



FSB

SCHNELLSTART- BROSCHÜRE

2024 - DEUTSCH - DE



System7
Europe & Africa



INHALTS- VERZEICHNIS

- 01** WER IST OTG
- 03** EINSTIEGSPUNKTE
- 04** SYSTEM 7 WORKFLOW
- 05** ZIELE
- 06** KONTAKTLISTE
- 08** EINLADEN
- 10** PRÄSENTIEREN
- 12** FOLLOW UP / NACHFASSEN
- 13** ERSTE SCHRITTE
- 14** TEAMARBEIT
- 15** GEWOHNHEITEN
- 16** OTG-SYSTEM 7
 - ARBEITSABLÄUFE, EREIGNISSE, GRUNDGEWOHNHEITEN
- 17** ERSTE SCHRITTE CHECKLISTE
- 19** ATTRAKTIONSMARKETING
- 20** ZUSÄTZLICHE RESSOURCEN
- 21** VERGÜTUNGSPLAN
- 23** VERHALTENSKODEX
- 24** ANHANG

WILLKOMMEN IN DEINEM NEUEN GESCHÄFT!

Herzlichen Glückwunsch zu deiner Entscheidung, Partner / Brand Affiliate von Nu Skin zu werden. Diese Schnellstart-Broschüre wurde von erfahrenen und erfolgreichen Führungskräften aus der ganzen Welt erstellt, um dich bei deinen ersten Schritten beim Aufbau deines Nu Skin-Geschäfts zu unterstützen. Alle Beteiligten stellen ihre Zeit und ihr Wissen ehrenamtlich der gemeinnützigen Organisation One Team Global (OTG) zur Verfügung.



WAS IST OTG?

OTG ist ein Gemeinnütziger Verein –
nach Gesetz 1/2002 OTG WEST EUROPE ASSOCIATION

Die OTG-Community hat einen Leitfaden entwickelt, welcher sich 7-Schritte-System nennt. Dieses System hilft dir dabei die Grundprinzipien zu verstehen, die dir beim Aufbau deines Nu Skin-Geschäfts helfen. Es ermöglicht dir, Führungsqualitäten zu entwickeln und gleichzeitig zu lernen, wie du jeden Schritt umsetzen kannst. Ziel ist es, dir das System anzueignen und es an dein zukünftiges Team weiterzugeben.

Das Wichtigste - hab Spaß bei der Sache!



DIE VERBINDUNG ZWISCHEN NU SKIN UND OTG

Unabhängig von Nu Skin Enterprises Inc. und seinen verbundenen Unternehmen arbeitet OTG ausschließlich mit Nu Skin Brand Affiliates zusammen, um dich bei der Entwicklung deines Geschäfts zu unterstützen. Dafür hat OTG ein Schulungssystem namens System 7 (S7) entwickelt, welches in dieser Broschüre vorgestellt wird.



NU SKIN

Dein Geschäft

- entwickelt Produkte
- sorgt für die Logistik
- kümmert sich um die Verwaltungsverfahren im Zusammenhang mit deinem Partner-Konto
- zahlt unter anderem deine Provisionen.



Deine Support-Organisation

- vermittelt und lehrt die Geschäftsprinzipien, bietet Mentoring an
- organisiert von Brand Affiliate gesponserte Veranstaltungen
- entwickelt Geschäftsmaterialien
- stellt den Verhaltenskodex zur Verfügung (siehe Seite 23)

EINSTIEGS- PUNKTE

Es gibt verschiedene Zugänge zur Geschäftsmöglichkeit.

Was auch immer für dich am besten funktioniert, die Grundprinzipien bleiben dieselben. Diese Broschüre gibt einen Überblick darüber, wie du das System in deinem Einstiegsprozess und deinen zukünftigen Geschäftsaufbau umsetzen kannst.



PRODUKTE UND GERÄTE

.....
Teile deine Begeisterung für die Produkte durch Produktpräsentationen/Demos.

VERKAUF AUF SOCIAL MEDIA

.....
Teile deine Erfahrungen mit den Produkten online in den sozialen Medien.

PHARMANEX

.....
Wohlfühlprogramm und Nahrungsergänzungsmittel.

GESCHÄFTSAUFBAU

.....
Baue dir ein Netzwerk / eine Verbraucherfamilie mit einer langfristigen Vision auf.

SYSTEM 7 WORKFLOW

1

ZIELE

Lege deine ersten kurz- und langfristigen Ziele fest und notiere sie mit einer klaren Frist.

2

KONTAKTE

Fasse eine Liste mit deinen Kontakten zusammen.

3

EINLADEN

Einladen ist wie ein Filmtrailer – wecke Neugier in den Menschen!

4

PRÄSENTIEREN

Lerne, wie du die Geschäftsmöglichkeit präsentieren und die Produkte teilen kannst.

5

FOLLOW UP

Ermutige deinen Geschäftsinteressent nach der Präsentation der Geschäftsmöglichkeit und/oder der Produkte loszulegen.

6

ERSTE SCHRITTE

Helfe deinem neuen Geschäftspartner beim Einstieg. Leite deinen Partner durch die Produkte und den System 7-Workflow.

7

ZUSAMMENARBEIT

Arbeitet zusammen im Team um erfolgreich zu werden.

Dies sind die Bausteine für deinen Erfolg, jeder einzelne davon zielt darauf ab dein Geschäft voranzutreiben.

1. ZIELE

Was sind deine Ziele? Notiere deine Hauptziele. Ein Ziel, was nicht aufgeschrieben und ohne Frist versehen ist, gleicht eher einem Wunsch / einem unerreichen Traum. Daher empfehlen wir, deine Ziele nach einem bestimmten Zeitplan aufzuschreiben.

- Einkommen
- Persönliche Weiterentwicklung
- Beziehungen
- Geschäft
- Sonstige:

.....

Wieviel möchte ich mit meinem Nu Skin-Geschäft pro Monat verdienen? Was brauche ich?

