



FSB

PODREČZNIK SZYBKIEGO STARTU

2024 - POLSKA - PL



SPIS TREŚCI

- 01** CZYM JEST OTG?
- 03** PUNKTY WEJŚCIA DO BIZNESU
- 04** SYSTEM 7 WORKFLOW
- 05** CELE
- 06** LISTA KONTAKTÓW
- 08** IZAPRASZANIE
- 10** PREZENTOWANIE
- 12** FOLLOW UP
- 13** ZACZYNAMY PRACĘ Z NOWĄ OSOBĄ
- 14** PRACA ZESPOŁOWA
- 15** KLUCZOWE NAWYKI
- 16** SYSTEM 7 OTG
SYSTEM PRACY, EVENTY, KLUCZOWE NAWYKI
- 17** CHECKLISTA ROZPOCZĘCIA PRACY
- 19** MARKETING PRZYCIĄGANIA
- 20** DODATKOWE ZASOBY
- 21** PLAN MARKETINGOWY
- 23** KODEKS POSTĘPOWANIA
- 24** ZAŁĄCZNIKI

WITAJ W TWOIM NOWYM BIZNESIE!

Gratulujemy podjęcia decyzji o zostaniu Brand Affiliate marki Nu Skin. Niniejsza broszura szybkiego startu została stworzona przez doświadczonych i odnoszących sukcesy liderów z całego świata, aby pomóc Ci w pierwszych krokach w budowaniu Twojego biznesu z Nu Skin. Liderzy poświęcają swój czas i wiedzę na rzecz organizacji non-profit o nazwie One Team Global (OTG).



CZYM JEST OTG?

NON-PROFIT ASSOCIATION - LAW 1/2002
OTG WEST EUROPE ASSOCIATION

Społeczność OTG opracowała 7-etapowy system zasad, których wdrożenie pomoże Ci zbudować biznes z Nu Skin. System ten pozwala rozwijać umiejętności przywódcze, jednocześnie ucząc Cię, jak realizować każdy z etapów. Opanuj umiejętności na każdym etapie i przekaż te kompetencje swoim przyszłym zespołom. Pamiętaj, aby po drodze dobrze się bawić.



ZWIĄZEK MIĘDZY OTG A FIRMAŃ NU SKIN

Stowarzyszenie działa niezależnie od firmy Nu Skin Enterprises. OTG pracuje wyłącznie z dystrybutorami firmy Nu Skin.

Aby pomóc Ci w rozwinięciu własnego biznesu, OTG opracowało system szkoleniowy o nazwie System 7 (S7).



NU
SKIN

Twój biznes

- Opracowuje produkty.
- Zajmuje się logistyką.
- Zajmuje się procedurami administracyjnymi związanymi z Twoim kontem Brand Affiliate.
- Między innymi, wypłaca także Twoje prowizje.



Organizacja dająca Ci wspieranie w biznesie

- Uczy zasad biznesu i zapewnia mentoring.
- Organizuje wydarzenia sponsorowane przez Brand Affiliate.
- Opracowuje materiały szkoleniowe.
- Kodeks postępowania (patrz strona 23).

PUNKTY WEJŚCIA DO BIZNESU

TSą różne sposoby aby wejść do biznesu. Wybierz ten, który najlepiej się u Ciebie sprawdzi ale podstawowe zasady pozostają takie same. Niniejsza broszura zawiera przegląd sposobów wdrożenia systemu w ramach procesu rozpoczynania pracy i przyszłej metody budowania.



PRODUKTY I URZĄDZENIA

.....
Podziel się swoim doświadczeniem z produktem w trakcie spotkań produktowych

SPRZEDAŻ PRZEZ MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE

.....
Podziel się swoim doświadczeniem z produktem online

PHARMANEX

.....
Programy wellbeing i suplementy diety

BUDOWANIE BIZNESU

.....
Podziel się swoim doświadczeniem z produktem w trakcie spotkań produktowych

SYSTEM 7 KLUCZOWYCH NAWYKÓW

1

CELE

Wyznacz sobie cele początkowe, zarówno te krótko- i długoterminowe. Zapisz je określając termin ich realizacji.

2

KONTAKTY

Stwórz listę kontaktów.

3

ZAPRASZANIE

! Zapraszanie jest podobne do trailerów filmowych - wzbudź zaciekawienie !

4

PREZENTOWANIE

Naucz się jak prezentować możliwość biznesową i opowiadać o produktach.

5

FOLLOW UP

Zachęć osobę do podjęcia działania po zapoznaniu się z prezentacją biznesową i produktami.

6

PIERWSZE KROKI

Pomóż nowej osobie rozpocząć pracę, zacznijcie od produktów i Systemu 7

7

PRACA ZESPOŁOWA

Sukces osiąga się wspólną pracą.

TSą to kroki, które pomogą Ci osiągnąć sukces, a każdy poszczególny z nich jest zorientowany na rozwój Twojego biznesu.

1. CELE

Jakie są Twoje cele? Zaznacz swoje główne cele. Cel, który nie jest zapisany i nie ma przypisanej daty, jest bardziej jak życzenie, dlatego zalecamy zapisanie celów z uwzględnieniem terminów ich realizacji.

Dochód.

Rozwój osobisty.

Relacje.

Biznes.

Inne:

Jak dużo **potrzebuję/chcę** zarabiać w Nu Skin miesięcznie?

Generowanie wynagrodzenia ze sprzedaży jako Brand Affiliate wymaga znacznego czasu, wysiłku i poświęcenia. Sukces zależy również od umiejętności, talentów i zdolności przywódczych. To nie jest program szybkiego wzbogacenia się. Nie ma gwarancji sukcesu finansowego, a wyniki będą się znacznie różnić między uczestnikami. Pełne podsumowanie zarobków na każdym poziomie Planu Wyników Sprzedaży można znaleźć na stronie www.nuskin.com

1 MIESIĄC

6 MIESIĘCY

1 ROK

Jakie konkretne działania będą podejmować co tydzień, aby osiągnąć swoje cele?

