



FSB

LIBRETTO AVVIO RAPIDO

2024 - ITALIANO -IT



System7
Europe & Africa

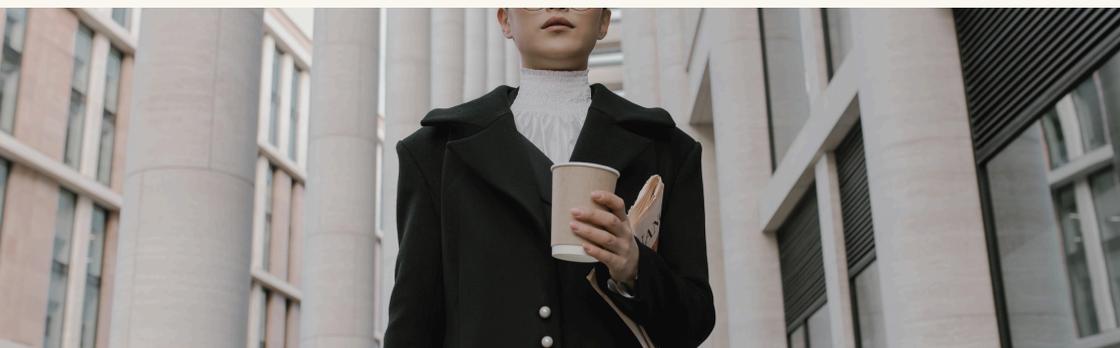


SOMMARIO

- 01** CHI È OTG
- 03** PUNTI DI ACCESSO
- 04** SISTEMA 7 FLUSSO DI LAVORO
- 05** OBIETTIVI
- 06** LISTA CONTATTI
- 08** INVITARE
- 10** PRESENTARE
- 12** FOLLOW UP
- 13** PER INIZIARE
- 14** LAVORO DI SQUADRA
- 15** ABITUDINI PRINCIPALI
- 16** SISTEMA OTG 7
FLUSSO DI LAVORO, EVENTI, ABITUDINI PRINCIPALI
- 17** PER INIZIARE CHECK LIST
- 19** MARKETING D'ATTRAZIONE
- 20** RISORSE AGGIUNTIVE
- 21** PIANO PERFORMANCE DI VENDITA
- 23** CODICE DI CONDOTTA
- 24** APPENDICE

BENVENUTO ALLA TUA NUOVA ATTIVITÀ!

Congratulazioni per aver deciso di diventare un Brand Affiliate di Nu Skin. Questo libretto di avvio rapido è stato creato da leaders esperti e di successo di tutto il mondo per aiutarti nei primi passi nella costruzione della tua attività Nu Skin. Questi leader offrono volontariamente il loro tempo e le loro conoscenze all'organizzazione no-profit chiamata One Team Global (OTG).



CHI E' OTG?

ASSOCIAZIONE NO-PROFIT - LEGGE 1/2002 ASSOCIAZIONE OTG EUROPA
OCCIDENTALE

La comunità OTG ha sviluppato un sistema in 7 passi che, se seguito, ti aiuterà a comprendere i principi fondamentali che ti aiuteranno a costruire la tua attività Nu Skin. Questo sistema ti consente di sviluppare le tue capacità di leadership mentre impari come implementare ogni passo. Padroneggia le competenze ad ogni passo e condividile con il tuo futuro team. Ricordati di divertirti lungo il percorso



LA RELAZIONE TRA NU SKIN E OTG

Indipendentemente da Nu Skin Enterprises Inc. e dalle sue società affiliate, OTG lavora esclusivamente con gli affiliati del marchio Nu Skin. Per aiutarti a sviluppare il tuo business OTG ha creato un sistema di formazione chiamato System 7 (S7) che è ciò che viene condiviso in questo libretto.



NU SKIN

Il tuo Business

- sviluppa i prodotti
- garantisce la logistica
- si occupa delle procedure amministrative relative al tuo account di Brand Affiliate
- paga le tue commissioni tra le altre cose.



La tua organizzazione di supporto

- insegna i principi aziendali e fornisce tutoraggio
- organizza eventi sponsorizzati da Brand Affiliate
- sviluppa materiale aziendale
- Codice di condotta (vedi pagina 23)

PUNTI DI ACCESSO

Ci sono vari modi per accedere al business.

Qualunque sia la soluzione migliore per te, i principi di base rimangono gli stessi. Questo libretto è una panoramica su come implementare il sistema all'interno del processo iniziale e del futuro metodo di costruzione.



PRODOTTI E DISPOSITIVI

.....
Condividi l'esperienza del prodotto attraverso presentazioni/demo dei prodotti

VENDITA SOCIALE

.....
Condividi la tua esperienza con il prodotto online.

PHARMANEX

.....
Programma benessere e integratori alimentari.

COSTRUTTORE DI BUSINESS

.....
Costruisci una rete con una visione a lungo termine in mente.

FLUSSO DI LAVORO DEL SISTEMA 7

1

OBIETTIVI

Stabilisci i tuoi obiettivi iniziali, sia a breve che a lungo termine. Mettili per iscritto con una scadenza chiara.

2

CONTATTI

Scrivi la tua lista contatti.

