



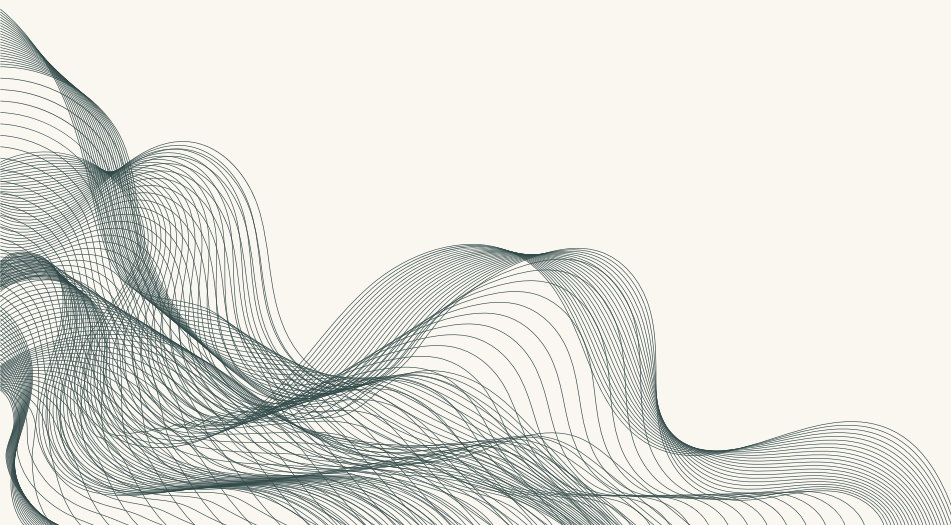
FSB

BROȘURĂ PENTRU START RAPID

2024 - ROMÂNĂ - RO



System7
Europe & Africa



CUPRINS

- 01** CINE ESTE OTG
- 03** PUNCTE DE INTRARE
- 04** FLUXUL DE LUCRU SISTEM 7
- 05** OBIECTIVE
- 06** LISTA DE CONTACTE
- 08** INVITARE
- 10** PREZENTARE
- 12** URMĂRIRE
- 13** PORNIRE
- 14** MUNCA ÎN ECHIPĂ
- 15** OBICEIURI DE BAZĂ
- 16** SISTEMUL OTG 7
fluxul de lucru evenimente, obiceiuri de bază
- 17** LISTA DE VERIFICARE PENTRU ÎNCEPUT
- 19** MARKETING DE ATRACȚIE
- 20** RESURSE SUPLIMENTARE
- 21** PLAN DE PERFORMANȚĂ ÎN VÂNZĂRI
- 22** COD DE CONDUITĂ
- 23** ANEXE

BINE AI VENIT ÎN NOUA TA AFACERE!

Felicitări pentru că ai luat decizia de a deveni Brand Affiliate cu Nu Skin. Această broșură de pornire rapidă a fost creată de lideri experimentați și de succes din întreaga lume pentru a te ajuta cu pașii inițiali în construirea afacerii tale Nu Skin. Acești lideri își oferă voluntar timpul și cunoștințele organizației non-profit numite One Team Global (OTG).



CINE ESTE OTG?

ASOCIAȚIE NON-PROFIT - LEGEA 1/2002 ASOCIAȚIA OTG VEST EUROPA

Comunitatea OTG a dezvoltat un sistem în 7 pași care, atunci când este urmat, te va ajuta să înțelegi principiile de bază care te vor ajuta să îți construiești afacerea Nu Skin. Acest sistem îți permite să îți dezvolți abilitățile de conducere în timp ce înveți cum să implementezi fiecare pas. Stăpânește abilitățile în fiecare pas și împărtășește-le cu viitoarea ta echipă. Amintește-ți să te distrezi pe parcurs



RELAȚIA DINTRE NU SKIN ȘI OTG

Independent de Nu Skin Enterprises Inc. și de companiile sale afiliate, OTG lucrează exclusiv cu Nu Skin Brand Affiliates. Pentru a te ajuta să îți dezvolti afacerea, OTG a creat un sistem de instruire numit System 7 (S7), care este ceea ce a fost împărțit în această broșură.



NU SKIN

Afacerea Ta

- dezvoltă produse
- asigură logistica
- se ocupă de procedurile administrative legate de contul tău de Brand Affiliate
- îți plătește comisioanele printre altele.



Organizația ta de asistență

- învață principiile de afaceri și oferă mentorat
- organizează evenimente sponsorizate de Brand Affiliate
- dezvoltă materiale de afaceri
- Codul de conduită (vezi pagina 18)

PUNCTE DE INTRARE

Există diverse modalități de a intra în afacere.

Oricare dintre ele funcționează cel mai bine pentru tine, principiile de bază rămân aceleași. Această broșură este o prezentare generală a modului de implementare a sistemului în cadrul procesului de pornire și a metodei viitoare de construire.



PRODUSE ȘI DISPOZITIVE

.....
Împărtășești experiența produsului prin prezentări/demonstrări de produse

VÂNZARE PE REȚELE SOCIALE

.....
Împărtășește experiența cu produsul în mediul online.

PHARMANEX

.....
Program de bunăstare și suplimente alimentare.

CREATOR DE AFACERI

.....
Construiți o rețea cu o viziune pe termen lung în minte.

SISTEM 7 FLUXUL DE LUCRU

1

OBIECTIVE

Stabilește obiectivele inițiale, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung. Pune-le în scris cu un termen limită clar.