1. Sprzedaż produktów, 2. Zapraszanie kontaktów, 3. Publikowanie w mediach społecznościowych, 4. Pozyskiwanie klientów, 5. Prezentacje/demo produktów

1 MIESIĄC

6 MIESIĘCY

1 ROK

Ile czasu tygodniowo mogę i chcę zainwestować w mój biznes aby osiągnąć założone przeze mnie cele?

1 MIESIĄC

6 MIESIĘCY

1 ROK

Podziel się tą informacją ze swoim sponsorem (osobą, która wprowadziła Cię do biznesu) i/lub innymi członkami upline, ponieważ są oni tutaj, aby wspierać Cię w osiągnięciu Twoich celów.

Budowanie biznesu wymaga ciężkiej pracy, poświęcenia i cierpliwości, więc pamiętaj, że musi istnieć związek między czasem, który chcesz zainwestować w swój biznes, a celami, które chcesz osiągnąć.

2. LISTA KONTAKTÓW

(P.R.B.S.) PRZYJACIELE / RODZINA / BIZNES / SPOŁECZNOŚĆ

Pamiętaj, że stworzenie listy kontaktów to aktywność skierowana na działanie. Ludzie, którzy wprowadzą swoje plany w życie, to ci którzy odniosą sukces.

Nie wydawaj pochopnych osądów podczas tworzenia listy i pamiętaj, że tę listę powinieneś ciągle rozbudowywać w miarę budowania sieci kontaktów. Zaczniij od spisania wszystkich osób, które znasz. Zalecamy zapisywanie najbardziej dynamicznych i wpływowych osób z Twojej grupy kontaktów na górze listy. Aby to uprościć, zalecamy podzielenie ich na te 4 kategorie. **Zrób to już dziś!**

Warto również pomyśleć o swoich kontaktach w mediach społecznościowych. Niektóre z nich mogą już być w jednej z tych kategorii.



2. LISTA KONTAKTÓW

LIST THE MOST INFLUENTIAL CONTACTS IN YOUR FOUR MAIN NETWORKS:

Sporządź listę 60 nazwisk osób w swojej sieci kontaktów i wstępnie wybierz osoby do biznesu i/lub produktów. Wybierz 10 z grona przyjaciół, 10 z rodziny, 10 z biznesu, 10 ze społeczności i 20 z mediów społecznościowych. Zidentyfikuj: Kim on/ona jest? Dlaczego o nim/niej pomyślałaś? Biznes i/lub produkty? Co on/ona powiedział/a?

PRZYJACIELE

BIZNES

RODZINA

SPOŁECZNOŚĆ

3. ZAPRASZAJ

Celem zaproszenia jest wywołanie u Twojego prospektu na ntyle dużego zaciekawienia, aby chciał dowiedzieć się więcej o tym co masz mu/jej do zaoferowania. Wyobraź sobie swoje zaproszenie jak trailer filmu który sprawia że chcesz obejrzeć cały film.

Postaw się w sytuacji osoby, którą chcesz zaprosić, aby dowiedziała się więcej o tym, co masz do zaoferowania. Co może ją zainteresować? Pielęgnacja przeciwstarzeniowa skóry, suplementy diety, urządzenia kosmetyczne, a może okazja biznesowa do zarobienia dodatkowych pieniędzy?

Pamiętaj: Zawsze skupiaj się na potrzebach drugiej osoby oraz na tym, jak Ty i Twoje możliwości mogą jej pomóc w realizacji jej potrzeb i zainteresowań.

Zdecyduj, na co zamierzasz zaprosić tę osobę:

- Przekazanie informacji o produktach?
- Pokaz produktów?
- Do Twojej grupy klientów na Facebooku?
- Na skanowanie skanerem biofotonicznym?
- Przetestowanie Lumi Spa w Twojej łazience?

Aby dowiedzieć się więcej o okazji biznesowej zaprosz:

- Na fizyczną Prezentację Biznesową w hotelu?
- Na wirtualną Prezentację Biznesową lub webinar?
- Na spotkanie jeden-na-jeden przy kawie?

Que vous développez votre activité à travers les réseaux sociaux, les démonstrations produits ou les présentations d'affaire, pour proposer une opportunité d'affaire ou un produit, les principes sont les mêmes.

Rady dotyczące zapraszania

1. Bądź zwięzły na tym etapie: nie wchodź w szczegóły, celem jest aby prospekt zobowiązał się do przyjścia parę razy na prezentację.
2. Zapraszaj tylko miłych, uczciwych ludzi otwartych na podjęcie działania.
3. Okazuj entuzjazm (ALE nie przytłocz ich swoim entuzjazmem)
4. Słuchaj więcej niż mów!
5. Nie obawiaj się pytań – odpowiedź na nie powinna paść w następnym etapie czyli prezentacji.
6. Wytwórz w sobie nawyk zapraszania na regularne spotkania, tych nowych osób które wykazały zainteresowanie.

Zasada „5C” zapraszania:

1. **Komplement** - Każdy lubi komplementy, powiedz rozmówcy co ma w sobie wyjątkowego.
2. **Ciekawość** - Jak wyżej.
3. **Wiarygodność** - Mów o wiarygodności firmy.
4. **Kontroluj się** - Bądź zwięzły, zobacz jakie potrzeby i możliwości ma Twój słuchacz dzisiaj, zainspiruj do dowiedzenia się więcej.
5. **Zobowiązanie** - Potwierdź następne spotkanie

**Więcej porad dotyczących zapraszania od najbardziej doświadczonych liderów można znaleźć w sekcji "Rozpocznij" na stronie www.otg.global.*

3. ZAPRASZAJ

5CS TO SZABLON

5Cs to szablon, którego możesz użyć, aby pomóc innym ludziom nauczyć się, jak pozyskać sieć kontaktów na prezentację. Prezentacja pokaże im możliwości, technologię lub produkt.