Es erfordert Zeit, Mühe und Hingabe um als neuer Partner ein Einkommen zu generieren. Der Erfolg hängt auch von deinen ausgebauten Fähigkeiten und Führungsqualitäten ab wobei dich diese Brochüre unterstützen soll . Dies ist kein Programm, um schnell reich zu werden. Es gibt keine Garantie für den finanziellen Erfolg und die Ergebnisse variieren stark zwischen den Teilnehmern. Eine vollständige Zusammenfassung der Einnahmen auf jeder Ebene im Vergütungsplan findest du unter www.nuskin.com

1 MONAT

6 MONATE

1 JAHR

Welche konkreten Schritte / Aktionen werde ich jede Woche unternehmen, um meine Ziele zu erreichen? 1. Produkte verkaufen, 2. Kontakte einladen, 3. Posten in sozialen Medien, 4. Kundenakquise, 5. Präsentationen/Demos

1 MONAT

6 MONATE

1 JAHR

Wie viel Zeit bin ich bereit, jede Woche in mein Geschäft zu investieren, um meine Ziele zu erreichen?

1 MONAT

6 MONATE

1 JAHR

Gebe diese Informationen an deinen Sponsor weiter (die Person, die dich in dieses Geschäft eingeführt hat) und/oder deiner nächst höheren Upline, da diese dich beim Erreichen deiner Ziele unterstützen werden. Der Aufbau eines eigenen Geschäfts erfordert **harte Arbeit, Hingabe und Geduld**. Denk bitte daran, dass es sich um eine Kombination aus deiner Zeit und deinen Zielen handelt und dass beides eine große Rolle spielt auf dem Weg zu deinem Erfolg.

2. KONTAKTLISTE

FREUNDE / FAMILIE / ARBEIT / UMFELD (FFAU)

Denke daran, dass das Erstellen deiner Kontaktliste ein aktiver, handlungsorientierter Prozess ist und diejenigen, die in die Umsetzung gehen, werden früher oder später Erfolge feiern.

Erstelle deine Kontaktliste wertfrei und lass deine Vorurteile außen vor. Sei dir darüber im Klaren, dass es sich um eine ständig wachsende Liste handelt, die du beim Aufbau deines Netzwerks weiter ergänzt. Beginne damit, alle Personen aufzuschreiben, die du kennst. Wir empfehlen dir, die dynamischsten und einflussreichsten Personen in deinem Netzwerk ganz oben auf deine Liste zu setzen. Zur Vereinfachung empfehlen wir, die Kontakte in die oben genannten 4 Kategorien zu unterteilen. **Mach es heute!**

Denke auch an deine Kontakte aus den Sozialen Medien. Einige davon fallen möglicherweise bereits in eine dieser Kategorien.



2. KONTAKTLISTE

LISTE DEINE KONTAKTE NACH DEN OBEN GENANNTEN KRITERIEN IN DIE 4 HAUPTKATEGORIEN AUF:

Erstelle eine Liste mit 60 deiner Kontaktpersonen. Wähle jeweils 10 Kontaktpersonen aus den Kategorien **FAMILIE**, **FREUNDE**, **ARBEIT** aus und 30 Kontakte aus der Kategorie **UMFELD**. Stelle dir dabei folgende Fragen: Wer ist er/sie? Warum hast du an ihn/sie gedacht? Möchtest du die Person als Partner oder als Kunde begeistern? Was hat er/sie gesagt?

FAMILIE

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

FREUNDE

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ARBEIT

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

UMFELD

VEREINE, HOBBIES, SOZIALE MEDIEN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. EINLADEN

Der Zweck der Einladung besteht darin, deinen Interessenten neugierig genug zu machen, um mehr darüber zu erfahren, was du ihm zu bieten hast. Stell dir vor, dass deine Einladung wie ein Filmtrailer wirkt, der Lust auf den ganzen Film macht.

Versetze dich in die Situation der Person, die du einladen möchtest, um sie von deinem Angebot zu überzeugen. Was könnte sie interessieren? Anti-Aging-Hautpflege, Nahrungsergänzungsmittel, Beauty-Geräte oder vielleicht die Geschäftsmöglichkeit, um etwas dazuzuverdienen? Im Zweifelsfall immer zuerst mit der Geschäftsmöglichkeit starten.

Merke: Du konzentrierst dich immer auf die Bedürfnisse der anderen Person und darauf, wie du und dein Angebot den Bedürfnissen und Interessen der Person gerecht werden können.

Entscheide, wozu du eine Person einladen möchtest:

- um mehr über die Produkte zu erfahren?
- um eine Produktpräsentation bei der Person zu Hause zu organisieren?
- um deiner Kundengruppe auf Facebook beizutreten?
- auf einen Scan-Termin mit dem Biophotonischen Scanner?
- auf eine LumiSpa-Demo an deinem Küchentisch?

oder um mehr über die Geschäftsmöglichkeit erfahren?

- eine offene Geschäfts-Präsentation im Hotel?
- eine online Geschäfts-Präsentation oder ein Webinar?
- ein persönliches Treffen bei einer Tasse Kaffee?

In jedem Fall gelten die gleichen Grundsätze, unabhängig davon, ob du mit den Produkten oder der Geschäftsmöglichkeit, offline oder online über die sozialen Medien arbeitest.

Tipps zum Einladen

1. Fasse dich in dieser Phase kurz. Gehe nicht zu sehr auf die Details ein. Ziel ist es, die Person dazu zu bewegen, sich Zeit für eine Präsentation zu nehmen.
2. Lade nur nette, ehrliche Menschen ein, die bereit sind, etwas aktiv zu verändern.
3. Sei enthusiastisch (aber überforder dein Gegenüber nicht mit deiner Begeisterung).
4. Höre mehr zu als zu reden!
5. Hab keine Angst vor Fragen – diese werden in der nächsten Phase, der Präsentation, beantwortet.
6. Mache es dir zur Gewohnheit, regelmäßig neue Leute, die Interesse am Geschäft haben, zu regionalen Treffen einzuladen.

Einladen leicht gemacht

5 Schlüsselpunkte zum Erfolg

- 1. Komplimente verteilen** – Jeder mag Komplimente; sag der Person, warum sie etwas Besonderes ist.
- 2. Neugier** – Wie oben beschrieben.
- 3. Glaubwürdigkeit** – Spreche über die Fakten und Visionen des Unternehmens.
- 4. Kontrolle** – Fasse dich kurz, hol dein Gegenüber dort ab, wo dieser sich heute befindet und wecke bei ihm/ihr den Wunsch / Neugier, mehr zu erfahren.
- 5. Verpflichtung** – Bestätige den Termin.