2

CONTACTE

Scrive-ți lista de contacte.

3

INVITARE

Invitarea este ca un trailer de film – creează curiozitate!

4

PREZENTARE

Aflați cum să prezentați oportunitatea de afaceri și să împărtășiți produsele.

5

URMĂRIRE

Încurajează persoana de contact să treacă la acțiune după ce ai prezentat oportunitatea de afaceri și produsele.

6

PORNIRE

Ajută-ți noul prospect să înceapă cu produsele și fluxul de lucru System 7.

7

MUNCA ÎN ECHIPĂ

Lucrați împreună pentru a obține succesul.

Acestea sunt treptele către succesul tău și fiecare se concentrează pe conducerea afacerii tale mai departe.

1. OBIECTIVE

Majoritatea oamenilor își stabilesc obiective, dar partea importantă este să le urmeze. Cunoașterea obiectivelor tale este una dintre principalele diferențe dintre o afacere înfloritoare și o afacere în dificultate. Îți vom arăta cum să stabilești obiectivele și cum să le pui în practică.

De ce Nu Skin? Care este (sunt) motivația (motivele) ta (tale)?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Ce vrei? Această întrebare se referă la viața ta, nu doar la afacerea ta. Îți recomandăm să crezi un panou al viselor.

Venituri suplimentare

Venit cu efect de levier

1. OBIECTIVE

Care sunt obiectivele tale? marchează principalele obiective. Un obiectiv care nu este scris cu o dată atașată este mai mult ca o dorință. Prin urmare, îți recomandăm să îți scrii obiectivele cu diferite termene limită atașate acestora.

- Sursa de venit.
- Dezvoltare personală.
- Relații.
- Afaceri.
- Alte:

.....

Cât am nevoie/vreau să câștig pe lună din afacerea mea Nu Skin?

Generarea de compensații pentru vânzări în calitate de Brand Affiliate necesită timp, efort și dedicare considerabile. Succesul va depinde și de abilitățile, talentele și abilitățile tale de conducere. Acesta nu este un program de îmbogățire rapidă. Nu există nicio garanție a succesului financiar, iar rezultatele vor varia foarte mult între participanți. Un rezumat complet al câștigurilor la fiecare nivel din Planul de performanță în vânzări poate fi găsit la www.nuskin.com

1 LUNĂ

6 LUNI

1 AN

Ce acțiuni specifice voi întreprinde în fiecare săptămână pentru a-mi atinge obiectivele?

1. Vânzarea produselor, 2. Invitarea contactelor, 3. Postarea pe rețelele sociale, 4. Achiziția clienților, 5. Prezentări/demo

1 LUNĂ

6 LUNI

1 AN

Cât timp sunt dispus să investesc pe săptămână în afacerea mea pentru a-mi atinge obiectivele?

1 LUNĂ

6 LUNI

1 AN

Împărtășește aceste informații cu sponsorul tău (persoana care te-a introdus în afacere) și/sau cu celelalte linii superioare, deoarece sunt aici pentru a te sprijini în atingerea obiectivelor tale. Construirea unei afaceri necesită muncă grea, dăruire și răbdare, așa că nu uita că trebuie să existe o combinație de timp în care ești dispus să investești în afacerea ta alături de obiectivele tale.

2. LISTA DE CONTACT

PRIETENI / FAMILIE / AFACERI / COMUNITATE (FFBC)

Amintește-ți că crearea listei de contacte este o activitate orientată spre acțiune, iar oamenii care își implementează planurile sunt cei care se bucură de succes.

Nu prejudeca atunci când creezi lista, aceasta este o listă în continuă creștere pe care vei continua să o crești pe măsură ce îți construiești rețelele. Începe prin a scrie pe toți cei pe care îi cunoști. Îți recomandăm să pui cei mai dinamici oameni din rețeaua ta și pe cei cu multă influență în fruntea listei tale. Pentru a o simplifica, îți recomandăm să le separi în aceste 4 categorii. Fă-o azi!

Vei dori să te gândești și la contactele tale din rețelele sociale. Unele dintre acestea pot intra deja într-una dintre aceste categorii.



2. LISTA DE CONTACT

TRECI ÎN LISTĂ CELE MAI INFLUENTE CONTACTE DIN PATRU REȚELE PRINCIPALE:

Întocmește o listă cu 60 de nume ale persoanelor din rețeaua ta și preselecționează persoane pentru afacere și/sau produse. Alege 10 din Prieteni, 10 din Familie, 10 din Afaceri, 10 din Comunitate și 20 din Social Media. Identificare: Cine este el/ea? De ce te-ai gândit la el/ea? Afaceri sau client? Ce a spus el/ea?

FAMILIE

PRIETENI

AFACERI

COMUNITATE

3. INVITARE

Scopul invitării este de a-ți face prospectul suficient de curios pentru a dori să afle mai multe despre ceea ce ai de oferit. Imaginează-ți invitația de a avea efectul unui trailer de film care te face să vrei să vezi filmul complet.

Pune-te în situația persoanei pe care vrei să o inviti pentru a afla mai multe despre ceea ce ai de oferit. Ce i-ar putea interesa? Îngrijirea pielii, suplimente alimentare, dispozitive de înfrumusețare sau poate o oportunitate de afaceri pentru a câștiga niște bani în plus?

Ține minte: rămâi mereu concentrat pe nevoile celeilalte persoane și pe modul în care tu și oportunitatea ta o poți ajuta cu nevoile și interesele sale.