Poniżej znajduje się kilka przykładów 5C, zalecamy skontaktowanie się z mentorem biznesowym, aby pomógł Ci w tworzeniu tekstu przy użyciu szablonu, który został uznany za bardzo skuteczny. Podczas zapraszania ważne jest, aby być sobą i komunikować się z potencjalnym klientem w sposób, w jaki normalnie byś się z nim komunikował.

Ekspert z dziedziny przeciwstarzeniowej lub

"Szukam ludzi takich jak Ty, którzy odnieśli sukces w branży wellness i przeciwstarzeniowej i są otwarci na program afiliacyjny. Oferowane produkty i technologie w otrzymały wiele nagród w wyniku inwestycji, jakie firma Nu Skin poczyniła w różne platformy, w tym naszą nową aplikację wellness. Najlepszym sposobem, aby dowiedzieć się więcej, jest dołączenie do jednej z naszych prezentacji biznesowych online. Czy bardziej odpowiada Ci wtorek czy czwartek?"

Przedsiębiorca

"Dziękuję za kontakt, moim celem jest dotarcie do przedsiębiorców w Twojej okolicy, którzy są tak zmotywowani i skupieni na biznesie jak Ty. Jestem partnerem w firmie, która specjalizuje się w dziedzinie wellness i przeciwstarzeniowej, wykorzystując innowacyjny i dochodowy model biznesowy, który pozwala na budowanie własnego biznesu" Wierzę, że z Twoimi kontaktami będzie to świetny moment na zapoznanie się ze szczegółami mojej propozycji. Czy chciałbyś dowiedzieć się więcej o temacie?"

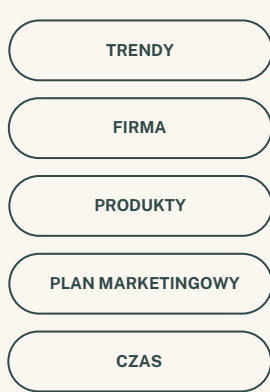
Przyjaciel

"Cieszę się, że zainteresowała Cię moja nowa przygoda i mogę podzielić się z Tobą informacją, że rozpocząłem nowy biznes, który pozwala mi współpracować z innymi partnerami i wspólnie się rozwijać. Właśnie zbieram zespół partnerów i ze względu na Twoją pasję do pomagania innym (lub jakkolwiek inny powód, dla którego wybrałeś tę osobę) chciałem porozmawiać z Tobą o tym biznesie i tych produktach. Firma sukcesai rozwija się od 40 lat, jest obecna w wielu krajach, więc pracując razem ze mną, możesz mieć biznes gdziekolwiek na świecie. Najlepszym sposobem na to, abyś dowiedział się szczegółów, będzie wysłuchanie jednej z naszych prezentacji biznesowych online, która odbędzie się dziś wieczorem, czy mogę przesłać Ci szczegóły tego spotkania?"

4. PREZENTACJA

Musisz bardzo dobrze nauczyć się opowiadać o firmie i produktach swoim kontaktom. Zdecydowanie zalecamy, aby sponsor towarzyszył Ci podczas pierwszych prezentacji. Z tyłu broszury znajdują się materiały OTG, które pomogą w prezentacji firmy.

Korzystamy z oficjalnych prezentacji OTG, które można pobrać ze strony www.otg.global i które obejmują nasze 5 kluczowych punktów:



Dowiedz się, jak zaprezentować to w ciągu jednej minuty, a także w wersji rozszerzonej. Pracuj nad tym ze swoim sponsorem.

Różne opcje prezentacji obejmują:

1. Spotkaj się osobiście z prospektem, sam lub ze sponsorem.
2. Zaprosz prospecta na otwarte spotkanie OTG (Prezentację Biznesową).
3. Posty na mediach społecznościowych.
4. Prezentacje produktowe / Expo
5. Zaproszenie prospekta do udziału w prezentacji online z wykorzystaniem nagranej prezentacji w jego języku. UWAGA! Zawsze planuj spotkanie follow-up nie później niż 48 godzin po prezentacji/ demo - jeśli to możliwe, razem ze sponsorem/partnerem.

Zawsze ustal kolejne spotkanie (follow up) nie później niż 48 godzin po prezentacji / pokazie najlepiej ze sponsorem.



4. PREZENTOWANIE

Oto kilka przykładowych skryptów prezentacji 5-punktowej prezentacji zawartej w jednej minucie:

1 *„Czy także zauważasz, że coraz więcej osób szuka elastycznych godzin pracy i możliwości pracy z domu? Jest to rosnący trend, a nasz biznes pozwala ludziom być częścią tego rosnącego trendu. Firma świętuje 40-lecie sukcesów, co można sprawdzić na nowojorskiej giełdzie. Firma ma w portfolio wiele produktów przeciwstarzeniowych, które dają widoczne rezultaty, w tym markę znaną jako ageLOC, która jest marką wartą 10 miliardów dolarów. W tym biznesie możesz sprzedawać produkty, lub dzielić się możliwościami tworzenia biznesu, jeśli są zainteresowani dodatkowym dochodem. Jesteśmy bardzo innowacyjną firmą z ogromną wizją produktów i technologii w obszarze przeciwdziałania starzeniu się. Nadszedł czas, aby dołączyć do prezentacji biznesowej i dowiedzieć się więcej.*