3

INVITARE

Invitare è come il trailer di un film: crea curiosità!

4

PRESENTE

Impara a presentare l'opportunità di business e a condividere i prodotti.

5

FOLLOW UP

Incoraggia il tuo contatto a prendere azione dopo avergli presentato l'opportunità di business e i prodotti.

6

INIZIARE

Aiuta il tuo nuovo potenziale prospecto a iniziare con i prodotti e il flusso di lavoro System 7.

7

LAVORO DI SQUADRA

Lavoriamo insieme per raggiungere il successo.

Questi sono i trampolini di lancio verso il tuo successo e ognuno di essi si concentra sullo sviluppo della tua attività

1. OBIETTIVI

La maggior parte delle persone si pone degli obiettivi, ma l'importante è perseguirli. Conoscere i propri obiettivi è una delle principali differenze tra un'attività di successo ed una in difficoltà. Ti mostreremo come impostare i tuoi obiettivi e metterli in pratica.

Perché Nu Skin? Quali sono le tue motivazioni?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Cosa vuoi? Questa domanda riguarda la tua vita, non solo la tua attività. Ti consigliamo di creare una Vision Board

Reddito supplementare

Reddito con leva finanziaria

1. OBIETTIVI

Quali sono i tuoi obiettivi? Segna i tuoi obiettivi principali. Un obiettivo non scritto e senza una data precisa è più simile a un desiderio, quindi ti consigliamo di scrivere i tuoi obiettivi con diverse tempistiche precise.

- Reddito.
 - Crescita personale.
 - Relazioni.
 - Attività commerciale.
 - Altro:
-

Quanto devo/voglio guadagnare al mese dalla mia attività Nu Skin?

Generare compensi sulle vendite come Brand Affiliate richiede molto tempo, impegno e dedizione. Il successo dipenderà anche dalle tue capacità, talenti e capacità di leadership. Questo non è un programma per arricchirsi velocemente. Non vi è alcuna garanzia di successo finanziario e i risultati varieranno ampiamente tra i partecipanti. Un riepilogo completo dei guadagni a ciascun livello del Piano di Performance delle Vendite è disponibile su www.nuskin.com

1 MESE

6 MESI

1 ANNO

Quali azioni specifiche intraprenderò ogni settimana per raggiungere i miei obiettivi?

1. Vendita di prodotti, 2. Invito contatti, 3. Pubblicazione sui social media, 4. Acquisizione clienti, 5. Presentazioni/demo

1 MESE

6 MESI

1 ANNO

Quanto tempo sono disposto a investire settimanalmente nella mia attività per raggiungere i miei obiettivi?

1 MESE

6 MESI

1 ANNO

Condividi queste informazioni con il tuo sponsor (la persona che ti ha introdotto nel business) e/o con gli altri tuoi upline poiché sono qui per supportarti nel raggiungimento dei tuoi obiettivi. Costruire un'impresa richiede duro lavoro, dedizione e pazienza, quindi ricorda che deve esserci una combinazione tra il tempo che sei disposto a investire nella tua attività e i tuoi obiettivi.

2. LISTA CONTATTI

AMICI / FAMIGLIA / LAVORO / COMUNITÀ

Ricorda che creare la tua lista contatti è un'attività orientata all'azione e che le persone che implementano i loro piani sono quelle che godono del successo.

Non pregiudicare quando crei la tua lista e sappi che questa è una lista in continua evoluzione a cui continuerai ad aggiungere man mano che costruisci la tua rete. Inizia scrivendo tutti le persone che conosci. Ti consigliamo di mettere le persone più dinamiche tra i tuoi contatti e quelle con molta influenza in cima alla tua lista. Per semplificarlo consigliamo di separarli in queste 4 categorie. Fallo oggi!

Dovrai pensare anche ai tuoi contatti sui social media. Alcuni di questi potrebbero già rientrare in una di queste categorie.



2. LISTA CONTATTI

ELENCA I CONTATTI PIÙ INFLUENTI NELLE TUE QUATTRO RETI PRINCIPALI:

Stila un elenco di 60 nomi di persone nella tua rete e preseleziona le persone per l'azienda e/o i prodotti. Scegli 10 da Amici, 10 da Famiglia, 10 da Lavoro, 10 da Comunità e 20 da Social Media. Identificazione: chi è lui/lei? Perché hai pensato a lui/lei? Business o cliente? Cosa ha detto?

FAMIGLIA

AMICI

LAVORO

COMUNITÀ

3. INVITARE

Lo scopo dell'invito è rendere il tuo potenziale cliente abbastanza curioso da voler sapere di più su ciò che hai da offrirgli. Immagina che il tuo invito abbia l'effetto del trailer di un film che ti faccia venir voglia di vedere il film completo.

Mettiti nei panni della persona che vuoi invitare per saperne di più su ciò che hai da offrire. A cosa potrebbero essere interessati? La cura della pelle anti-aging, integratori alimentari, dispositivi di bellezza o forse un'opportunità di business per guadagnare un introito extra?

Ricorda: rimani sempre concentrato sui bisogni dell'altra persona e su come tu e la tua opportunità potete aiutarli con i loro bisogni e interessi.