Decide la ce vei invita o persoană:

- Să afle mai multe despre produse?
- La o prezentare de produse?
- În grupul tău de clienți pe Facebook?
- Scanare cu scenerul biofonic?
- O demonstrație LumiSpa?

Pentru a afla mai multe despre oportunitatea de afaceri?

- O Prezentare de Afacere într-un hotel?
- Un videoclip cu Prezentarea Afacerii online sau un webinar?
- O întâlnire unu-la-unu la o ceașcă de cafea?
- Aceleași principii se aplică dacă lucrați prin Social Media, Prezentări de produse sau Prezentări de afaceri atunci când oferiți o oportunitate de afaceri sau un produs.

Sfaturi pentru invitare

1. Fii scurt în această fază. Nu intra în detalii. Obiectivul este de a-i determina să se angajeze să aloce ceva timp pentru o prezentare.
2. Invitați doar oameni drăguți, cinstiți, care sunt deschiși să treacă la acțiune.
3. Fii entuziasmat (dar nu-i copleși cu entuziasmul tău).
4. Ascultă mai mult decât vorbești!
5. Să nu îți fie teamă de întrebări – acestea vor primi răspuns în următoarea fază, Prezentarea.
6. Creează-ti obiceiul de a invita oameni noi, care și-au manifestat interesul, la întâlniri în mod regulat.

5 C-uri de invitare

1. Compliment – **Tuturor le place un compliment; spune-le de ce sunt speciali.**
2. Curiozitate – **Așa cum este descris mai sus.**
3. Credibilitate – **Vorbește despre credibilitatea companiei.**
4. Control - **Fii scurt, întâlnește-ți publicul acolo unde se află astăzi, fă-l/o să vrea să învețe mai multe.**
5. Angajament – **Obține confirmarea întâlnirii.**

**Puteți găsi mai multe sfaturi despre invitarea unora dintre cei mai experimentați lideri în secțiunea „Începeți” de pe www.otg.global.*

3. INVITARE

CELE 5 C-URI ALE INVITĂRII

5C este un șablon pe care îl poți folosi și care te va ajuta, îi va ajuta pe alți oameni să învețe cum să-și pună rețeaua în fața unei prezentări. Prezentarea le va arăta oportunitatea, tehnologia și/sau produsele.

Mai jos sunt câteva exemple de 5C. Îți recomandăm să apelezi la mentorul tău de afaceri pentru a te ajuta cu formularea folosind un șablon pe care l-au găsit a fi foarte eficient. Când inviți, este important să fii tu însuși și să comunici cu prospectul tău în modul în care ai comunica în mod normal cu ei.

Un expert în wellness și anti-îmbătrânire

„Caut să mă conectez cu oameni ca tine, care au avut succes în industria wellness și anti-îmbătrânire și sunt deschiși să caute un program de afiliere. Dvs. și personalul dvs. veți găsi produsele și tehnologiile impresionante datorită numeroaselor premii câștigate la nivel global. În plus, compania a investit în diferite platforme, inclusiv în aplicația noastră integrată de frumusețe și wellness. Cea mai bună modalitate de a afla mai multe informații este să vă alăturați uneia dintre prezentările noastre de afaceri online. Marți sau joi ar fi mai potrivit pentru dvs.?”

Un antreprenor

„Vă mulțumesc că m-ați contactat, vreau să vorbesc cu oameni de afaceri din zona dumneavoastră locală, care sunt motivați și concentrați ca și dumneavoastră. Sunt afiliat unei companii specializate în wellness și antiîmbătrânire, folosind un model de afaceri inovator și plin de satisfacții, care vă permite să vă construiți propria afacere. Cred că, cu rețeaua dvs., ar fi un moment minunat pentru să aflați mai multe despre companie și despre produsele pe care le oferim. Ați fi interesat să aflați mai multe ?”

Un prieten

„Bine că v-ați arătat interesat de noua mea aventură. Sunt încântat să vă împărtășesc că am început o nouă afacere care îmi permite să lucrez alături de alți afiliați și să creștem împreună. Îmi formez echipa de afiliați și datorită pasiunii tale de a-i ajuta pe alții (sau oricare ar fi motivul pentru care ai ales această persoană) am vrut să vorbesc cu tine despre această afacere și aceste produse. Compania sărbătorește 40 de ani de succes și s-a dezvoltat în mai multe țări, astfel încât să poți avea o afacere globală lucrând alături de mine. Cea mai bună modalitate prin care poți obține informațiile corecte ar fi să asculți una dintre prezentările noastre de afaceri online care are loc în seara asta. Pot trimite detaliile?”

4. PREZENTAREA

Prezentarea afacerii și a produselor trebuie învățată și îți recomandăm cu insistență ca sponsorul să îți fie alături în timpul primelor prezentări. Există resurse OTG în spatele broșurii pentru a te ajuta să prezinți afacerea.

Folosim prezentări oficiale OTG pe care le poți descărca de pe www.otg.global și acoperă cele 5 puncte cheie ale noastre:



Află cum să prezinți acest lucru într-un minut și, de asemenea, versiunea extinsă. Lucrează cu sponsorul tău în acest sens.

Diferitele opțiuni de prezentare includ:

1. Întâlnirea personală cu prospectul, singur sau cu sponsorul tău.
2. Invită prospectul la o întâlnire deschisă OTG (Business Briefing).
3. Postări în rețelele sociale.
4. Produs Demo / Showcase / Expo.
5. Invită prospectul la o prezentare online sau folosește o prezentare înregistrată în limba ta.