2 *„Jestem pewien, że zgodzisz się, że coraz więcej osób chce zarobić trochę dodatkowych pieniędzy w domu, pracując online. Nasza firma daje możliwość prowadzenia własnego biznesu online w elastycznych godzinach. Firma posiada platformę różnych produktów, które pozwalają pokazać korzyści dzięki wizualnym zdjęciom przed i po, które można udostępniać na platformach społecznościowych. Mając do wyboru ponad 250 produktów, możesz udostępniać te, które są świetne do promowania online, a to pozwoli ci zacząć zarabiać pieniądze, gdy ludzie kupią produkty, które promujesz. Polecam również udostępnienie tego programu partnerskiego tym, którzy są zainteresowani budowaniem biznesu z tymi wspaniałymi produktami. Ponieważ coraz więcej osób chce pracować online w elastycznych godzinach, ważne jest, aby wybrać firmę partnerską, która ma przyszłościowy plan rozwoju i to właśnie mamy.”*

3 **Przykład dla ekspertów już pracujących w branży kosmetycznej, przeciwstarzeniowej i wellness:**

„Zawsze warto przyjrzeć się trendom rynkowym przy podejmowaniu decyzji o współpracy, a nasza firma oferuje innowacyjne produkty przeciwstarzeniowe, a także została uznana za światową markę nr 1 w dziedzinie systemów do domowej pielęgnacji przeciwstarzeniowej za 6 kolejnych lat, od 2017 do 2022 roku”. Jest to szybko rozwijający się trend, który można polecać grupie osób zaangażowanych w dbanie o swoje piękno i dobre samopoczucie. Firma jest bardzo innowacyjna, opracowała technologię i produkty poparte badaniami naukowymi. W ofercie mamy produkty i technologie przeciwstarzeniowe, które pomagają zmniejszyć widoczne oznaki starzenia się, a ja mogę nauczyć Cię, jak sprzedawać te produkty. Pozwoli Ci to zarobić dodatkowe pieniądze oraz uzupełnić Twoją ofertę biznesową oraz zapewnić dodatkowe usługi Twoim klientom. To bardzo dobry moment, aby przyjrzeć się tej możliwości, biorąc pod uwagę trendy rynkowe związane z przeciwdziałaniem starzeniu się, technologią, Internetem rzeczy (IoT) i sztuczną inteligencją”.

5. FOLLOW-UP, CZYLI SZTUKA BUDOWANIA I PODTRZYMYWANIA RELACJI

Najlepszym sposobem na follow-up jest pytanie KIEDY i JAK Twój kontakt chce przystąpić.

Powinieneś zawsze pozostawać w kontakcie i mieć pewność, że będziesz mieć czas na kolejne kroki (czy będzie to osobiste spotkanie, spotkanie telefoniczne, czy rozmowa przez Skype). Dwa lub więcej kontaktów lub spotkań uzupełniających może być konieczne z daną osobą, zanim będzie ona gotowa do dołączenia do firmy, więc bądź cierpliwy. Jeśli Twój kontakt wydaje się być otwarty, ale nie jest gotowy, upewnij się, że możesz podtrzymywać kontakt (Czy mogę poinformować Cię o tym ...").

Ważne jest również, aby zatrzymać follow-up, jeśli dana osoba nie jest zainteresowana. Zapytaj, czy możesz ponownie nawiązać z nimi kontakt na późniejszym etapie - w przyszłości, by sprawdzić, czy czas będzie wówczas dla nich odpowiedni. Oferujesz świetną okazję, ale twój sukces nie zależy od pojedynczej osoby dołączającej do twojego zespołu, czy też nie.

"Nie" może być lepsze niż "być może" (zaoszczędza twój czas), więc nie bój się prosić o jasną odpowiedź.

POBIERZ APLIKACJĘ STELLA

Inteligentny Prospecting, Zarządzanie kontaktami, Listy własne, Planowanie i organizacja, Trendy i śledzenie aktywności



Bardzo ważne jest to, aby zapisywać wszystkich rozmówców, z którymi kontaktujemy się w sprawie biznesu i produktów. To istotny element aby nie zapomnieć o dalszych działaniach i zapamiętać informacje, które zostały przekazane każdej osobie. Nu Skin stworzyła aplikację, która nam to umożliwia, więc jeśli pobierzesz aplikację Nu Skin Connect i zalogujesz się za pomocą danych logowania Nu Skin, będziesz mógł zacząć dodawać swoje kontakty do tej aplikacji.

6. PIERWSZE KROKI

Jeśli jeszcze tego nie zrobiłeś, obejrzyj szkolenie "BB II - Pierwsze kroki", online lub offline.

Po zarejestrowaniu nowego partnera biznesowego wykonaj następujące czynności:

1. Pomóż klientom w złożeniu pierwszego zamówienia i zapewnij dostęp do wszystkich niezbędnych informacji i materiałów związanych z produktem.

2. Zapoznaj osobę z ADR i, jeśli sobie tego życzy, pomóż jej w ustanowieniu zamówienia ADR.

3. W przypadku Brand Affiliates naucz ich, jak sprzedawać nasze wysokiej jakości produkty konsumentom końcowym za pośrednictwem mediów społecznościowych lub spotkań.

Upewnij się, że ona/on dostali kopię tej Broszury Szybkiego Startu.

6. Pokaż im stronę internetową OTG, pomóż nowemu partnerowi zarejestrować się na liście mailingowej OTG i zaproś go do lokalnej grupy OTG na Facebooku.

7. Upewnij się, że zaplanowałaś prezentację biznesową, do której Twój nowy Brand Affiliate może zaprosić potencjalnych klientów oraz najbliższą lokalną imprezę OTG S7 Workshop (FST), aby uzyskać podstawowe szkolenie i poznać innych członków zespołu OTG. Zapoznaj ich ze stroną OTG: www.otg.global i pokaż kalendarz spotkań .