**Weitere Ratschläge zur Einladung von einigen der erfahrensten Partner findest du im Abschnitt „Get Started“ auf www.otg.global.com*

3. EINLADEN

EINLADEN LEICHT GEMACHT - 5 Schlüsselpunkte zum Erfolg

Die 5 Schlüsselpunkte dienen als Vorlage, die dir dabei helfen, deinen Partnern beizubringen, wie sie das Interesse anderer Menschen wecken können um an einer Geschäftspräsentation teilzunehmen. Die Präsentation zeigt deinen Interessenten das Geschäftsmodell im Detail: Produkte, Technologien, die Firma.

Hier ein paar Beispiele, wie du eine Person ansprechen kannst. Wir empfehlen dir, mit deinem Sponsor ein Template zu erstellen, was du beim Einladen verwenden kannst. In jedem Fall ist es wichtig, dass du authentisch bist und die Wörter verwendest, die du in deiner natürlichen Sprache auch verwendest - Sei du selbst.

Studiobesitzer & Kosmetiker

„Ich bin auf der Suche nach erfolgreichen Menschen wie dich, die in der Wellness- & Beautybranche tätig sind und die sich vorstellen können, ihr Geschäft mit einem Affiliate Programm zu erweitern. Die Produkte und die Technologien mit denen ich arbeite sind einfach fantastisch und überzeugen durch ihre zahlreich, gewonnenen weltweiten Preise. Darüber hinaus hat das Unternehmen in verschiedene Plattformen investiert, unter anderem in unsere integrierte Beauty- und Wellness-App, mit der man sogar digitale Hautanalysen durchführen kann. Ich würde dir gerne mehr über diese Geschäftsmöglichkeit erzählen und möchte dich gerne zu einer Geschäftspräsentation einladen. Wie passt dir Dienstag oder Donnerstag Abend?“

Unternehmer

„Danke für deine Rückmeldung. ich möchte gerne mit Geschäftsleuten in deiner Region in Kontakt treten, die genauso motiviert und zielstrebig sind wie du. Ich bin Partner eines Unternehmens, das sich auf die Wellness- & Beautyindustrie spezialisiert hat und ein innovatives und lohnendes Geschäftsmodell nutzt, welches den Aufbau eines eigenen Geschäfts ermöglicht. Durch dein bestehendes Netzwerk könnte es eine interessante Möglichkeit für dich sein, die ich dir gerne vorstellen möchte. Hättest du Interesse mehr darüber zu erfahren?“

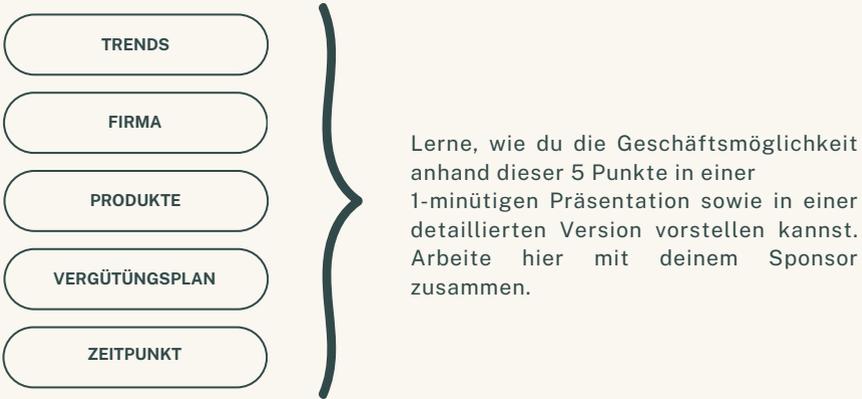
Ein Freund

„Wie schön, dass du Interesse an der Geschäftsmöglichkeit / an den Produkten hast. Der Aufbau meines Geschäfts besteht darin, a) die Begeisterung für meine Produkte weiterzugeben und b) mein eigenes Team von Geschäftspartnern aufzubauen. Dafür bin ich auf der Suche nach Menschen wie dich, deren Leidenschaft es ist, anderen Menschen zu helfen (oder was auch immer der Grund dafür ist, dass du dich für diese Person entschieden hast). Das Unternehmen mit dem ich arbeite ist in 50 Ländern weltweit vertreten und feiert dieses Jahr ihr 40-jähriges Bestehen und ich möchte dir gerne mehr über diese Möglichkeit erzählen. Heute Abend findet online eine Geschäftspräsentation statt, kann ich dir die Details überschicken?“

4. PRÄSENTIEREN

Das Präsentieren des Geschäfts und der Produkte muss erlernt werden. Im besten Fall lässt du dich bei deinen ersten 4/5 Präsentationen von deinem Sponsor unterstützen. Am Ende dieser Broschüre findest du OTG-Ressourcen, die dir beim Präsentieren der Geschäftsmöglichkeit helfen.

Wir verwenden offizielle OTG-Präsentationen, die du unter www.otg.global herunterladen kannst und die unsere 5 Kernpunkte abdecken:



Zu den verschiedenen Möglichkeiten der Präsentation gehören:

1. Persönliches Treffen mit dem Interessenten, allein oder mit deinem Sponsor.
2. Lade deinen Interessenten zu einem offenen OTG-Treffen (Business Präsentation) ein.
3. Beiträge in sozialen Medien.
4. Produktdemo
5. Lade deinen Interessenten zu einer Online-Präsentation ein oder verwende eine aufgezeichnete Präsentation in deiner Sprache.

ACHTUNG! Vereinbare immer spätestens 48 Stunden nach der Präsentation/Demo ein Folgetreffen – möglichst gemeinsam mit deinem Sponsor/Partner.