NB! Programează întotdeauna o întâlnire ulterioară nu mai târziu de 48 de ore după prezentare/demo – dacă este posibil împreună cu sponsorul/partenerul tău.



4. PREZENTAREA

Iată câteva exemple de scripturi pentru prezentarea afacerii în 5 puncte într-un minut:

1 „Tot mai mulți oameni caută un program de lucru flexibil și să aibă capacitatea de a lucra de acasă, ești de acord? Aceasta este o tendință în creștere și afacerea noastră permite oamenilor să facă parte din această tendință în creștere. Compania sărbătorește 40 de ani de succes și îi poți verifica pe Bursa de Valori din New York. Ei au un portofoliu de multe produse anti-îmbătrânire care oferă rezultate, inclusiv o marcă cunoscută sub numele de ageLOC, care este o marcă de 10 miliarde de dolari. Această afacere ne permite nu numai să împărtășim produsele, ci ne permite să împărtășim oportunitatea cu alții dacă sunt interesați de venituri suplimentare. Suntem o companie foarte inovatoare, cu o viziune uriașă asupra produselor și tehnologiilor din arena anti-îmbătrânire. Acum ar fi un moment grozav să te alături unei prezentări de afaceri și să afli mai multe.”

2 „Sunt sigur că veți fi de acord că tot mai mulți oameni caută să câștige bani în plus de acasă, lucrând online. Compania noastră îți oferă posibilitatea de a avea propria afacere lucrând online cu un program flexibil. Compania are o platformă cu peste 250 de produse. Multe dintre acestea îți permit să demonstrezi beneficiile vizibile folosind imagini înainte și după pe care le poți partaja pe platformele tale de socializare. Acest lucru îți va permite să începi să câștigi bani atunci când oamenii cumpără produsele pe care le comercializezi. De asemenea, aș recomanda să împărtășești acest program de afiliere celor care sunt interesați să construiască o afacere cu aceste produse grozave. Din ce în ce mai mulți oameni doresc să lucreze online cu ore flexibile și este important să alegem o companie parteneră care are un plan de creștere pentru viitor, pe care noi îl avem.”

3 Exemplu pentru experții care lucrează deja în industria frumuseții, anti-îmbătrânire și wellness:

„Este întotdeauna important să te uiți la tendințele pieței atunci când decizi asupra unei afaceri cu care să te asociezi. Compania noastră are produse inovatoare anti-îmbătrânire și a fost desemnată marca numărul 1 din lume pentru sistemele de dispozitive de înfrumusețare timp de 6 ani consecutiv, din 2017 până în 2022.” Aceasta și personalizarea sunt tendințe în creștere rapidă. Compania este o companie foarte inovatoare care a dezvoltat tehnologii și produse care sunt susținute de știință și pot ajuta oamenii să arate și să se simtă cel mai bine, reducând în același timp semnele vizibile ale îmbătrânirii. Te pot învăța cum să comercializezi aceste produse folosind un sistem simplu. Acest lucru îți va permite să câștigi bani suplimentari pentru a completa ceea ce faci deja și pentru a oferi servicii suplimentare clienților tăi. Este un moment interesant pentru a analiza această oportunitate, în special cu tendințele pieței anti-îmbătrânire, tehnologie, internet al lucrurilor (IoT) și inteligență artificială.”

5. URMĂRIRE/FOLLOW UP

Cea mai bună modalitate de follow up este să întrebi când și cum dorește contactul tău să continue. Fii pregătit ca prospectul tău să aibă întrebări pentru tine. Dacă nu ai răspunsul, anunță-l că îl vei afla pentru el sau invită-ți sponsorul la apel.

Ar trebui să rămâneți mereu în contact și să te asiguri că ai programări pentru următorii pași (fie că va fi o întâlnire personală, o programare telefonică sau un apel Zoom). Pot fi necesare două sau mai multe contacte sau întâlniri ulterioare cu persoana înainte ca aceasta să fie gata să se alăture afacerii, așa că ai răbdare. Dacă contactul tău pare deschis, dar nu este pregătit, asigură-te că este de acord să revii la el/ea. („Pot să vă țin la curent...”).

De asemenea, este important să nu mai revii dacă o persoană nu este interesată. Îl/o poți întreba dacă este în regulă să îl/o contactezi din nou, pe viitor pentru a vedea dacă momentul este potrivit pentru el/ea. Oferi o oportunitate deosebită, dar succesul tău nu se bazează pe o singură persoană, care se alătură sau nu echipei tale.

Un „nu” poate fi de fapt mai bun decât un „poate” (și economisești timp), așa că să nu îți fie teamă să ceri un răspuns clar.

DESCARCĂ APLICAȚIA NUSKIN CONNECT

Prospecție inteligentă, managementul contactelor, liste personalizate, planificare și organizare, tendințe și urmărire a activității



Este important să îți evidențiez tuturor persoanelor cu care vorbești despre afacere și produse. Pentru a te asigura că îți amintești să revii și să știi ce informații ai oferit fiecărei persoane. Nu Skin a creat o aplicație care ne permite să facem acest lucru. Descarcă aplicația Nu Skin Connect, conectează-te cu detaliile tale de conectare Nu Skin și începe să adăugi contactele și detaliile interacțiunilor tale. în aplicație.