8. Pomóż swojemu nowemu partnerowi rozpocząć działalność w JASNY i PROSTY sposób.

7. PRACA ZESPOŁOWA

Wszyscy wygrywamy pracując razem.

Buduj swój biznes głęboko, pracując w głąb swojego kręgu wpływów.
Szanuj wszystkich partnerów NuSkin, na wszystkich spotkaniach i przez cały czas.

Pracujemy zgodnie z zasadami zawartymi w kodeksie postępowania i czterema zasadami bycia graczem zespołowym OTG.

Duplikacja: Ucz się, stosuj i ucz zasad, które pozwalają skutecznie pozyskiwać klientów i budować biznes. Bądź otwarty na naukę, podejmuj konsekwentne działania i bądź przykładem, na którym inni mogą się uczyć. Pamiętaj, że prawdziwe przywództwo jest definiowane nie tylko przez Twój własny sukces, ale także przez sukces Twojego zespołu.

Edyfikacja: Naucz się mówić w sposób pozytywny, aby podkreślić, jak bardzo cenisz różne elementy, które pomagają Ci w osiągnięciu osobistego sukcesu. Edyfikacja jest potężnym procesem podczas budowania biznesu, szczególnie podczas przedstawiania nowego sponsora jednemu z mentorów lub zespołowi. Proces edyfikacji polega na "mówieniu z uznaniem" Poproś swojego sponsora upline, aby wyjaśnił Ci to bardziej szczegółowo i ćwicz, aby stać się w tym ekspertem.

Szanuj linie boczne: Wszyscy jesteśmy jedną „rodziną”, więc szanujmy i wspierajmy innych. Mów pozytywnie o swoich bocznych liniach i edyfikuj ich uplinów.

Linia boczna to każdy, kto nie należy do organizacji upline lub downline. Możesz również usłyszeć termin crossline lub no crosslining. Crosslining to działanie, czyli krzyżowanie linii bocznych. Na przykład nie poprosiłyby osoby z linii bocznej, aby nauczyła Cię biznesu, byłoby to znane jako crosslining.

Kiedy masz problem lub trudność, pamiętaj aby pójść z tym do swojego upline lub bezpośrednio do firmy.

Konsultacje: zapewnij wsparcie swoim Brand Affiliates w ich pracy. Pomóż im w określeniu ich celów i zrób follow-up aby dowiedzieć się jakie działania podjęli.

Tak rozwijamy się wspólnie z Nu Skin!



Duplikacja

Edyfikacja

Szanuj linie boczne

Konsultacje

7 KLUCZOWYCH NAWYKÓW SUKCESU!

To become a leader, you must first act like a leader and do what a leader does. The Core Habits are vital for your success in this business and we would recommend you revisit and reassess yourself on these habits at least once a month. By grading yourself 1-10 (1 being poor, 10 being the best) on each habit this will give you an indication as to what areas you require to work on to improve the habits required to be a successful leader.

01

Bądź produktem produktu

02

Regularnie pozyskuj nowych klientów.

03

Co miesiąc przedstawiaj biznes i pokazuj produkty nowym osobom.

04

Staraj się uzyskać przynajmniej 2 bloki tygodniowo

05

Każdego dnia karm swój umysł

06

Bądź w kontakcie i udzielaj się poprzez uczestniczenie w eventach OTG.

07

Bądź graczem zespołowym: Duplikacja, Edyfikacja, Poszanowanie linii bocznych, zakaz krzyżowania linii, Konsultacje



KROKI PRACY

1. Ustal cele
2. Stwórz listę kontaktów
3. Zapraszaj
4. Prezentuj
Możliwość/ Pokazuj produkty
5. Follow up
6. Zaczynj
7. Praca zespołowa

EVENTY

1.1 Prezentacje indywidualne 

Prezentacja Biznesowa **BB** [®] Regionalne eventy Kick Off

Warsztaty z Systemu 7 

Success Summit 

Prezentacje produktowe 

Konwencja Nu Skin 

KLUCZOWE NAWYKI

1. Bądź produktem produktu.
2. Regularnie pozyskuj nowych klientów.
3. Co miesiąc przedstawiaj biznes i pokazuj produkty nowym osobom.
4. Staraj się uzyskać przynajmniej 2 bloki tygodniowo.
5. Każdego dnia karm swój umysł.
6. Bądź w kontakcie i udzielaj się poprzez uczestniczenie w eventach OTG.
7. Bądź graczem zespołowym.

DUPLIKACJA

EDYFIKACJA

SZANUJ LINIE BOCZNE:
ZAKAZ KRZYŻOWANIA LINII

KONSULTACJE

LISTA RZECZY NA START

PODEJMIJ DZIAŁANIE JUŻ TERAZ!

Teraz, gdy masz już większą wiedzę na temat pracy w według Systemu 7 i podstawowych nawyków, przypominaj sobie o nich i ucz ich nowych członków zespołu.

Lista kontrolna na start może okazać się bardzo pomocna podczas wdrażania nowych partnerów marki.

- 1** **Zarejestruj się jako Brand Affiliate i dowiedz się, jak złożyć zamówienie.**

Aby móc promować i polecać produkty, warto wypróbować produkty, aby znaleźć własne ulubione.
- 2** **Pobierz aplikację Vera i wykonaj analizę własnej skóry.**

W ramach konsultacji otrzymasz rekomendację produktów. Może to być Twój pierwszy zakup, albo może Twój sponsor poleci Ci coś innego na początek.
- 3** **Pobierz aplikację Nu Skin Stela.**

Jest to nasza aplikacja partnerska, w której można zobaczyć i śledzić swoje postępy, a także tworzyć linki zakupowe dla klientów.
- 4** **Umów się na spotkanie ze swoim sponsorem.**

Zrób to w ciągu 24 godzin (maksymalnie 48 godzin), aby sponsor mógł pomóc Ci w pierwszej prezentacji (offline lub online), prezentacji produktu i / lub Twoim pierwszym poście w mediach społecznościowych.
- 5** **Zapoznaj się z systemem pracy System7**

Przeanalizuj ten Podręcznik Szybkiego Startu ze swoim sponsorem.