Decidi per cosa inviterai una persona:

Per saperne di più sui prodotti?

Una demo di prodotti?

Il tuo gruppo clienti su Facebook?

Una scansione con lo scanner biofotonico?

Una demo di LumiSpa al tavolo della tua cucina?

Vuoi saperne di più sull'opportunità di business?

Un Business Briefing in un hotel?

Un video di Business Briefing online o un webinar?

Un incontro individuale davanti a una tazza di caffè?

Gli stessi principi si applicano sia che lavori tramite social media, demo di prodotti o presentazioni Business Briefing quando offri un'opportunità di business o un prodotto.

Suggerimenti per l'invito

1. Sii breve in questa fase: non entrare nei dettagli, l'obiettivo è far sì che si che si impegnino a dedicare poi tempo per una presentazione.

2. Invita solo persone gentili, oneste e disposte all'azione.

3. Sii entusiasta (ma non sopraffarli con il tuo entusiasmo).

4. Ascolta più di quanto parli!

5. Non aver paura delle loro domande: riceveranno risposta nella fase successiva, la Presentazione.

6. Creare l'abitudine di invitare regolarmente alle riunioni nuove persone che hanno mostrato interesse.

5 C dell'Invito

1. Complimento – A tutti piace un complimento, spiega loro perché hai pensato a loro, in cosa sono speciali.

2. Curiosità – Come descritto sopra.

3. Credibilità – Parla della credibilità dell'azienda.

4. Controllo: sii breve, connessi con la sua realtà attuale, fagli desiderare di saperne di più.

5. Impegno – Conferma l'appuntamento successivo.

**Trovare ulteriori consigli sull'invito da parte di alcuni dei leader più esperti nella sezione "Inizia" su www.otg.global.*

3. INVITARE

LE 5C DELL'INVITARE

Le 5C sono un modello che puoi utilizzare che ti permetterà di aiutare altre persone a imparare come portare i propri contatti ad ascoltare una presentazione. La presentazione mostrerà loro l'opportunità, la tecnologia o il prodotto.

Di seguito sono riportati alcuni esempi delle 5 C, che ti consigliamo di visionare insieme al tuo mentore del business per aiutarti a usare parole tue utilizzando un modello di esempio molto efficace. Quando inviti è importante essere te stesso e comunicare con il tuo potenziale prospecto nel modo in cui comunicheresti normalmente.

Un esperto di benessere e anti-età

"Desidero entrare in contatto con persone come te che hanno avuto successo nel settore del benessere e dell'anti-aging e sono disposte a considerare un programma di affiliazione. I prodotti e le tecnologie associati a questo programma di affiliazione ti saranno presentati insieme ai numerosi premi vinti e agli investimenti dell'azienda in diverse piattaforme, inclusa la nostra nuova app per il benessere. Il modo migliore per trovare maggiori informazioni è partecipare a una delle nostre presentazioni aziendali online, martedì o giovedì, quando meglio per te?"

Un imprenditore

"Grazie per avermi contattato, in realtà sto cercando di parlare con imprenditori/trici nella tua zona che sono motivati e concentrati come te. Sono affiliato con un'azienda specializzata in benessere e anti-età utilizzando un modello di business innovativo e gratificante, che ti consente di costruire business in proprio". Credo che sarebbe un ottimo momento per te e per i tuoi contatti per conoscere i prodotti che offriamo. È qualcosa a cui saresti interessato? vorresti saperne di più?"

Un amico

"È fantastico che tu abbia mostrato interesse per la mia nuova avventura, sono entusiasta di condividere con te che ho avviato una nuova attività che mi permette di lavorare insieme ad altri affiliati e crescere insieme. Sto mettendo insieme il mio team di affiliati proprio ora e conoscendo la tua passione per aiutare gli altri (o qualunque sia il motivo per cui hai scelto questa persona) volevo parlare con te di questa attività e di questi prodotti. L'azienda festeggia 40 anni di successo ed è cresciuta in più paesi in modo da poter avere una presenza globale che lavora al mio fianco. Il modo migliore per fornirti le informazioni corrette è farti ascoltare una delle nostre presentazioni online sull'opportunità di business che si terrà stasera, posso inviarti i dettagli."

4. PRESENTARE

Presentare l'attività e i prodotti ai propri contatti deve essere imparato e consigliamo vivamente che il tuo sponsor sia presente durante le tue prime presentazioni. Alla fine di questo libretto troverai le risorse OTG per aiutarti a presentare l'attività.

Utilizziamo presentazioni OTG ufficiali che puoi scaricare da www.otg.global e coprono i nostri 5 punti chiave:

TENDENZE

AZIENDA

PRODOTTI

PIANO DI PERFORMANCE DI
VENDITA

TEMPISTICA

Scopri come presentarlo in un minuto e anche la versione estesa. Collabora con il tuo sponsor su questo.

Le varie opzioni di presentazione includono:

1. Incontro personale con il potenziale prospecto, da solo o con il tuo sponsor.
2. Invitare il potenziale prospecto a un incontro OTG (Business Briefing).
3. Post sui social media.
4. Demo del prodotto/Expo.
5. Invitare il tuo prospecto a una presentazione online, utilizzando una presentazione registrata nella tua lingua.