6. PORNIREA

Dacă nu ai făcut-o deja, urmărește cursul „BB II – Noțiuni introductive”, online sau offline.

Când ți înscriși un nou partener de afaceri, poți face următoarele:

1. Pentru clienți, ajută-i să plaseze prima comandă și asigură accesul la toate informațiile și materialele necesare legate de produs.
2. Învăță-i despre programul ADR și, dacă doresc, ajută-i să stabilească o comandă ADR.
3. Pentru afiliații de marcă, învață-i cum să vândă aceste produse de înaltă calitate consumatorilor finali prin intermediul rețelelor sociale sau al întâlnirilor.
4. Asigură-te că primești o copie a acestei Broșuri Fast Start și citește-o împreună cu ei.
5. Arată-le cum să descarce cele 3 aplicații ale noastre - Nu Skin Stela, Vera și Nu Skin Connect.
6. Arată-le site-ul OTG (www.otg.global) și calendarul întâlnirilor. Ajută-ți noul afiliat să se înregistreze pe lista de corespondență OTG și invită-l la grupul local de Facebook OTG.
7. Asigură-te că programezi o prezentare de afaceri la care noul tău afiliat de marcă poate invita potențiali prospekți. În plus, rezervă-i la următorul eveniment local OTG S7 Workshop (FST) pentru a primi pregătire de bază și pentru a întâlni alți jucători ai echipei OTG.
8. Ajută-ți noul partener să înceapă afacerea într-un mod CLAR și SIMPLU.

7. MUNCĂ ÎN ECHIPĂ

Cu toții câștigăm lucrând împreună, respectând Codul de conduită OTG și cele patru principii de a fi un jucător de echipă OTG.

Construiți profunzimea afacerii dvs. conducând adânc în cercul dvs. de influență. Respectați colegii afiliați ai mărcii Nu Skin la fiecare întâlnire și antrenament în orice moment.

Respectăm Codul de conduită și cele patru principii de a fi un jucător de echipă OTG.

Duplicare: Învățați, aplicați și predați principiile care pot duce la achiziționarea de succes a clienților și la construirea afacerii. Fiți antrenați, luați măsuri consecvente și fiți un exemplu din care alții pot învăța. Amintiți-vă că adevăratul leadership este definit nu numai de propriul succes, ci și de succesul echipei.

Edificare: Familiarizați-vă cu vorbirea în termeni pozitivi pentru a sublinia cât de mult prețuiți diferitele componente care vă ajută la succesul personal. Procesul de edificare este un proces puternic atunci când vă construiți afacerea, mai ales când vă prezentați noul sponsor unuia dintre mentorii sau echipa dumneavoastră. Procesul de Edificare este, de fapt, „să vorbesc despre el”. Rugați-vă sponsorul din amonte să vă explice acest lucru mai detaliat și să exersați să deveniți un expert în acest sens.

Respectați marginea: suntem cu toții în aceeași „familie”, așa că să ne respectăm și să ne încurajăm unii pe alții. Vorbește pozitiv cu marginile tale și construiește-le în sus. O linie secundară este orice persoană care nu se află în organizația dvs. în amonte sau în linia de jos.

Este posibil să auziți și termenul crossline sau fără crossline. Crosslining-ul este o acțiune, așa că, de exemplu, nu ați cere unei persoane secundare să vă învețe afacerea, aceasta ar fi cunoscută sub numele de Crosslining. Când aveți o problemă sau o provocare, totuși, amintiți-vă să vă abordați propria linie ascendentă sau companie.

Consultare: oferiți îndrumări afiliaților dvs. de marcă pe parcurs. Aceasta implică stabilirea obiectivelor și urmărirea acțiunilor întreprinse.

Așa prosperăm împreună cu Nu Skin!



Dublare

Edificarea

Respectați marginile

Consultare

7 OBICIUNURI DE BAZĂ PENTRU SUCCES

Pentru a deveni lider, trebuie mai întâi să acționezi ca un lider și să faci ceea ce face un lider.

Obiceiurile de bază sunt vitale pentru succesul dumneavoastră în această afacere și vă recomandăm să vă revizuiți și să vă reevaluați aceste obiceiuri cel puțin o dată pe lună. Prin notarea dvs. 1-10 (1 fiind sărac, 10 fiind cel mai bun) pentru fiecare obicei, vă va oferi o indicație cu privire la domeniile pe care trebuie să lucrați pentru a îmbunătăți obiceiurile necesare pentru a fi un lider de succes.

01

Fii un produs al produsului.

02

Achiziționați noi clienți în mod regulat.

03

Prezentați afacerea și produsele unor oameni noi în fiecare lună.

04

Încercați să obțineți cel puțin 2 blocuri în fiecare săptămână.

05

Hrănește-ți mintea zilnic.

06

Rămâneți conectat și contribuiți participând la evenimente OTG.

07

**Fii un jucător de echipă:
Duplicare, Edificare, Respectare margini:
Fără încrucișare, Consultare**



FLUXUL DE LUCRU

1. Stabiliți obiective
2. Creați o listă de contacte
 3. Invită
 4. Prezențați
Oportunitate/Partajați
Produse
 5. Urmărire
 6. Începeți
 7. Munca în echipă

EVENTIMENTE

Prezentare
personală 1:1



Briefing de
afaceri



Lovitură
regională



Atelierul
System 7



Summit-ul de
succes



Prezentarea
produsului



Nu Skin
Convention



OBICEIURI DE BAZĂ

1. Fii un produs al produsului.
2. Achiziționați noi clienți în mod regulat.
3. Prezențați afacerea și produsele unor oameni noi în fiecare lună.
4. Încercați să obțineți cel puțin 2 blocuri în fiecare săptămână.
5. Hrănește-ți mintea zilnic.
6. Rămâneți conectat și contribuiți participând la evenimente OTG.
7. Fii un jucător de echipă.