4. PRÄSENTIEREN

Hier sind einige Beispielskripte für die Präsentation der 5-Punkte-Präsentation in einer Minute:

1 „Bist du auch der Meinung, dass immer mehr Menschen nach flexiblen Arbeitszeiten und der Möglichkeit suchen, von zu Hause aus zu arbeiten? Das ist ein wachsender Trend und dieses Geschäft ermöglicht es, Teil dieses wachsenden Trends zu sein. Das Unternehmen feiert sein 40-jähriges Erfolgsjubiläum und ist an der New Yorker Börse gelistet. Das Unternehmen verfügt über ein Portfolio mit vielen Anti-Aging-Produkten, deren Ergebnisse nachgewiesen sind. Darunter eine 10-Milliarden-Dollar-Marke namens ageLOC. Das Geschäft ermöglicht es mir sowohl die Produkte als auch die Geschäftsmöglichkeit mit anderen zu teilen. Es handelt sich um ein sehr innovatives Unternehmen mit einer großen Vision die auf die Zukunft setzt und diesbezüglich viel investiert hat. Jetzt wäre ein guter Zeitpunkt, an einer Geschäftspräsentation teilzunehmen und mehr zu erfahren.“

2 „Du stimmst mir sicher zu, dass immer mehr Menschen von zu Hause aus online arbeiten und etwas dazuverdienen möchten. Unser Unternehmen bietet dir die Möglichkeit, dein eigenes Geschäft online mit flexiblen Arbeitszeiten aufzubauen. Das Unternehmen verfügt über eine Plattform mit über 250 Produkten. Viele davon ermöglichen es dir, die sichtbaren Vorteile anhand von Vorher- und Nachher-Bildern zu demonstrieren, die du in den Sozialen Medien teilen kannst. Kommt es zum Kauf deiner geteilten Produkte, kannst du damit Geld verdienen. Ich würde dir auch empfehlen, dieses Partnerprogramm mit deiner Community zu teilen, die eventuell auch daran interessiert ist, mit diesen großartigen Produkten Geld zu verdienen und ein Geschäft aufzubauen. Da immer mehr Menschen online nach so einer Möglichkeit suchen ist es wichtig, ein Partnerunternehmen zu wählen, das einen Wachstumsplan für die Zukunft hat, und die Trends genau im Blick hat.“

3 Beispiel für Experten, die bereits in der Beauty-, Anti-Aging- und Wellnessbranche tätig sind:

„Es ist immer wichtig, die Markttrends im Auge zu behalten, wenn man sich für eine Partnerschaft mit einem Unternehmen entscheidet. Die Firma mit der ich arbeite verfügt über innovative Anti-Aging-Produkte und wurde sechs Jahre in Folge, von 2017 bis 2022, zur weltweit führenden Marke für Schönheits- & Wellnessgeräte gekürt. Das Personalisieren dieser Produkte ist ein schnell heranwachsender Trend. Meine Partnerfirma ist ein sehr innovatives Unternehmen, das wissenschaftlich fundierte Technologien und Produkte entwickelt hat, die Menschen dabei helfen können, gut auszusehen und sich gut zu fühlen, gleichzeitig auch die sichtbaren Zeichen der Hautalterung zu reduzieren. Ich kann dir helfen, die Produkte mit einem einfachen System in deinem Geschäft zu integrieren. Das gibt dir die Möglichkeit das Maximum aus deiner Arbeit und aus deiner Zeit raus zu holen in dem du deinen Kunden während und nach den Behandlungen mit zusätzlichen Produkten versorgen kannst. Da die Markttrends in Richtung IOT - Internet der Dinge und KI aktuell rasant steigen, ist jetzt der richtige Zeitpunkt, sein Geschäft damit zu erweitern.“

5. FOLLOW UP / NACHFASSEN

Dein **Follow up** gelingt am besten, wenn du deinen Interessenten fragst, wie es jetzt für ihn/sie weiter geht. Sei darauf vorbereitet, dass dein Interessent dir wahrscheinlich Fragen stellen wird. Solltest du auf manche Fragen keine Antwort haben respektive solltest du dich unsicher fühlen, vereinbare einen Termin / Call zusammen mit deinem Sponsor.

Beende ein Treffen / Call nie, ohne den Folgetermin auszumachen. Ganz egal, ob es sich um ein Telefonat, einen Zoomcall oder ein persönliches Treffen handelt. Manche Personen brauchen auch 2,3 Folgetermine, bevor sie sich entscheiden, bei dir im Geschäft einzusteigen oder nicht - übe dich also in Geduld. Wenn dein Interessent offen aber noch nicht bereit ist einzusteigen, stelle sicher, dass er/sie ok damit ist, dass du ihn/sie von Zeit zu Zeit weiter kontaktierst ("Ist es ok, wenn ich dich diesbezüglich weiterhin auf dem Laufenden halte?")

Wichtig ist auch, dass du das Follow Up beendest, wenn eine Person dir klar sagt, dass sie kein Interesse hat. Du könntest in dem Fall fragen, ob es ok ist wenn du ihn/sie zu einem späteren Zeitpunkt noch mal kontaktierst um zu schauen, ob der Zeitpunkt besser für sie/ihn ist. Merke: diese Geschäftsmöglichkeit bietet eine großartige Chance, allerdings ist dein Erfolg nicht davon abhängig, ob diese eine Person in dein Team einsteigt oder nicht.

Ein „Nein“ kann tatsächlich besser sein als ein „Vielleicht“ (und spart dir Zeit). Scheue dich also nicht, nach einer klaren Antwort zu fragen

LADE DIR DIE NUSKIN CONNECT-APP HERUNTER

Intelligente Kundengewinnung, Kontaktverwaltung, benutzerdefinierte Listen, Planung und Organisation, Trends und Aktivitätsverfolgung



Es ist wichtig, den Überblick über alle Personen zu behalten, mit denen du über die Geschäftsmöglichkeit und/oder die Produkte sprichst. Damit du das nicht vergisst und es für dich so einfach wie möglich in deinen Alltag integrierbar ist, hat Nu Skin diese App entwickelt. Lade dir die Connect App runter und melde dich dort mit deinen Nuskin-Anmeldedaten an und starte direkt damit, deine Kontakte in die App einzufügen.

6. ERSTE SCHRITTE

Falls du es noch nicht gesehen hast, schau dir das Training „BB II – Erste Schritte“ online oder offline an.