ATTENZIONE! Pianifica sempre un incontro di follow-up entro e non oltre 48 ore dalla presentazione/demo, se possibile insieme al tuo sponsor/partner.



4. PRESENTARE

Ecco alcuni script di esempio per presentare la presentazione in 5 punti in un minuto:

1

“Sei d'accordo sul fatto che sempre più persone cercano orari di lavoro flessibili e la possibilità di lavorare da casa? Questa è una tendenza in crescita e la nostra attività consente alle persone di far parte di questa tendenza in crescita. L'azienda festeggia 40 anni di successi e puoi averne verifica alla Borsa di New York. Hanno un portafoglio di molti prodotti anti-età che forniscono risultati, incluso un marchio noto come ageLOC, che è un marchio da 10 miliardi di dollari. Quest'attività ci consente non solo di condividere i prodotti, ma ci consente anche di condividere l'opportunità con persone terze se sono interessati a generare entrate aggiuntive. Siamo un'azienda molto innovativa con una grande visione di prodotti e tecnologie nel campo dell'antiaging e potresti partecipare ad una presentazione sul business e saperne di più”.

2

“Sono sicuro che sarai d'accordo sul fatto che sempre più persone cercano di guadagnare qualche introito extra da casa, lavorando online. La nostra azienda ti dà l'opportunità di avere la tua attività lavorando online con orari flessibili. L'azienda dispone di una piattaforma di vari prodotti che ti consentono di dimostrare i vantaggi con immagini visive del prima e del dopo che puoi condividere sulle tue piattaforme di social media. Con oltre 250 prodotti tra cui scegliere, puoi condividere quelli che sono ottimi da promuovere online e questo ti consentirà di iniziare a guadagnare quando le persone acquistano i prodotti che stai commercializzando. Ti consiglio inoltre di condividere questo programma di affiliazione con coloro che sono interessati a creare un business con questi fantastici prodotti.

Con sempre più persone che cercano di lavorare online con orari flessibili, è importante scegliere un'azienda partner che abbia un piano di crescita a futuro e questa è un'altra cosa che qui abbiamo”.

3

Esempio per esperti che già lavorano nel settore della bellezza, dell'anti-età e del benessere:

“È sempre importante considerare le tendenze del mercato quando si valuta un'azienda con cui collaborare e la nostra azienda offre prodotti Antiaging innovativi ed è stata nominata il marchio numero 1 al mondo per Beauty Device Systems per 6 anni consecutivi, dal 2017 al 2022.”

Questa è una tendenza in rapida crescita che ti consente di condividerla con la tua rete di persone che già prestano attenzione al loro beauty e benessere. L'azienda è un'azienda molto innovativa che ha sviluppato tecnologie e prodotti supportati dalla scienza. Come azienda disponiamo di prodotti antiaging creati su base scientifica che aiutano a diminuire i segni visibili dell'invecchiamento e posso insegnarti come commercializzare questi prodotti. Ciò ti consentirà di guadagnare denaro extra per integrare a ciò che già fai nel tuo lavoro e fornire servizi aggiuntivi ai tuoi clienti. È un momento entusiasmante per prendere in considerazione quest'opportunità con le forti tendenze di mercato dell'anti-aging, della tecnologia, dell'Internet delle Cose (IoT) e dell'Intelligenza Artificiale (IA)”.

5. FOLLOW UP

Il modo migliore per dare seguito è chiedere quando e come il tuo contatto vorrebbe procedere. Preparati al fatto che il tuo contatto abbia delle domande da porti. Se non hai la risposta in quel momento, fagli sapere che informerai o inviti il tuo sponsor alla chiamata.

Dovresti sempre rimanere in contatto e assicurarti di avere appuntamenti per i passi successivi (che si tratti di un appuntamento personale, di un appuntamento telefonico o di una chiamata Zoom). Potrebbero essere necessari due o più occasioni o incontri di follow-up con la persona prima che sia pronta per unirsi all'azienda, quindi sii paziente. Se il tuo contatto sembra disposto ma non pronto, assicurati che sia d'accordo a ricevere il tuo follow up ("Posso tenerti informato...").

È anche importante interrompere il follow-up se una persona non è interessata. Chiedi se va bene se riprenderai il contatto con loro in una fase successiva per verificare se il momento è migliore per loro in quel momento. Offri una grande opportunità, ma il tuo successo non dipende dal fatto che una sola persona si unisca o meno al tuo team.

Un "no" può effettivamente essere migliore di un "forse" (e farti risparmiare tempo), quindi non aver paura di chiedere una risposta chiara.

SCARICA L'APP NU SKIN CONNECT

Prospezione intelligente, gestione dei contatti, elenchi personalizzati, pianificazione e organizzazione, monitoraggio delle tendenze e delle attività



È importante tenere traccia di tutte le persone con cui parli dell'azienda e dei prodotti per assicurarti di ricordarti di fare follow up e di ricordare a quali informazioni è stata esposta ciascuna persona. Nu Skin ha creato un'app che ci consente di farlo e quindi se scarichi l'app Nu Skin Connect e accedi con i tuoi dati di accesso Nu Skin sarai in grado di iniziare ad aggiungere i tuoi contatti in questa app.