DUPLICARE

EDIFICARE

RESPECTĂ LINII LATERALE FĂRĂ
CĂPTUȘTE ÎNCRUCIȘATĂ

CONSULTARE

LISTA DE VERIFICARE PENTRU ÎNCEPERE

ACUMĂ ACUM!

Acum că aveți mai multe cunoștințe despre fluxul de lucru System 7 și obiceiurile de bază, vă rugăm să continuați să vă amintiți de ele și să le învățați noilor membri ai echipei.

S-ar putea să găsiți o listă de verificare pentru începere cu adevărat utilă atunci când vă înscrieți noilor afiliați de marcă.

1

Înregistrați-vă ca afiliat de marcă și aflați cum să plasați o comandă.

Pentru a putea promova și recomanda produse, poate doriți să încercați produsele pentru a vă găsi propriile preferate.

2

Descărcați aplicația Vera și consultați-vă cu pielea.

Această consultație vă va recomanda apoi produse. Aceasta ar putea fi prima dvs. achiziție sau poate sponsorul dvs. v-a recomandat altceva pentru a vă ajuta să începeți.

3

Descărcați aplicația Nu Skin Stela.

Aceasta este aplicația noastră de afiliat, unde vă puteți vedea și urmări progresul, precum și să creați link-uri de produse pentru clienții dvs. și link-uri de înscriere pentru noi afiliați

4

Stabilește o întâlnire/întâlnire cu sponsorul tău.

Asigurați-vă că faceți acest lucru în 24 de ore (maximum 48 de ore), astfel încât să vă poată ajuta cu prima prezentare (offline sau online), prezentarea produselor și/sau prima postare pe rețelele sociale.

5

Familiarizați-vă cu fluxul de lucru System7.

Lucrați această broșură cu sponsorul dvs.

LISTA DE VERIFICARE PENTRU ÎNCEPERE

6

Conectați-vă.

Alăturați-vă grupurilor OTG din Europa și Africa și pe piața locală pe Facebook.

7

Verificați calendarul întâlnirilor.

Verificați calendarul întâlnirilor de pe www.otg.global pentru întâlnirile/evenimentele/prezentările de afaceri viitoare din zona dumneavoastră.

8

**Descărcați aplicația NuSkin
Connect.**

Cu Nu Skin Connect, puteți utiliza funcții inovatoare, care economisesc timp și ușor de utilizat pentru a vă ajuta să vă construiți afacerea.

9

**Configurați comanda dvs. lunară
de produse cu Abonament ADR.**

Nu Skin oferă un program de loialitate foarte plin de satisfacții. Prin înscrierea la un abonament ADR, veți primi produsele dumneavoastră la domiciliu lunar sau bilunar și veți câștiga puncte produse de 20% sau 30% din valoarea comenzii SV a comenzii ADR care pot fi răscumpărate pentru produse. ! Puteți modifica oricând conținutul din ADR.

10

Vorbește cu lumea.

Începe să vorbești cu oamenii din lista ta de contacte despre produse și oportunitatea de afaceri.

Vă rugăm să rețineți că Managerul de cont Nu Skin este disponibil pentru a vă sprijini și pentru a răspunde la orice întrebări pe care le aveți.

FAMILIAȚI-VĂ CU MARKETING ATRACȚIE

Marketing de atracție

„Marketingul pentru atracție este utilizarea tehnicilor de marketing special concepute pentru a-l învăța pe client ce faci și cum îi va beneficia un serviciu sau produs înainte de a-l cumpăra.” - Facebook

Marketingul pentru atracție înseamnă atragerea clienților și a potențialilor către tine pe rețelele sociale, mai degrabă decât să mergi la ei.

Marketingul pentru atracție ar trebui să fie bine gândit, nu automatizat. Familiarizați-vă cu Regulile Nu Skin privind partajarea socială și cu alte instrucțiuni aplicabile găsite pe nuskin.com

Oamenii cred adesea greșit că ar trebui să ne promovăm produsele sau marca noastră Nu Skin pe rețelele de socializare, în timp ce de fapt ceea ce ar trebui să promovezi este TU ÎNȘTI: produsul real ești TU.

Pentru ca oamenii să te „cumpără”, mai întâi trebuie să te cunoască, să aprecieze și să aibă încredere în tine. Începeți prin a crea un public, adăugând persoane care vă împărtășesc interesele (nu numai prietenii sau afiliații brandului Nu Skin).

Trebuie să ai o strategie și să te ții de ea atunci când comunică adăugând conținut interesant. Rămâi autentic și construiește-ți propriul brand: inspiră-te de alții, dar nu-i copia. Fii cea mai bună versiune a ta, nu a doua cea mai bună versiune a altcuiva!

Când postați pe rețelele sociale, alternați diferite tipuri de postări: postări personale (dvs., cercul dvs. social, stilul dvs. de viață), postări orientate spre afaceri, postări informative, postări care descriu efectele produselor noastre și postări distractive (o poză cu dvs. și afiliații dvs. de marcă distrându-se).