Wenn du einen neuen Geschäftspartner / Kunden angemeldet hast, kannst du Folgendes tun:

1. Kunde: Hilfe deinem Kunden bei der ersten Bestellung und stelle sicher, dass du Zugang zu allen notwendigen produktbezogenen Informationen und Materialien hast.
2. Kunde: Informiere deinen Kunden über das ADR-Programm und helfe ihm/ihr auf Wunsch bei der Erstellung eines ADR's.
3. Geschäftspartner: Bringe deinem neuen Geschäftspartner bei, wie er/sie die Produkte über die sozialen Medien oder Offline-Demos an den Man(n) bringt.
4. Stelle sicher, dass dein Geschäftspartner ein Exemplar dieser Schnellstart-Broschüre erhält und gehe sie gemeinsam mit ihm/ihr durch.
5. Hilfe deinem Geschäftspartner dabei, die Nu Skin Apps herunterzuladen – Nu Skin Stela, Vera und Nu Skin Connect.
6. Zeige deinem Geschäftspartner die OTG-Webseite (www.otg.global) und den Meeting-Kalender, damit er sich ein Bild über die Treffen in seiner Region machen kann. Hilfe ihm/ihr sich beim Newsletter anzumelden und lade ihn/sie in die lokale OTG-Facebook-Gruppe ein.
7. Stelle sicher, dass dein Geschäftspartner bei der nächsten Geschäftspräsentation dabei ist (online / offline), zu der er/sie neue potenzielle Kunden oder Geschäftspartner einladen kann. Lade ihn/sie außerdem zu der nächst möglichen Fast Start Training (FST) ein, damit dein Geschäftspartner die nötige Grundausbildung erhält (online oder offline) und andere Geschäftspartner kennenlernt.
8. Hilfe deinem neuen Partner, das Geschäft auf KLARE und EINFACHE Weise zu starten.

7. ZUSAMMEN ARBEITEN

Wir alle wachsen gemeinsam indem wir den Verhaltenskodex mit seinen 4 Prinzipien respektieren. So wirst du ein echter Team-Player.

Wenn du dein Business mit diesen Prinzipien in die Tiefe baust, hast du einen erheblichen Einfluss darauf, was deine Teampartner weiter geben. Respektiere anderen Nu Skin Brand Affiliates ausserhalb deiner Linie und sei stets gegenüber anderen Gästen freundlich, wenn ihr euch bei einem Meeting oder einer Schulung begegnet.

Wir respektieren und befolgen den Verhaltenskodex und die vier Prinzipien eines OTG-Teamplayers.

Duplikation: Wenn du erfolgreich sein möchtest ist es enorm wichtig, die Prinzipien der Kundenakquise und des Geschäftsaufbaus zu erlernen, anzuwenden und weiterzugeben. Sei lernfähig, wende das Erlernte konsequent an und sei ein absolutes Vorbild, so dass andere von dir lernen können. Merke, dass ein guter Leader nicht nur durch seinen eigenen Erfolg, sondern durch den Erfolg seines Teams definiert wird.

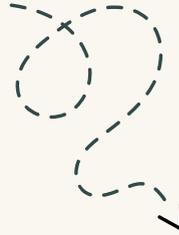
Auftritt: Positives Auftreten ist in dieser Branche enorm wichtig. Deswegen achte darauf, dass du über die einzelnen Schritte in deinem Geschäft etwas Positives zu berichten hast und du nicht durch einen eventuellen Misserfolg ins Negative verfallst, denn, Erfolg ist ein Prozess. Wie du vor anderen wirkst hat einen großen Einfluss darauf, wie erfolgreich du in deinem Geschäft wirst, achte deswegen besonders darauf, wie du einen neu gesponserten Geschäftspartner jemanden vorstellst, zum Beispiel deinem eigenen Mentor. Bitte deine Upline dir das genauer zu erklären damit du darin ein Experte wirst.

Respektiere Kollegen / Sidelines: Wir gehören alle zur selben „Familie“, also lasst uns einander respektieren und ermutigen. Spreche stets positiv mit deinen Kollegen / Sidelines sowie bei deren Upline (Sponsor). Kollegen / Sidelines sind alle, die nicht zu deiner Up- & Downline Organisation gehören

Möglicherweise wirst du auch den Begriff “Crosslining” öfter hören. Crosslining ist, wenn du zum Beispiel eine Sideline um Hilfe bittest, dir zum Beispiel etwas beizubringen usw. Solltest du gerade eine Challenge in deinem Business haben, sprich mit deiner Upline (Sponsor) darüber, respektive bitte deine Upper-Upline um Hilfe (Du kannst 6 Linien hoch anfragen)

Beratung: Unterstütze deinen Geschäftspartner auf seinem Weg zum Erfolg. Dazu gehört auch die Zielsetzung sowie das Nachfassen der getätigten Aktionen.

So wachsen wir gemeinsam mit Nuskin.



Duplikation

Auftritt

Respektiere Kollegen / Sidelines

Beratung

7 GEWOHNHEITEN FÜR DEINEN ERFOLG

Um ein guter Mentor / Sponsor zu werden, musst du dich von Anfang an wie ein Mentor verhalten und die Dinge tun, die ein Mentor tut. Die 7 Gewohnheiten sind für deinen Erfolg in diesem Geschäft von entscheidender Bedeutung. Wir empfehlen dir, diese Gewohnheiten mindestens einmal im Monat zu überprüfen und neu zu bewerten. Indem du dir selbst für jede Gewohnheit eine Note von 1 bis 10 gibst (1 bedeutet sehr schlecht, 10 bedeutet hervorragend) erhältst du einen Einblick darauf, in welchen Bereichen du mehr arbeiten musst. Das verhilft dir, ein erfolgreicher Mentor zu werden.

01

**Sei ein Produkt vom Produkt.
(Produktnutzer)**

02

Gewinne regelmäßig neue Kunden.

03

**Präsentiere die Geschäftsmöglichkeit
und die Produkte jeden Monat neuen
Leuten.**

04

**Versuche jede Woche mindestens
zwei Building-Blöcke zu schaffen.**

05

**Tue täglich etwas für deine
persönliche Weiterentwicklung**

06

**Vernetze dich indem du regelmäßig an OTG-
Meetings teilnimmst (Online & Offline).**

07

**Sei ein Teampayer:
Duplikation, positives Auftreten,
Respektieren der Kollegen / Sidelines, kein
Crosslining, Beratung**



ARBEITSABLAUF

1. Setze deine Ziele
2. Erstelle deine Kontaktliste
3. Einladen
4. präsentiere die Geschäftsmöglichkeit / teile die Produkte
5. Follow up
6. Starte
7. Teamarbeit

VERANSTALTUNGEN

1:1 Persönliche Präsentation 

Geschäfts-Präsentation **BB** [®]

regionaler Kick-off 

System 7 Workshop 

Success Summit 

Produkt-Präsentation 

Nu Skin Convention 

GEWOHNHEITEN

1. Sei ein Produkt vom Produkt.
2. Gewinne regelmäßig neue Kunden.
3. Präsentiere jeden Monat die Geschäftsmöglichkeit / teile die Produkte.
4. Jede Woche 2 Building-Blöcke
5. Tägliche persönliche Weiterentwicklung.
6. Vernetze dich indem du regelmäßig an OTG-Meetings teilnimmst (Online&Offline).
7. Sei ein Teamplayer.