6. PER INIZIARE

Se non l'hai già fatto, guarda il corso di formazione “BB II – Come iniziare”, online o offline.

Dopo aver iscritto un nuovo business partner è possibile effettuare le seguenti operazioni:

1. Per i Clienti - aiutali ad effettuare il primo ordine e assicurati che abbiano accesso a tutte le informazioni e i materiali necessari relativi al prodotto.

2. Informalo sull'ADR e, se lo desidera, aiutalo a stabilire un ordine ADR.

3. Per i Brand Affiliate (BA), insegna loro come vendere questi prodotti di alta qualità ai consumatori finali attraverso i social media o le riunioni.

4. Assicurati che il BA riceva una copia di questo libretto di avvio rapido e mostragli il sito web di OTG, registralo alla mailing list di OTG e invitalo al gruppo Facebook locale di OTG."

5. Mostra loro come scaricare le nostre 3 app: Nu Skin Stela, Vera e Nu Skin Connect.

6. Mostra loro il sito web di OTG, aiuta il tuo nuovo affiliato a registrarsi sulla mailing list di OTG e invitalo/a al gruppo Facebook locale di OTG.

7. Assicurati di programmare una presentazione del business a cui il tuo nuovo Brand Affiliate possa invitare i potenziali suoi prospecti, e il prossimo evento locale OTG S7 Workshop (FST) per ricevere una formazione di base ed incontrare altri affiliati del team OTG. Mostra loro www.otg.global e il calendario delle riunioni.

8. Aiuta il tuo nuovo partner ad avviare l'attività in modo CHIARO e SEMPLICE.

7. LAVORO DI SQUADRA

Vinciamo tutti lavorando insieme seguendo il Codice di condotta OTG e i quattro principi dell'essere un Team Player OTG.

Costruisci la profondità della tua attività spingendoti in profondità nella tua cerchia di influenza.

Rispetta gli altri affiliati del marchio Nu Skin in ogni riunione, formazione e in ogni momento.

Seguiamo il Codice di condotta e i quattro principi dell'essere un Team Player OTG.

Duplicazione: apprendere, applicare e insegnare i principi che possono portare al successo nell'acquisizione di clienti e nella creazione di business. Sii insanabile, agisci in modo coerente e sii un esempio da cui gli altri possono imparare. Ricorda che la vera leadership è definita non solo dal tuo successo, ma dal successo della tua squadra.

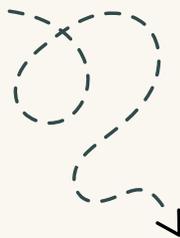
Edificazione: acquisisci familiarità con il parlare in termini positivi per sottolineare quanto apprezzi le diverse componenti che ti aiutano a raggiungere il tuo successo personale. Il processo di edificazione è un processo potente quando costruisci la tua attività, soprattutto quando presenti il tuo nuovo sponsor a uno dei tuoi mentori o al tuo team. Il processo di edificazione in effetti è "parlare bene di". Chiedi al tuo sponsor upline di spiegartelo in modo più dettagliato e di esercitarti a diventare un esperto in questo.

Rispettare le linee incrociate: siamo tutti parte della stessa "famiglia", quindi ci rispettiamo e ci incoraggiamo a vicenda. Parla positivamente ai membri delle tue linee incrociate ed edifica il/la loro upline. Una linea incrociata è chiunque non sia nella tua organizzazione upline o downline.

Potresti anche sentire il termine crossline o nessuna crosslining. Il Crosslining è un'azione, quindi ad esempio non chiederesti a una linea incrociata di insegnarti il business, questo sarebbe noto come Crosslining. Quando hai un problema o una sfida, però, ricordati di rivolgerti alla tua upline o all'azienda.

Consulenza: fornisci assistenza ai tuoi Brand Affiliate lungo il percorso. Ciò comporta la definizione degli obiettivi e il follow-up delle azioni intraprese.

Ecco come prosperiamo insieme a Nu Skin!



Duplicazione

Edificazione

Rispettare le linee
incrociate

Consulenza

7 ABITUDINI FONDAMENTALI PER IL SUCCESSO

Per diventare un leader, devi prima agire come un leader e fare ciò che fa un leader.

Le abitudini fondamentali sono vitali per il tuo successo in questo business e ti consigliamo di rivisitare e rivalutare queste abitudini almeno una volta al mese.

Valutando te stesso da 1 a 10 (1 significa scarso, 10 il migliore) su ciascuna abitudine, questo ti darà un'indicazione su quali aree devi lavorare per migliorare le abitudini necessarie per essere un leader di successo.

01

Sii prodotto del prodotto.

02

Acquisisci nuovi clienti regolarmente.

03

Presenta l'attività e i prodotti a nuove persone ogni mese.

04

Sforzati di raggiungere almeno 2 blocchi ogni settimana.

05

Nutri la tua mente ogni giorno.

06

Rimani connesso e contribuisci partecipando agli eventi OTG.