Vei atrage oameni care se vor identifica cu felul în care ești și cum lucrezi: oamenii care îți împărtășesc filozofia vor fi atrași de stilul tău de viață și, practic, de CINE ești!

RESURSE ADITIONALE

www.otg-global

Pagina web de asistență pentru afaceri
(Autentificare: numele lunii curente)

Resurse Nu Skin

learningcenter.nuskin.com

Există multe training-uri în centrul de învățare. Vă rugăm să nu uitați să finalizați formarea de bază pentru politici în termen de 30 de zile pentru a primi comisioanele câștigate. Toate celelalte antrenamente pot fi finalizate la o dată ulterioară, în timpul dumneavoastră.

Cereți sponsorului dvs. să vă conecteze la grupul dvs. Facebook local.



LECTURĂ/ASCULTĂ RE RECOMANDATĂ

Cărți

- Formula succesului, de Chris Taylor
- Gândește-te și îmbogățește-te, de Napoleon Hill
- Cel mai mare vânzător din lume, de Og Mandino
- Tată bogat, tată sărac, de Robert Kiyosaki
- 7 obiceiuri ale oamenilor extrem de eficiente, de Stephen Covey
- Aspirare, de Kevin Hall
- Awaken the Giant Within, de Anthony Robbins
- The Slight Edge, de Jeff Olson
- As a Man Thinketh, de James Allen
- Peaks and Valleys, de Spencer Johnson
- Nu este vorba despre bani, de Bob Proctor
- Liderul care nu avea titlu, de Robin Sharma
- Gândește-te bogat pentru a te îmbogăți, de T. Harv Eker
- Cum să câștigi prieteni și să influențezi oamenii în era digitală, de Dale Carnegie
- Călugărul care și-a vândut Ferrari-ul, de Robin Sharma
- Magnetic: Arta de a atrage afaceri, de Joe Calloway
- Frazer Brookes: Te îndrăznesc
- Frazer Brookes: Te îndrăznesc dublu
- Miracle Morning, de Hal Elrod
- 10x este mai ușor decât 2x, de Dan Sullivan



Planul de performanță în vânzări

Lucrează de unde vrei - când vrei

(Acesta este câștigul mediu EMEA pentru 2022. Pentru a genera un venit substanțial ca afiliat de marcă, este nevoie de muncă, timp și angajament. Acesta nu este un program de îmbogățire rapidă. Nu există garanții pentru succesul financiar.)

									
Media lunară	\$35	\$ 135	\$512	\$857	\$1,543	\$2,459	\$4,019	\$7,482	\$23,869
	REPRESENTATIVES			BRAND PARTNERS			BRAND DIRECTORS		
Procentaj mediu de BA Activi	12.67%	1,19%	2.42%	0.87%	0,62%	0,14%	0,19%	0,07%	0,08%
Procentaj mediu de BA cu titlu de BR sau mai mare	n/a	n/a	55,10%	19,77%	14,25%	3,18%	4,42%	1,57%	1,72%

În plus, este posibil să puteți obține un profit cu amănuntul atunci când vindeți produse

Scopul acestui document este de a oferi informații exacte și directe cu privire la comisiunile bonus plătite de către Companiile către Brand Affiliates. Tabelul de mai jos prezintă informații detaliate cu privire la comisiunile plătite în 2022 pentru Brand Affiliates înregistrate pe piețele EMEA. Tabelul include numai afiliții de marcă care se califică pentru a primi comisiune. Afiliții de marcă care cumpără produse numai pentru uz personal nu se califică pentru a primi comisiune și, prin urmare, nu sunt incluși în tabel. Generarea de comisiuni în calitate de Brand Affiliate necesită timp, efort și angajament considerabil. Compensarea afiliților de marcă în 2022 în EMEA (toate sumele în USD) Cursul de schimb mediu în 2022 pentru 1 dolar american a fost de 0.945734 EURO. Un afiliat de marcă "activ" este definit ca orice afiliat de marcă care a făcut o achiziție personală în cea mai recentă perioadă de trei luni în cauză.

CODUL DE CONDUITĂ OTG

1. Conduc afaceri în conformitate cu Viziunea și Misiunea OTG*.

2. Tratez toți membrii echipei și contactele lor cu respect în orice moment.

3. Mă străduiesc să fiu un „produs al produselor” loial.

4. Mențin o atitudine pozitivă și încurajatoare care reflectă OTG. Arăt respect față de ceilalți prin menținerea unor standarde etice înalte în cuvintele și acțiunile mele.

5. Respect sponsorii și liderii altor Brand Affiliates și grupuri. Îi încurajez pe colegi să lucreze pentru creștere și succes împreună cu liderii lor. Acționez responsabil. Predau și conduc prin exemplu. Sprijin și încurajez toți afiliații de marcă care demonstrează angajamentul față de această afacere.

6. Continui să învăț și să mă dezvolt urmând liniile directoare prezentate în materialele de instruire OTG, găsite la www.otg.global. Folosesc material oficial OTG, aprobat de Nu Skin.

7. Când vând sau cumpăr produse, respect politicile și liniile directoare ale Nu Skin.

8. Recrutez doar cei care nu sunt activi în prezent în Nu Skin. Nu încurajez niciodată afiliații de marcă activi sau potențialii potențiali să schimbe grupurile. Recunosc că acesta nu este un comportament acceptabil în nicio circumstanță.