DUPLIKATION

AUFTRITT

RESPEKTIERE SIDELINES
KEIN CROSSLINING

BERATUNG

ERSTE SCHRITTE CHECKLISTE

GEHE SOFORT IN DIE AKTION!

Da du jetzt mit dem System-7 und seinen Gewohnheiten vertraut bist, arbeite aktiv mit dieser Broschüre und gebe dein Wissen neuen Teammitgliedern weiter.

Eine Checkliste für deinen Einstieg kann dir beim Start (Onboarding) deiner neuen Geschäftspartner sehr behilflich sein.

1

Registriere dich als Partner (Brand Affiliate) und lerne wie man eine Bestellung macht

Um Produkte bewerben und empfehlen zu können, möchtest du eventuell die Produkte ausprobieren, um deine eigenen Favoriten zu finden. (Du bist nicht verpflichtet, ein Starterpaket oä. zu erwerben.)

2

Lade die Vera-App herunter und führe deine eigene Hautberatung durch

Im Rahmen dieser virtuellen Beratung werden dir dann Produkte empfohlen. Dies kannst du für deinen ersten Kauf nutzen oder dein Sponsor hat dir vielleicht etwas anderes empfohlen, um deinen Einstieg einfach & individuell zu gestalten

3

Lade die Nu Skin Stela-App herunter

Dies ist unsere Affiliate-App, mit der du arbeitest und alles Geschäftliche im Blick hast (Fortschritt, Zahlen, deine Bestellungen sowie die deiner Kunden & Partner, Erstellung der Verkaufslinks, Verdienst, usw)

4

Vereinbare einen Termin/ein Treffen mit deinem Sponsor

Stelle sicher, dass dies innerhalb von 24 Stunden (maximal 48 Stunden) stattfindet, damit dir bei deiner ersten Präsentation (offline oder online) geholfen wird (Produkt oder Geschäftsmöglichkeit) ggf Hilfestellung bei deinem ersten online Post

5

Machen dich mit dem System7-Workflow vertraut

Arbeite diese Broschüre mit deinem Sponsor durch.

CHECKLISTE FÜR ERSTE SCHRITTE

6

Vernetze dich

Trete den lokalen OTG-Gruppen sowie die für Europa & Afrika auf Facebook bei. (Hier finden regelmäßige Lives statt und wichtige Learnings)

7

Schau dir den OTG-Meeting Kalender an

Schau dir den OTG-Meeting Kalender auf www.otg.global an um die nächste bevorstehende Tagungen/Veranstaltungen/Geschäftspräsentationen in deiner Nähe nicht zu verpassen.

8

Lade dir die NuSkin Connect-App herunter.

Mit Nu Skin Connect kannst du innovative, zeitsparende und benutzerfreundliche Funktionen nutzen, die du beim Aufbau deines Unternehmens unterstützen.

9

Richte deine monatliche ADR-Bestellung ein

Nu Skin bietet ein Treueprogramm an was sich ADR nennt. Wenn du dich beim ADR-Programm anmeldest, werden deine Produkte monatlich oder zweimonatlich zu dir nach Hause geliefert und du erhältst gleichzeitig Produktpunkte in Höhe von 20 % oder 30 % des SV-Bestellwerts. Du kannst deine gesammelten Punkte dann in Produkte einlösen (so ähnlich wie bei Payback). Die Produkte in deinem ADR kannst du jederzeit vor jeder ADR-Lieferung bearbeiten und du bekommst sogar einen Reminder per Mail von Nu Skin, so dass du es erst gar nicht vergessen kannst.

10

Mit Leuten reden

Spreche mit den Personen aus deiner Kontaktliste über die Produkte und /oder die Geschäftsmöglichkeit.

Bitte denke daran, dass dir auch ein für dich zugeteilter Nu Skin Account Manager zur Verfügung steht, um dich in Sachen Nu Skin zu unterstützen und all deine Fragen zu beantworten.

VERTRAUT WERDEN MIT ATTRAKTIONSMARKETING

Attraktionsmarketing

„Attraktionsmarketing ist der Einsatz von Marketingtechniken, die speziell darauf ausgelegt sind, dem Kunden weit vor dem Kauf beizubringen, was man tut und welche Vorteile eine Dienstleistung oder ein Produkt für ihn hat.“ - Facebook

Beim Attraktionsmarketing geht es darum, Kunden und Interessenten in den sozialen Medien für sich zu gewinnen, anstatt dass du den Weg auf dich nimmst, zu ihnen zu gehen.

Attraktionsmarketing sollte gut durchdacht und nicht automatisiert sein. Mache dich mit den Social-Sharing-Richtlinien von Nu Skin und anderen geltenden Richtlinien auf www.nuskin.com vertraut.

Die Leute denken oft fälschlicherweise, dass wir unsere Produkte oder unsere Marke Nu Skin in sozialen Netzwerken bewerben sollten, während du in Wirklichkeit DICH selbst bewerben solltest: Das eigentliche Produkt bist DU.

Damit die Leute dich „kaufen“, müssen sie dich zunächst kennen, schätzen und dir vertrauen. Erstelle zunächst eine Zielgruppe und füge Personen hinzu, die deine Interessen teilen (nicht nur deine Freunde oder Nu Skin Brand Affiliates).

Du musst eine Strategie haben und dich daran halten, wenn du mit interessanten Inhalten kommunizierst. Bleibe authentisch und baue deine eigene Marke auf: Lasse dich von anderen inspirieren, aber kopiere sie nicht. Sei die beste Version von dir selbst, nicht die zweitbeste Version von jemand anderem!