07

**Sii un giocatore di squadra:
Duplicazione, edificazione, rispetto dei
crosslines: nessun cross-lining,
consultazione**



FLUSSO DI LAVORO

1. Stabilisci obiettivi
2. Crea lista contatti
3. Invita
4. Presenta opportunità/condividi prodotti
5. Follow up
6. Come Iniziare
7. Lavoro di squadra

EVENTI



Presentazione personale 1:1



Business Briefing



Kick Off regionale



Sistema 7 Workshop



Success Summit



Presentazione del prodotto



Convention Nu Skin

ABITUDINI FONDAMENTALI

1. Sii un prodotto del prodotto.
2. Acquisisci regolarmente nuovi clienti.
3. Presenta l'attività e i prodotti a nuove persone ogni mese.
4. Sforzati di raggiungere almeno 2 blocchi ogni settimana.
5. Nutri la tua mente ogni giorno.
6. Rimani connesso e contribuisce partecipando agli eventi OTG.
7. Sii un giocatore di squadra.

DUPLICAZIONE

EDIFICAZIONE

RISPETTARE LE LINEE INCROCIATE, NESSUN CROSSLINING

CONSULTAZIONE

CHECK LIST PER INIZIARE

AZIONE ORA!

Ora che hai una maggiore conoscenza del flusso di lavoro del System 7 e delle abitudini fondamentali, continua a ricordarteli e a insegnarli ai nuovi membri del team.

Potresti trovare molto utile avere una check List introduttiva quando dai avvio ai tuoi nuovi Brand Affiliate.

1

Registrati come Brand Affiliate e impara a come fare un ordine.

Per poter promuovere e consigliare i prodotti, fai prova dei prodotti per identificare i tuoi preferiti.

2

Scarica l'app Vera e fai la tua consulenza sulla pelle.

Questa consultazione ti consiglierà quindi i prodotti. Questo potrebbe essere il tuo primo acquisto o forse il tuo sponsor ti ha consigliato qualcosa'altro per iniziare.

3

Scarica l'applicazione Nu Skin Stela.

Questa è la nostra app di affiliazione in cui puoi vedere e tenere traccia dei tuoi progressi, nonché creare link di acquisto prodotti per i tuoi clienti.

4

Fissa un appuntamento/incontro con il tuo sponsor.

Assicurati di farlo entro 24 ore (massimo 48 ore) in modo che possano aiutarti con la tua prima presentazione (offline o online), demo del prodotto e/o primo post sui social media.

5

Acquisisci familiarità con il flusso di lavoro System7

Lavora a questo libretto con il tuo sponsor.

CHECK LIST PER INIZIARE

Potresti trovare molto utile avere una check list introduttiva quando dai avvio ai tuoi nuovi Brand Affiliate.

6

Collegarsi

Unisciti ai gruppi OTG Europa e Africa e ai mercati OTG locali su Facebook.

7

Controlla il calendario degli incontri

Controlla il calendario delle riunioni su www.otg.global per le prossime riunioni/eventi/presentazioni aziendali nella tua zona.

8

Scarica l'app NuSkin Connect

Con Nu Skin Connect puoi utilizzare funzionalità innovative, facili da usare e che fanno risparmiare tempo, per aiutarti a sviluppare la tua attività.

9

Imposta il tuo ordine mensile di prodotti in abbonamento ADR

Nu Skin offre un programma fedeltà molto gratificante. Sottoscrivendo un ADR, riceverai i tuoi prodotti a casa tua su base mensile o bimestrale e guadagnerai punti prodotti pari al 20% o 30% del valore degli ordini SV degli ordini ADR che potranno essere riscattati in prodotti! Puoi modificare il contenuto del tuo ADR in qualsiasi momento.

10

Parlare alle persone

Inizia a parlare con le persone della tua lista contatti dei prodotti e dell'opportunità di business.

Ricorda che il tuo account manager Nu Skin è disponibile per supportarti e rispondere a qualsiasi domanda tu possa avere.

FAMILIARIZZATI CON IL MARKETING DI ATTRAZIONE

Marketing di attrazione

“Il marketing di attrazione è l'uso di tecniche di marketing appositamente create per insegnare al cliente cosa stai facendo e come un servizio o un prodotto gli porterà benefici ben prima che lo acquistino”. - Facebook

Il marketing di attrazione consiste nell'attirare clienti e potenziali affiliati sui social media piuttosto che andare tu da loro.

Il marketing d'attrazione dovrebbe essere ben pensato, non automatizzato. Acquisire familiarità con le linee guida per la condivisione sui social di Nu Skin e altre linee guida applicabili disponibili su nuskin.com"

Spesso le persone pensano erroneamente che dovremmo promuovere i nostri prodotti o il nostro marchio Nu Skin sui social network, mentre in realtà ciò che dovresti promuovere è TE STESSO: il vero prodotto sei TU.

Per fare in modo che le persone ti “comprino”, devono prima conoscerti, apprezzarti e fidarsi di te. Inizia creando un pubblico, aggiungendo persone che condividono i tuoi interessi (non solo i tuoi amici o gli affiliati del marchio Nu Skin).