LISTA RZECZY NA START

Lista kontrolna na start może okazać się bardzo pomocna podczas wdrażania nowych partnerów marki.

6

Dołącz się.

Dołącz do grup OTG w Europie i Afryce oraz lokalnych grup OTG na Facebooku.

7

Sprawdź kalendarz spotkań.

Sprawdź kalendarz spotkań na stronie www.otg.global, aby znaleźć zbliżające się spotkania/wydarzenia/prezentacje biznesowe w Twojej okolicy.

8

Pobierz aplikację Nu Skin Connect.

Dzięki Nu Skin Connect możesz korzystać z innowacyjnych, oszczędzających czas i łatwych w użyciu funkcji, które pomogą Ci rozwinąć działalność.

9

Zamawiaj w ramach Programu Automatycznej Dostawy (ADR):

NNu Skin oferuje bardzo korzystny program lojalnościowy. Rejestrując się w programie ADR, produkty będą dostarczane do Twojego domu co miesiąc lub co dwa miesiące, a Ty zyskasz punkty produktowe w wysokości 20% lub 30% wartości zamówienia ADR SV, które możesz wymienić na produkty! W każdej chwili możesz zmodyfikować swoje zamówienie ADR.

10

Rozmawiaj z ludźmi.

Zacznij rozmawiać z osobami ze swojej listy kontaktów na temat produktów i możliwości biznesowych.

Należy pamiętać, że Twój Nu Skin Account Manager jest do Twojej dyspozycji, aby udzielić Ci wsparcia i odpowiedzieć na wszelkie pytania.

ZAPOZNAJ SIĘ Z MARKETINGIEM PRZYCIĄGANIA

Marketing Przyciągania

„Marketing Przyciągania to użycie technik marketingowych zaprojektowanych specjalnie po to aby nauczyć klienta co robisz i aby zanim kupi produkt lub usługę dowiedział się jakie korzyści mogą mu przynieść.” - Facebook

Marketing Przyciągania polega na przyciąganiu prospektów do siebie zamiast na wychodzeniu do nich.

Marketing Przyciągania powinien być dobrze przemyślany, nie automatyczny. Zapoznaj się z Wytocznymi Nu Skin o Mediach Społecznościowych.

Ludzie często mylnie sądzą że powinniśmy promować nasze produkty albo markę Nu Skin w mediach społecznościowych, podczas gdy w rzeczywistości to co powinienes promować SIEBIE: prawdziwym produktem jesteś TY

Jeżeli chcesz aby ludzie Cię „kupili”, najpierw muszą Cię poznać, docenić i zaufać . Zaczynij od tworzenia swojej grupy, dodając ludzi którzy dzielają Twoje zainteresowania (nie tylko Twoich znajomych czy partnerów biznesowych Nu Skin).

Musisz mieć strategię i trzymać się jej kiedy się komunikujesz poprzez dodawanie interesujących treści.

Pozostań autentyczny i buduj swoją własną markę: inspiruj się innymi, ale nie kopiuj ich. Bądź swoją najlepszą wersją, nie podróbką kogoś innego!

Kiedy umieszczasz posty na Social Media, stosuj na przemian różne typy postów: posty osobiste (ty, twój krąg znajomych, twój styl życia), posty biznesowe, posty informacyjne, posty opisujące efekty naszych produktów, i posty rozrywkowe (zdjęcie twoje i twoich partnerów biznesowych kiedy się bawicie).

Będziesz przyciągał ludzi którzy będą się identyfikować z tym jaki jesteś i jak pracujesz: ludzie dzielący twoją filozofię będą przyciągani przez Twój styl życia, i generalnie, przez to KIM JESTEŚ!

DODATKOWE ZASOBY

www.otg-global

Strona internetowa do wsparcia
Twojego biznesu

Zasoby Nu Skin

learningcenter.nuskin.com

W centrum szkoleniowym znajduje się wiele szkoleń. Pamiętaj o ukończeniu podstawowego szkolenia z zasad w ciągu 30 dni, aby otrzymać zarobione przez Ciebie prowizje. Wszystkie pozostałe szkolenia możesz ukończyć w późniejszym terminie w dogodnym dla Ciebie czasie.

Poproś sponsora o dołączenie Cię do lokalnych grup na Facebooku



REKOMENDOWANE PRZEZ SYSTEM 7 DO CZYTANIA/ SŁUCHANIA:

Książki

- Chris Taylor, "The Success Formula"
- Napoleon Hill, "Myśl i bogać się"
- Og Mandigo, "Największy kupiec świata"
- Robert Kiyosaki, "Biedny ojciec, bogaty ojciec"
- Stephen Covey, "7 nawyków skutecznego działania"
- Kevin Hall, "Aspire"
- Anthony Robbins, "Obudź w sobie olbrzyma"
- Jeff Olson, "The Slight Edge"
- James Allen, "Tak jak człowiek myśli"
- Spencer Johnson, "Peaks and Valleys"
- Bob Proctor, "Zapomnij o pieniądzach i bogać się"
- Robin Sharma, "The Leader Who Had No Title"
- T. Harv Eker, "Think Rich to Get Rich"
- Dale Carnegie, "Jak zdobyć przyjaciół i zjednać sobie ludzi"
- Robin Sharma, "Mnich który sprzedał swoje Ferrari"
- Joe Calloway, "Magnetic: The Art of Attracting Business"