Wechsele beim Posten in sozialen Medien zwischen verschiedenen Arten von Beiträgen: persönliche Beiträge (Du, dein soziales Umfeld, dein Lebensstil), geschäftsorientierte Beiträge, informative Beiträge, Beiträge, die die Wirkung unserer Produkte beschreiben, und unterhaltsame Beiträge (ein Bild von dir und deinen Brand Affiliates wie ihr Spaß habt).

Du wirst Menschen anziehen, die sich mit deiner Persönlichkeit und deiner Arbeitsweise identifizieren: Menschen, die deine Philosophie teilen, werden von deinem Lebensstil und im Grunde davon, WER DU BIST, angezogen!

ZUSÄTZLICHE RESSOURCEN

www.otg.global

Deine Business-Support-Webseite.

Nu Skin-Ressourcen

learningcenter.nuskin.com

Es gibt viele Schulungen im Lernzentrum. Bitte denke daran, innerhalb von 30 Tagen die Policy Basic-Schulung abzuschließen, um deine verdienten Provisionen zu erhalten. Alle anderen Schulungen kannst du auch zu einem späteren Zeitpunkt in deinem eigenen Tempo absolvieren.

Bitte deinen Sponsor, dich mit deiner lokalen Facebook-Gruppe zu verbinden.



EMPFOHLENE BÜCHER / PODCASTS

Bücher

- The Success Formula, von Chris Taylor (EN)
- Think and Grow Rich, von Napoleon Hill
- The Greatest Salesman in the World, von Og Mandino
- Rich Dad, Poor Dad, von Robert Kiyosaki
- Die 7 Wege zur Effektivität, von Stephen Covey
- Aspire, von Kevin Hall (EN)
- Das Robbins Power Prinzip, von Anthony Robbins
- The Slight Edge, von Jeff Olson
- As a Man Thinketh, von James Allen
- Peaks and Valleys, von Spencer Johnson (EN)
- It's Not About the Money, von Bob Proctor (EN)
- The Leader Who Had No Title, von Robin Sharma (EN)
- Think Rich to Get Rich, von T. Harv Eker (EN)
- Wie man im digitalen Zeitalter Freunde gewinnt und Menschen beeinflusst, von Dale Carnegie
- Der Mönch, der seinen Ferrari verkaufte, von Robin Sharma
- Magnetic: The Art of Attracting Business, von Joe Calloway (EN)
- Frazer Brookes: I Dare You (EN)
- Frazer Brookes: I Double Dare You (EN)
- Miracle Morning, von Hal Elrod
- 10x is Easier than 2x, von Dan Sullivan (EN)



Vergütungsplan

ARBEITE WO DU WILLST - WANN DU WILLST

HAFTUNGSZAUSCHLUSS:

Dies ist der durchschnittliche EMEA-Verdienst für 2022. Um als Brand Affiliate ein beträchtliches Einkommen zu erzielen, ist harte Arbeit, Zeit und Eigeninitiative erforderlich. Dies ist kein Programm, um schnell reich zu werden. Es gibt keine Garantien für den finanziellen Erfolg.

									
Monatlicher Durchschnitt	\$35	\$ 135	\$512	\$857	\$1.543	\$2.459	\$4.019	\$7.482	\$23.869
		REPRESENTATIVES		BRAND PARTNERS			BRAND DIRECTORS		
Durchschnittlicher Prozentsatz aktiver BA	12,67%	1,19%	2,42%	0,87%	0,62%	0,14%	0,19%	0,07%	0,08%
Durchschnittlicher Prozentsatz von BR und über BA	n/a	n/a	55,10%	19,77%	14,25%	3,18%	4,42%	1,57%	1,72%

Darüber hinaus kannst du möglicherweise einen Einzelhandelsgewinn erzielen, wenn du Produkte an deine nicht registrierten Einzelhandelskunden verkaufst.

Der Zweck dieses Dokuments besteht darin, genaue und unkomplizierte Informationen über Provisionen bereitzustellen, die das Unternehmen an Brand Affiliates zahlt. Die folgende Tabelle enthält detaillierte Informationen zur Vergütung, die im Jahr 2022 an die, in den EMEA-Märkten registrierten, Brand Affiliates gezahlt wurde. In der Tabelle sind nur Brand Affiliates enthalten, die Anspruch auf Provisionen haben. Brand Affiliates, die Produkte nur für den persönlichen Gebrauch kaufen, haben keinen Anspruch auf Provisionen und werden daher nicht in der Tabelle aufgeführt.

Die Generierung einer Vergütung als Brand Affiliate erfordert viel Zeit, Mühe und Eigeninitiative.

2022 Brand Affiliate-Vergütung in EMEA (alle Beträge in USD) Der durchschnittliche Wechselskurs im Jahr 2022 für 1 US-Dollar betrug 0,945734 EURO.

Ein „aktiver“ Brand Affiliate ist jeder Brand Affiliate, der in den letzten drei Monaten einen persönlichen Kauf getätigt hat.

OTG- VERHALTENSKODEX

1. Ich führe meine Geschäfte im Einklang mit unserer OTG-Vision und -Mission*.

2. Ich behandle alle Teammitglieder und ihren Ansprechpartner jederzeit mit Respekt.

3. Ich strebe danach, ein treues „Produkt der Produkte“ zu sein.

4. Ich bewahre eine positive und ermutigende Einstellung, die OTG widerspiegelt. Ich zeige Respekt für andere, indem ich in meinen Worten und Handlungen hohe ethische Standards einhalte.

5. Ich respektiere Sponsoren und Leiter von anderen Brand Affiliates und Gruppen. Ich ermutige meine Kollegen, gemeinsam mit ihren Führungskräften auf Wachstum und Erfolg hinzuarbeiten. Ich handle verantwortungsbewusst. Ich lehre und gehe mit gutem Beispiel voran. Ich unterstütze und ermutige alle Brand Affiliates, die sich in diesem Geschäft engagieren.

6. Ich lerne und entwickle mich weiter, indem ich die Richtlinien befolge, die in den OTG-Schulungsmaterialien unter www.otg.global beschrieben sind. Ich verwende das offizielle OTG-Material, das von Nu Skin genehmigt wurde.