Devi avere una strategia e attenerti ad essa quando comunichi aggiungendo contenuti interessanti. Rimani autentico e costruisci il tuo marchio: lasciatli ispirare dagli altri, ma non copiarli. Sii la migliore versione di te stesso, non la seconda migliore versione di qualcun altro!

Quando pubblichi sui social media, alterna diversi tipi di post: post personali (tu, la tua cerchia sociale, il tuo stile di vita), post orientati al business, post informativi, post che descrivono gli effetti dei nostri prodotti e post divertenti (una foto di te e i tuoi Brand Affiliate mentre vi divertite).

Attirerai persone che si identificheranno con come sei e come lavori: le persone che condividono la tua filosofia saranno attratte dal tuo stile di vita e, fondamentalmente, da CHI SEI!

RISORSE ADDIZIONALI

www.otg.global

La tua pagina web di supporto aziendale.

Risorse Nu Skin

learningcenter.nuskin.com

Ci sono molti corsi di formazione nel learning centre. Ricordati di completare la formazione Policy Basic entro 30 giorni per ricevere le commissioni guadagnate. Tutti gli altri corsi di formazione possono essere completati in un secondo momento nel tuo tempo libero.

Chiedi al tuo sponsor di collegarti al tuo gruppo Facebook locale.



LETTURA/ASCOLTO CONSIGLIATI

Libri

- La formula del successo, di Chris Taylor
- Pensa e arricchisci te stesso, di Napoleon Hill
- Il più grande venditore del mondo, di Og Mandino
- Papà ricco, papà povero, di Robert Kiyosaki
- 7 abitudini delle persone altamente efficaci, di Stephen Covey
- Aspire, di Kevin Hall
- Risvegliare il gigante interiore, di Anthony Robbins
- Il leggero vantaggio, di Jeff Olson
- Come pensa un uomo, di James Allen
- Picchi e valli, di Spencer Johnson
- Non è una questione di soldi, di Bob Proctor
- Il leader che non aveva titolo, di Robin Sharma
- Pensa ricco per diventare ricco, di T. Harv Eker
- Come conquistare amici e influenzare le persone nell'era digitale, di Dale Carnegie
- Il monaco che vendette la sua Ferrari, di Robin Sharma
- Magnetico: l'arte di attrarre affari, di Joe Calloway
- Frazer Brookes: Ti sfido
- Frazer Brookes: Ti sfido il doppio



CODICE DI CONDOTTA OTG

1. Svolgo la mia attività in linea con la nostra visione e missione OTG*.

2. Tratto sempre con rispetto tutti i membri del team e i loro contatti.

3. Mi sforzo di essere un fedele "prodotto dei prodotti".

4. Mantengo un atteggiamento positivo e incoraggiante che riflette OTG. Mostro rispetto per gli altri mantenendo elevati standard etici nelle mie parole e nelle mie azioni.

5. Rispetto gli sponsor e i leader di altri Brand Affiliate e gruppi. Incoraggio i colleghi a lavorare per la crescita e il successo con i loro leader. Mi comporto in modo responsabile. Insegno e do l'esempio. Sostengo e incoraggio tutti i Brand Affiliate che dimostrano impegno in questa attività.

6. Continuo a imparare e sviluppare seguendo le linee guida delineate nei materiali di formazione OTG, disponibili su www.otg.global. Utilizzo materiale ufficiale OTG, approvato da Nu Skin.

7. Quando vendo o acquisto prodotti, seguo le politiche e le linee guida di Nu Skin.

8. Recluto solo coloro che non sono attualmente attivi in Nu Skin. Non incoraggio mai i Brand Affiliate attivi o i potenziali clienti a cambiare gruppo. Riconosco che questo non è un comportamento accettabile in nessuna circostanza.

9. Sono d'accordo che è meglio affrontare problemi o conflitti prima con la mia upline e l'azienda.

10. Mantengo un aspetto e un codice di abbigliamento puliti, ordinati e professionali.

11. Mi impegno a partecipare a tutti gli eventi System 7 consigliati da OTG, inclusi Business Briefing, Workshop System 7 regionali, Success Summit ed eventi Nu Skin.

Con la presente certifico di aver ricevuto il CODICE DI CONDOTTA OTG e di averlo letto, compreso e rispettato. Farò riferimento alla GUIDA AL CODICE DI CONDOTTA OTG con domande.

Data:

Firma:

***Missione: la missione di OTG è sviluppare leader di successo fornendo un sistema globale basato su**

contributo, onestà, responsabilità, integrità e rispetto (" PRESIDENTE ").

Visione: La visione di OTG è quella di creare un'organizzazione globale unica attraverso il lavoro di squadra, il tutoraggio e

supporto, consentendo ai singoli individui di creare attività Nu Skin internazionali redditizie.

APPENDICE

GLOSSARIO DEL PIANO DI PERFORMANCE DI VENDITA

AFFILIATO DEL MARCHIO — Una persona che si iscrive a Nu Skin come affiliato del marchio può acquistare prodotti al prezzo riservato ai membri, vendere prodotti ai clienti, iscrivere clienti registrati e non è in qualifica. Brand Affiliate verrà utilizzato anche come riferimento generale a tutti i Brand Affiliate e ai Brand Representative. Ad esempio, un Brand Partner o un Brand Director verrà definito Brand Affiliate come riferimento generale quando si parla di tutti i Brand Affiliate.

