.global>. Používám oficiální materiály OTG, schválené společností Nu Skin.

7. Při prodeji nebo nákupu produktů dodržuji zásady a pokyny společnosti Nu Skin.

8. Rekrutuji pouze ty, kteří nejsou momentálně aktivní v Nu Skin. Nikdy nenabádám aktivní Brand Affiliate nebo zákazníky ke změně skupin. Beru na vědomí, že toto chování není za žádných okolností přijatelné.

9. Souhlasím s tím, že problémy nebo konflikty je nejlepší řešit nejdříve s mými upline a společností.

10. Udržuji čistý, upravený a profesionální vzhled a dress code.

11. Snažím se zúčastnit všech akcí System 7 doporučených OTG, včetně Business Briefingů, Workshopů System 7, Regionálních konferencí, Success Summitů a Nu Skin událostí.

Tímto potvrzuji, že jsem obdržel ETICKÝ KODEX OTG a že jsem si jej přečetl, porozuměl mu a budu se jím řídit.

V případě dotazů se obrátím na PŘÍRUČKU K ETICKÉMU KODEXU OTG.

Datum:

Podpis:

***Vize:** Vize OTG je vytvořit jedinečnou globální organizaci prostřednictvím týmové práce, mentoringu a podpory, která umožní jednotlivcům vytvářet ziskové mezinárodní podnikání.

***Poslání:** Posláním OTG je rozvíjet úspěšné lídry poskytováním globálního systému založeného na přispívání, čestnosti, odpovědnosti, integritě a respektu.

DODATEK

SLOVNÍK POJMŮ PLÁNU PRODEJNÍ VÝKONNOSTI

BRAND AFFILIATE (BA) – Osoba, která se zaregistruje u Nu Skin jako Brand Affiliate a může nakupovat produkty za členské ceny, prodávat produkty zákazníkům, registrovat zákazníky a není v kvalifikaci. Brand Affiliate se také používá jako obecné označení všech Brand Affiliates a Brand Representativeů. Když se například hovoří o všech Brand Affiliates, budou jako Brand Affiliates označováni též Brand Partner nebo Brand Director.

BRAND REPRESENTATIVE (BR) – Brand Affiliate, který úspěšně dokončil kvalifikaci a který neztratil svůj status Brand Representative. Termín Brand Representative bude také používán jako obecné označení pro všechny tituly Brand Representative a vyšší. Například, když mluvíme o všech Brand Representativech, budou do obecného označení Brand Representative zahrnuti též Ruby Partner nebo Diamond Director.

LETTER OF INTENT (LOI) – Dokument nebo online oznámení, které nám předkládá Brand Affiliate, aby nás informoval o svém úmyslu vstoupit do kvalifikace a stát se kvalifikujícím se Brand Representativeem.

KVALIFIKUJÍCÍ SE BRAND REPRESENTATIVE (QBR) – Kvalifikující se Brand Representative: Partner značky, který (1) odeslal Letter of Intent a dokončil dva Building bloky (Brand Affiliate je oficiálně klasifikován jako kvalifikující se Brand Representative po výpočtu následujícího týdenního bonusu), a (2) je v procesu plnění kvalifikačních požadavků.

OBJEM PRODEJE (SV) – Bodová hodnota nastavená pro každý Produkt, která se používá k porovnání relativní hodnoty Produktů napříč různými měnami a trhy za účelem měření kvalifikace pro různé výkonnostní kritéria, včetně Sharing bloků, Building bloků a Objem prodeje Leadership týmu, a k výpočtu prodej produktů ve vaší skupině spotřebitelů a vašem týmu. Objem prodeje je čas od času upravován, jak to Společnost považuje za nutné. Objem prodeje se liší od hodnoty objemu prodeje. Informace týkající se objemu prodeje a dalších informací souvisejících s kompenzací za prodej jednotlivých produktů můžete získat po přihlášení na webovou stránku pro Brand Affiliate vašeho trhu.

BUILDING BLOK – Měřítka objemu prodeje. Building blok je považován za dokončený, pouze pokud má 500 bodů objemu prodeje. Building blok s méně než 500 body objemu prodeje se označuje jako neúplný.

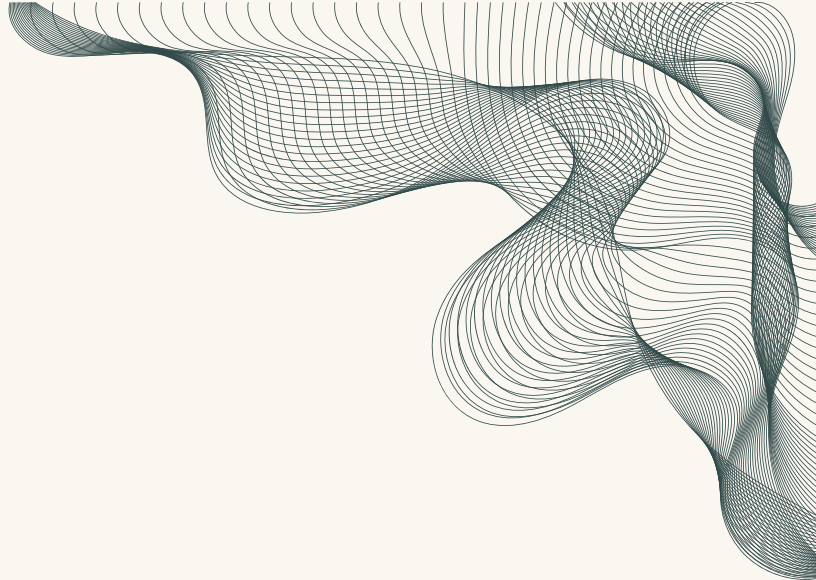
MALOOBCHODNÍ ZÁKAZNÍCI – Maloobchodní zákazníci: Všichni registrovaní zákazníci, kteří nakupují za maloobchodní cenu. Bonus za nákup produktu maloobchodním zákazníkem je vyplácen Brand Affiliate, který je v době objednávky konkrétního produktu identifikován jako prodejce. Pro účely tohoto plánu není neregistrovaný zákazník zahrnut do definice maloobchodních zákazníků. Maloobchodní zákazníci se neúčastní Velocity a nemohou dále prodávat produkty ani registrovat jiné registrované zákazníky.

ODZNAKOVÝ TITUL – Tituly získáváte jako Brand Representative na základě vašeho počtu Brand Representativeů G1 a leadership týmů. Váš odznakový titul určuje počet generací, za které můžete získat Leading bonus.

LEADERSHIP TEAM – Brand Representative G1, který za měsíc splní určitá kritéria objemu prodeje leadership týmu.

OBJEM PRODEJE LEADERSHIP TÝMU – Objem prodeje leadership týmu: Objem prodeje leadership týmu je součtem objemu prodeje skupiny spotřebitelů ve vaší G1-G6 pro daného Brand Representativea G1.

FAST START BOOKLET



<http://otg.global>

Tento materiál vyrábí tým nezávislých Brand Affiliates.
Jedinečný registrační kód: 23-12-UK009N035