7. Beim Verkauf oder Kauf von Produkten befolge ich die Richtlinien und Richtlinien von Nu Skin.

8. Ich rekrutiere nur diejenigen, die derzeit nicht bei Nu Skin aktiv sind. Ich ermutige aktive Brand Affiliates oder Interessenten niemals, die Gruppe zu wechseln. Ich erkenne an, dass dies unter keinen Umständen ein akzeptables Verhalten ist.

9. Ich stimme zu, dass Probleme oder Konflikte am besten zuerst mit meiner Upline und/oder dem Unternehmen besprochen werden.

10. Ich achte auf ein sauberes, gepflegtes und professionelles Erscheinungsbild.

11. Ich bemühe mich, an allen von OTG empfohlenen System 7-Veranstaltungen teilzunehmen, einschließlich Geschäftsbesprechungen, System 7-Workshops, Regionals, Success Summits und Nu Skin-Veranstaltungen.

Hiermit bestätige ich, dass ich den OTG-VERHALTENSKODEX erhalten habe und dass ich ihn gelesen und verstanden habe und mich daran halten werde. Bei Fragen verweise ich auf den OTG-VERHALTENSKODEX-LEITFADEN.

Datum:

Unterschrift:

***Vision: Die OTG-Vision besteht darin, durch Teamarbeit, Mentoring und Unterstützung eine einzigartige globale Organisation zu schaffen, die Einzelpersonen unterstützt, profitable & internationale Geschäfte zu machen**
Nu Skin-Unternehmen.

***Mission: Die OTG-Mission besteht darin, erfolgreiche Führungskräfte durch die Bereitstellung eines globalen Systems zu entwickeln, das auf Erfolg, Ehrlichkeit, Verantwortlichkeit, Integrität und Respekt basiert („CHAIR“).**

ANHANG

VERGÜTUNGSPLAN-WICHTE BEGRIFFE

BRAND AFFILIATE (BA) – Eine Person, die sich bei Nu Skin als Partner anmeldet und Produkte zum Mitgliedspreis kauft, Produkte an Kunden verkauft, registrierte Kunden anmelden kann und sich nicht in der Qualifikation befindet. „Brand Affiliate“ wird auch als allgemeine Referenz für alle Nu Skin Partner verwendet. Beispielsweise wird ein Brand Partner oder Brand Director allgemein als Brand Affiliate bezeichnet, wenn von allen Brand Affiliates die Rede ist.

BRAND REPRESENTATIVE (BR) – Ein Brand Affiliate, der die Qualifikation zum Brand Representative erfolgreich abgeschlossen hat und seinen Titel als Brand Representative hält. Der Begriff „Brand Representative“ wird auch als allgemeine Referenz für alle Titel der qualifizierten Partner (ab BR) und höher verwendet. Beispielsweise wird ein Ruby-Partner oder Diamond-Direktor allgemein als Brand Representatives bezeichnet, wenn es um alle qualifizierten Partner geht.

LETTER OF INTENT (LOI) – Ein Dokument / Absichtserklärung, die ein Brand Affiliate uns vorlegt (online Formular), um uns über seine Absicht zu informieren, an der Qualifikation teilzunehmen um ein qualifizierter Partner zu werden (BR).

QUALIFYING BRAND REPRESENTATIVE (QBR) – Ein Brand Affiliate / Partner, der sein LOI eingereicht in dem er 2 Building-Blöcke in einem Kalendermonat erreicht hat und die Absichtserklärung (LOI) abgeschickt hat. Nach erfolgreichen Abschließen der Qualifikation (1 bis 2 Monate) wird der Partner (Affiliate) zum qualifizierten Partner (Brand Representative) und bekommt einen weitere Boni zu seinem Verdienst hinzu (Building Boni)

SALES VOLUME (SV) – Ein für jedes Produkt festgelegter Punktwert, der dazu dient, den relativen Wert der Produkte in verschiedenen Währungen und Märkten zu vergleichen, um die Qualifikation für verschiedene Leistungsmaßstäbe zu beurteilen, einschließlich der Sharing Blocks, Building Blocks und des Verkaufsvolumens des Führungsteams, und um die Produktverkäufe in deiner Kundengruppe und deinem Team zu quantifizieren. Das Verkaufsvolumen wird von Zeit zu Zeit angepasst, wenn das Unternehmen dies für notwendig erachtet. Das Verkaufsvolumen unterscheidet sich vom provisionsfähigen Verkaufswert. Sie können Informationen über das Verkaufsvolumen und andere Informationen über Verkaufsvergütungen für jedes Produkt erhalten, indem Sie sich auf der Brand-Affiliate-Website Ihres Marktes anmelden.

BUILDING BLOCK – Eine Messung des Verkaufsvolumens. Ein Building Block gilt erst dann als abgeschlossen, wenn er ein Verkaufsvolumen von 500 Punkten aufweist. Ein Building Block mit einem Umsatzvolumen von weniger als 500 Punkten wird als unvollständig bezeichnet.

ENDKUNDE – Alle registrierten Kunden, die zum Einzelhandelspreis einkaufen. Der Bonus auf den Produktkauf eines Endkunden wird an den Brand Affiliate ausgezahlt, der zum Zeitpunkt der jeweiligen Produktbestellung als Verkäufer identifiziert wurde. Ein nicht registrierter Kunde ist nicht in der Definition von Privatkunden enthalten. Privatkunden nehmen nicht an Velocity teil und können keine Produkte weiterverkaufen oder andere registrierte Kunden registrieren.

TITEL – Titel erhältst du als Brand Representative auf der Grundlage deiner Anzahl von G1-Brand Representatives und Führungsteams. Dein Titel bestimmt die Anzahl der Generationen, für die du einen Leading Bonus verdienen kannst.

LEADERSHIP TEAM – Ein G1-Brand-Representative, der in einem Monat bestimmte Vorgaben für das Verkaufsvolumen des Leadership-Teams erfüllt.

SALES VOLUME DES LEADERSHIP-TEAMS – Das Verkaufsvolumen des Leadership-Teams ist die Summe des Verkaufsvolumens der Verbrauchergruppe in deinem G1-G6 für einen bestimmten G1-Markenvertreter.

SCHNELLSTART-BROSCHÜRE



System7
Europe & Africa

www.otg.global

Dieses Material wird von einem Team unabhängiger Markenpartner
erstellt. Registrierungscode: 23-12-UK009N035