9. Sunt de acord că problemele sau conflictele sunt cel mai bine abordate mai întâi cu linia mea ascendentă și cu compania.

10. Îmi mențin un aspect și un cod vestimentar curat, îngrijit și profesional.

11. Depun eforturi pentru a participa la toate evenimentele System 7 recomandate de OTG, inclusiv briefing-uri de afaceri, Workshop-uri System 7, regionale, Summituri de succes/Olimpiade de succes și evenimente Nu Skin.

Prin prezenta certific că am primit CODUL DE CONDUITĂ OTG și că l-am citit, înțeles și îl voi respecta. Mă voi referi la GHIDUL CODULUI DE CONDUIT OTG cu întrebări.

Data:

Semnătură:

***Viziune: Viziunea OTG este de a crea o organizație globală unică prin munca în echipă, mentorat și sprijin, dând putere persoanelor să creeze profituri internaționale.**
Nu Skin businesses.

***Misiune: Misiunea OTG este de a dezvolta lideri de succes prin furnizarea unui sistem global bazat pe contribuție, onestitate, responsabilitate, integritate și respect („PRESEDINT”).**

APENDICE

GLOSARUL PLANULUI DE PERFORMANȚĂ DE VÂNZĂRI

BRAND AFFILIATE (BA) — Persoană care se înscrie la Nu Skin ca Brand Affiliate și poate achiziționa Produse la Prețul de membru, vinde Produse clienților, înscrie Clienți Înregistrați și nu este calificată. Brand Affiliate va fi, de asemenea, folosit ca referință generală pentru toți Brand Affiliates și Brand Representative. De exemplu, un partener de marcă sau un director de marcă va fi denumit un afiliat de marcă ca referință generală atunci când se vorbește despre toți afiliații de marcă.

REPREZENTANT DE MARCĂ (BR) — Un afiliat de marcă care a absolvit cu succes calificarea și care nu și-a pierdut statutul de Reprezentant de marcă. Termenul de reprezentant al mărcii va fi folosit și ca referință generală pentru toate titlurile de reprezentant al mărcii și mai sus. De exemplu, un partener Ruby sau un director Diamond va fi denumit Reprezentant de marcă ca referință generală atunci când se vorbește despre toți Reprezentanții de marcă.

SCRISOARE DE INTENȚIE (LOI) — Un document sau o notificare online pe care ni-l trimite un afiliat de marcă pentru a ne anunța cu privire la intenția sa de a intra în Calificare și de a deveni Reprezentant de marcă calificat.

REPREZENTANT DE MARCĂ CALIFICAT (QBR) — Reprezentant de marcă calificat: Un afiliat de marcă care (1) a trimis o scrisoare de intenție și a completat două blocuri (un afiliat de marcă este clasificat oficial ca reprezentant de marcă eligibil după următorul calcul al bonusului săptămânal), și (2) este în curs de îndeplinire a cerințelor de calificare.

VOLUMUL DE VÂNZĂRI (SV) — O valoare în puncte setată pentru fiecare Produs utilizată pentru a compara valoarea relativă a Produselor în diverse monede și piețe pentru a măsura calificarea pentru diferite criterii de performanță, inclusiv pentru a partaja blocuri, blocuri de construcție și volumul vânzărilor echipei de conducere și pentru a cuantifica Vânzările de produse în grupul și echipa dvs. de consumatori. Volumul vânzărilor este ajustat din când în când, după cum consideră Compania necesar. Volumul vânzărilor este diferit de valoarea vânzărilor comisionabile. Puteți obține informații cu privire la Volumul vânzărilor și alte informații legate de compensarea vânzărilor pentru fiecare produs, conectându-vă la site-ul web Brand Affiliate al pieței dvs.

BUILDING BLOCK — O măsurătoare a volumului vânzărilor. Un Building Block este considerat complet numai atunci când are 500 de puncte de volum de vânzări. Un bloc de construcție cu mai puțin de 500 de puncte de volum de vânzări este denumit incomplet.

CLIENT CU AMĂNUNUL — Clienți cu amănuntul: Toți clienții înregistrați care cumpără la un preț cu amănuntul. Bonusul pentru achiziția unui produs de către un client cu amănuntul este plătit Afiliatului de marcă care este identificat ca vânzător la momentul comenzii specifice de produs. În sensul acestui Plan, un client neînregistrat nu este inclus în definiția Clienților cu amănuntul. Clienții cu amănuntul nu participă la Velocity și nu pot revinde Produse sau înregistra alți Clienți Înregistrați.

TITOLUL — Titlurile sunt obținute ca reprezentant al mărcii pe baza numărului dvs. de reprezentanți ai mărcii G1 și a echipelor de conducere. Titlul tău determină numărul de generații în care poți câștiga un bonus de lider.

ECHIPA DE LEADERSHIP — Un reprezentant al mărcii G1 care îndeplinește anumite criterii de referință privind volumul vânzărilor echipei de conducere într-o lună.

VOLUMUL VÂNZĂRILOR ECHIPEI DE CONDUCERE — Volumul vânzărilor echipei de conducere: Volumul vânzărilor echipei de conducere este suma volumului de vânzări al grupului de consumatori din G1-G6 pentru un anumit reprezentant al mărcii G1.

NOTE

A series of horizontal dashed lines for writing notes.

CARTEA DE START RAPID



www.otg.global

Acest material este produs de o echipă de Brand Affiliates independenți.

Cod unic de înregistrare: 23-12-UK009N035