BRAND REPRESENTATIVE (BR): Un Brand Affiliate che ha completato con successo la qualificazione e che non ha perso il proprio status di Brand Representative. Il termine Brand Representative verrà utilizzato anche come riferimento generale per tutti i titoli di Brand Representative e superiori. Ad esempio, un Ruby Partner o un Diamond Director verranno definiti Brand Representative come riferimento generale quando si parla di tutti i Brand Representative.

LETTERA DI INTENTI (LOI): un documento o un avviso online che un Brand Affiliate ci invia per informarci della sua intenzione di accedere alla qualificazione e diventare un Brand Representative qualificato.

BRAND REPRESENTATIVE QUALIFICATO (QBR): Brand Representative qualificato: un brand affiliate che (1) ha inviato una lettera di intenti (LOI) e ha completato due Building Blocks (un brand affiliate è ufficialmente classificato come brand representative qualificato dopo il successivo calcolo del bonus settimanale), e (2) è in procinto di soddisfare i requisiti di qualificazione.

VOLUME DI VENDITE - (SV - Sales Volume): valore in punti impostato per ciascun Prodotto utilizzato per confrontare il valore relativo dei Prodotti in varie valute e mercati per misurare la qualificazione per vari parametri di riferimento delle prestazioni, inclusi Sharing Blocks, Building Blocks e Leadership Team Sales Volume, e quantificare le vendite dei Prodotti nel tuo Gruppo e team di consumatori. Il SV volume delle vendite viene modificato di volta in volta secondo quanto ritenuto necessario dalla Società. Il SV volume delle vendite è diverso dal CSV valore delle vendite commissionabili. È possibile ottenere informazioni relative al volume delle vendite e altre informazioni relative alla compensazione delle vendite per ciascun prodotto accedendo al sito web del Brand Affiliate del proprio mercato.

BUILDING BLOCK: una misura del volume delle vendite. Un Building Block è considerato completo solo quando ha 500 punti di SV Volume delle Vendite. Un Building Block con meno di 500 punti di Volume delle Vendite viene definito incompleto.

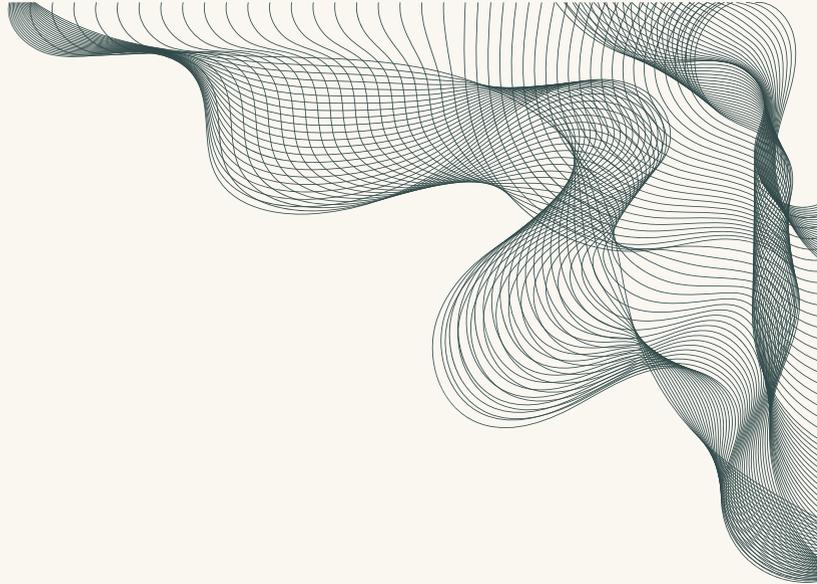
RETAIL COSTUMER— Cliente al dettaglio: qualsiasi cliente registrato che acquista a un prezzo al dettaglio. Il Bonus sull'acquisto del Prodotto da parte di un Cliente al dettaglio viene pagato al Brand Affiliato identificato come venditore al momento dell'ordine del Prodotto specifico. Ai fini del presente Piano, un cliente non registrato non è incluso nella definizione di Cliente al dettaglio. I Clienti al dettaglio non partecipano a Velocity e non possono rivendere i Prodotti o registrare altri Clienti Registrati.

TITOLO: i titoli vengono ottenuti come Brand Representative in base al numero di Brand Representative e Leadership Team G1. Il tuo titolo determina il numero di generazioni su cui puoi guadagnare un Leading Bonus.

LEADERSHIP TEAM— Un Brand Representative G1 che soddisfa determinati parametri di riferimento del volume delle vendite del team leader in un mese.

LEADERSHIP TEAM SALES VOLUME— Volume delle vendite del team Leadership: il volume delle vendite del team Leadership è la somma del volume delle vendite del gruppo di consumatori (Consumer Group Sales Volume) nel tuo G1-G6 per un dato Brand Representative del tuo G1.

LIBRETTO AVVIO RAPIDO



www.otg.global

Questo materiale è prodotto da un team di Brand Affiliate indipendenti.
Codice di registrazione univoco: 23-12-UK009NO35