Plan wyników sprzedaży

Pracuj gdzie chcesz i kiedy chcesz

OŚWIADCZENIE:

Prezentujemy średnie zarobki w regionie EMEA w 2022 roku. Wygenerowanie znacznego dochodu jako Brand Affiliate wymaga ciężkiej pracy, czasu i zaangażowania. To nie jest program szybkiego wzbogacenia się. Nie ma gwarancji sukcesu finansowego

									
	Brand Affiliate	Qualifying Brand Rep	Brand Rep	Gold Partner	Lapis Partner	Ruby Partner	Emerald Director	Diamond Director	Blue Diamond Director
	\$35	\$ 135	\$512	\$857	\$1.543	\$2.459	\$4.019	\$7.482	\$23.869
		REPRESENTATIVES			BRAND PARTNERS			BRAND DIRECTORS	
Średnio miesięcznie	12,67%	1,19%	2,42%	0,87%	0,62%	0,14%	0,19%	0,07%	0,08%
Średni procent aktywnych BA	n/a	n/a	55,10%	19,77%	14,25%	3,18%	4,42%	1,57%	1,72%
Średni procent BR i powyżej BR									

Ponadto, sprzedając produkty swoim niezarejestrowanym klientom detalicznie, możesz uzyskać zysk ze sprzedaży detalicznej

Celem niniejszego dokumentu jest dostarczenie dokładnych i prostych informacji dotyczących prowizji premiowych wypłacanych przez Spółkę na rzecz Brand Affiliates. Poniższa tabela zawiera szczegółowe informacje dotyczące wynagrodzenia wypłaconego w 2022 roku. Brand Affiliates zarejestrowany na rynkach EMEA. Tabela obejmuje wyłącznie Brand Affiliates, którzy kwalifikują się do otrzymania prowizji. Brand Affiliates, którzy kupują produkty wyłącznie do użytku osobistego, nie kwalifikują się do otrzymania prowizji, a zatem nie są uwzględnieni w tabeli. Generowanie wynagrodzenia jako Brand Affiliate wymaga znacznego czasu, wysiłku i zaangażowania. Wynagrodzenie Brand Affiliate w regionie EMEA w 2022 r. (wszystkie kwoty w USD) Średni kurs wymiarowy 1 dolara amerykańskiego w 2022 r. wynosił 0,945734 euro. "Aktywny" Brand Affiliate jest definiowany jako każdy Brand Affiliate, który dokonał osobistego zakupu w ciągu ostatnich trzech miesięcy.

KODEKS POSTĘPOWA NIA OTG

"1. Prowadzę biznes zgodnie z naszą Wizją i Misją OTG.

2. Zawsze traktuję z szacunkiem wszystkich członków zespołu i ich kontakty.

3. Będę się starać być lojalnym produktem produktu.

4. Utrzymuję pozytywne i dopingujące nastawienie, które odzwierciedla OTG. Okazuję innym szacunek poprzez unikanie dedykujących (negatywnych) słów i działań.

5. Edyfikuję sponsorów oraz liderów innych dystrybutorów i grup. Zachęcam kolegów do osiągnięcia sukcesu oraz wzrostu w pracy z liderami. Działam odpowiedzialnie. Nauczam i przewodzę poprzez własny przykład. Wspieram i zachęcam wszystkich dystrybutorów wykazujących zaangażowanie w ten biznes.

6. Stale uczę się i rozwijam, postępując zgodnie ze wskazówkami zawartymi w materiałach szkoleniowych OTG dostępnych na stronie www.otg.global."

Korzystam z oficjalnych materiałów OTG, zatwierdzonych przez Nu Skin.

7. Podczas sprzedaży lub zakupu produktów, działam zgodnie z polityką i wytycznymi Nu Skin.

8. Rekrutuję jedynie te osoby, które aktualnie nie są aktywne w Nu Skin. Nigdy nie zachęcam aktywnych dystrybutorów ani kandydatów do biznesu do zmiany grup. Oświadczam, że jest to zachowanie nie akceptowalne w żadnych okolicznościach.

9. Zgadzam się, że z problemami czy w przypadku konfliktów, najlepiej w pierwszej kolejności skontaktować się z moim upline i z firmą.

10. Utrzymuję czysty, schludny i profesjonalny wygląd osobisty i strój (dress code).

11. Wspieram wszystkie rekomendowane przez OTG wydarzenia Systemu 7, w tym Prezentację Biznesową, eventy regionalne, Success Summit oraz wydarzenia Nu Skin.

Niniejszym oświadczam, że otrzymałem/łam KODEKS POSTĘPOWANIA oraz zapoznałem/łam się i rozumiem jego treść. Zobowiązuję się do przestrzegania go. Przy wyjaśnianiu wątpliwości co do jego treści kierować się będę wyjaśnieniami zawartymi w PRZEWODNIKU DO KODEKSU POSTĘPOWANIA.

Data:

Podpis:

***Misja:** Misją OTG jest rozwijanie odnoszących sukcesy liderów poprzez zapewnienie globalnego systemu opartego na wnoszeniu wkładu, uczciwości, odpowiedzialności, integralności i szacunku ("skrót po ang. to CHAIR").

***Wizja:** Wizją OTG jest stworzenie wyjątkowej globalnej organizacji poprzez pracę zespołową, mentoring i wsparcie, umożliwiając poszczególnym osobom tworzenie dochodowych międzynarodowych biznesów Nu Skin.

ZAŁĄCZNIK

GLOSARIUSZ PLANU MARKETINGOWEGO

BRAND AFFILIATE (BA) – Brand Affiliate - Osoba, która zarejestrowała się w Nu Skin jako Brand Affiliate i może nabywać Produkty po Cenie Członkowskiej, sprzedawać Produkty klientom, rejestrować Zarejestrowanych Klientów i nie jest w trakcie Kwalifikacji. Brand Affiliate będzie również używany jako ogólne odniesienie do wszystkich Brand Affiliates i Brand Representatives. Na przykład, Brand Partner lub Brand Director będzie określany jako Brand Affiliate jako ogólne odniesienie do wszystkich Brand Affiliates.

BRAND REPRESENTATIVE (BR) - Brand Affiliate, który pomyślnie ukończył Kwalifikację i nie utracił statusu Brand Representative. Termin Brand Representative będzie również używany jako ogólne odniesienie dla wszystkich tytułów Brand Representative i wyższych. Na przykład, Ruby Partner lub Diamond Director będą określani jako Brand Representative jako ogólne odniesienie do wszystkich Brand Representative.

LIST INTENCYJNY (LOI) - dokument lub powiadomienie online, które Brand Affiliate przesyła do nas w celu powiadomienia nas o zamiarze przystąpienia do Kwalifikacji i zostania Kwalifikującym się Brand Representative. Brand representative w okresie kwalifikacji (QBR) - Brand Affiliate, który (1) złożył List Intencyjny (LOI) i ukończył dwa Bloki Budulcowe (Brand Affiliate jest oficjalnie klasyfikowany jako Brand Affiliate w okresie kwalifikacji na Brand Representative po kolejnym cotygodniowym obliczeniu Premii), oraz (2) jest w trakcie spełniania Wymagań kwalifikacji.

WIELKOŚĆ SPRZEDAŻY - wartość punktowa ustalona dla każdego Produktu, używana do porównywania względnej wartości Produktów w różnych walutach i na różnych rynkach w celu pomiaru kwalifikacji do różnych wskaźników wydajności, w tym Bloków za Dzielenie się, Bloków Budulcowych i Wielkości Sprzedaży Zespołu Liderów, a także do ilościowego określenia sprzedaży Produktów w danej Grupie Konsumentckiej i Zespole. Wielkość sprzedaży jest od czasu do czasu aktualizowana, jeśli Spółka uzna to za konieczne. Wielkość sprzedaży różni się od wartości sprzedaży podlegającej prowizji. Użytkownik może uzyskać informacje dotyczące wielkości sprzedaży i inne informacje związane z wynagrodzeniem za sprzedaż dla każdego Produktu, logując się na stronie Brand Affiliate swojego rynku.

BLOK BUDULCOWY - pomiar wielkości sprzedaży. Blok budulcowy jest uważany za ukończony tylko wtedy, gdy ma 500 punktów wolumenu sprzedaży. Blok budulcowy z mniej niż 500 punktami wolumenu sprzedaży jest określany jako niekompletny

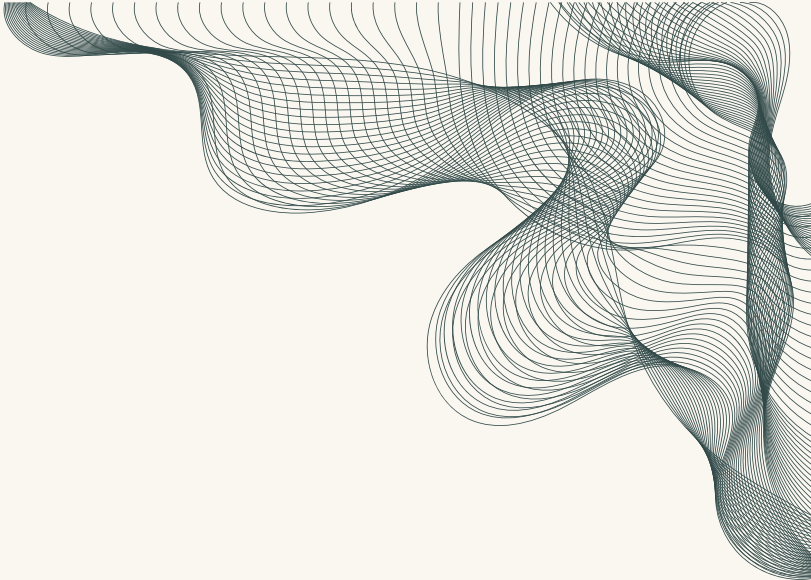
KLIENT DETALICZNY - Klienci detaliczni: Każdy Zarejestrowany Klient, który dokonuje zakupu po cenie detalicznej. Premia za zakup Produktu przez Klienta Detalicznego jest wypłacana Brand Affiliate, który jest identyfikowany jako sprzedawca w momencie konkretnego zamówienia Produktu. Dla celów niniejszego Planu, niezarejestrowany klient nie jest objęty definicją Klienta Detalicznego. Klienci Detaliczni nie uczestniczą w Velocity i nie mogą odsprzedawać Produktów ani rejestrować innych Zarejestrowanych Klientów.

TYTUŁ – tytuły zdobywane jako Brand Representative są ustalane na podstawie liczby Brand Representative G1 i zespołów liderek. Twój tytuł określa liczbę generalcji, za które możesz zdobyć premię kierowniczą.

ZESPÓŁ KIEROWNICZY – Brand Representative G1, który w ciągu miesiąca spełnia określone kryteria wielkości sprzedaży zespołu kierowniczego.

WOLUMEN SPRZEDAŻY ZESPOŁU KIEROWNICZEGO – Wolumen sprzedaży Zespołu Kierowniczego: Wolumen sprzedaży Zespołu Kierowniczego to suma Wolumenu Sprzedaży Grupy Konsumentckiej w G1-G6 dla danego Brand Representative G1.

FAST START BOOKLET



www.otg.global

Ten dokument został opracowany przez grupę niezależnych Brand Affiliates
Indywidualny numer rejestracyjny 23-12-UK009N035