



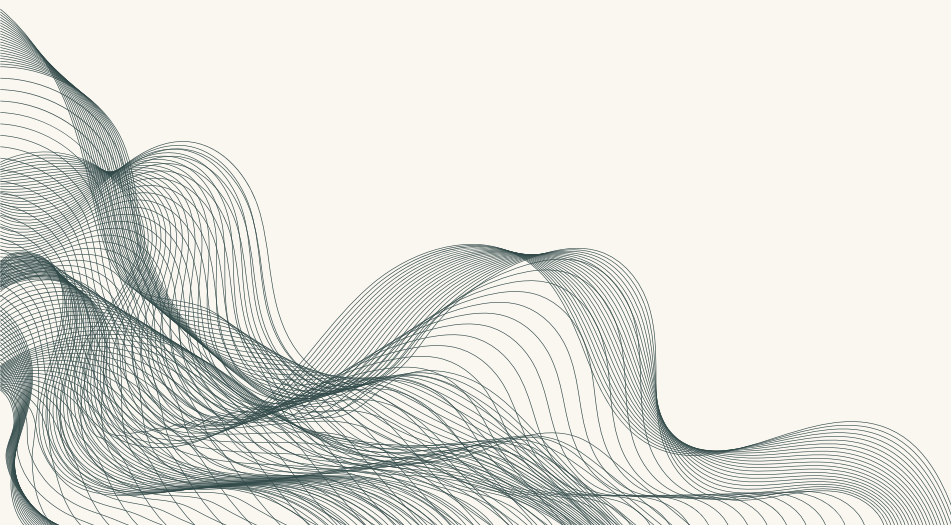
FSB

FAST START BOOKLET

2024 - Svenska



System7
Europe & Africa



INNEHÅLLS FÖRTECKNING

- 01** VAD ÄR OTG
- 03** KOM IGÅNG
- 04** SYSTEM 7 ARBETSFLÖDE
- 05** MÅL
- 07** KONTAKT LISTA
- 09** BJUDA IN
- 11** PRESENTERA
- 13** UPPFÖLJNING
- 14** KOMMA IGÅNG
- 15** TEAM WORK
- 16** CORE HABITS
- 17** OTG SYSTEM 7
- 18** KOMMA IGÅNG CHECK LIST
- 20** ATTRACTIONS MARKETING
- 21** YTTERLIGARE RESURSER
- 22** KOMPENSATIONS PLAN
- 23** UPPFÖRANDEKOD
- 24** BILAGA

VÄLKOMMEN TILL DITT NYA FÖRETAG!

Grattis till beslutet att bli en Brand Affiliate med Nu Skin. Detta häfte har skapats av erfarna och framgångsrika ledare från hela världen för att hjälpa dig med dina första steg till att bygga upp din Nu Skin-verksamhet. Dessa ledare ger sin tid och kunskap frivilligt till den ideella organisationen One Team Global (OTG).



VAD ÄR OTG?

IDEEL FÖRENING - LAG 1/2002, OTG WEST EUROPE FÖRENING

OTG-communityt har utvecklat ett 7-stegssystem som, när det följs, hjälper dig att förstå de grundläggande principerna som hjälper dig att bygga upp din Nu Skin-verksamhet. Detta system låter dig utveckla din ledarskapsförmåga samtidigt som du lär dig hur du implementerar varje steg. Dela stegen med ditt framtida team och kom ihåg att ha kul på vägen!



RELATIONEN MELLAN NU SKIN OCH OTG

Oberoende från Nu Skin Enterprises Inc. och dess närstående företag arbetar OTG exklusivt med Nu Skin Brand Affiliates. För att hjälpa dig att utveckla din verksamhet har OTG skapat ett utbildningssystem som heter System 7 (S7) vilket är systemet som delas i detta häfte.



NU SKIN

Företaget

- Utvecklar produkter
- Säkerställer logistik
- Tar hand om administrativa procedurer relaterade till ditt Brand Affiliate-konto
- Betalar dina provisioner



Supportorganisation

- Lär ut affärsprinciper och ger mentorskap
- Organiserar Brand Affiliate-sponsrade evenemang
- Utvecklar affärsmaterial
- Code of Conduct (se sidan 23)

KOMIGÅNG

Det finns olika sätt för dig att komma in i verksamheten.

Vad som än fungerar bäst för dig, så förblir grundprinciperna de samma. Det här häftet är en översikt över hur du implementerar systemet i din startprocess och hur du kan fortsätta bygga din verksamhet i framtiden.



PRODUKTER OCH APPARATER

Delat produktupplevelser genom produktpresentationer/demos

SOCIAL MEDIA

Delat din produktupplevelse online.

PHARMANEX

Kosttillskott och program för välmående.

AFFÄRSMÖJLIGHET OCH TEAMWORK

Bygg nätverk med en långsiktig vision i åtanke.

SYSTEM 7 ARBETSFLÖDE

1

MÅL

Sätt upp dina första mål, både kort och långsiktigt. Skriv ner dina mål med en tydlig deadline.

2

KONTAKTER

Skriv din kontaktlista.

3

BJUDA IN

Att bjuda in är som en filmtrailer – skapa nyfikenhet!

4

PRESENTERA

Lär dig hur du presenterar affärsmöjligheten och produkterna.

5

UPPFÖLJNING

Planera och avtala nästa steg tillsammans med dina prospekt efter att ha presenterat affärsmöjligheten och produkterna.

6

KOMMA IGÅNG

Hjälp dina kunder att beställa produkter. Hjälp dina partners att komma igång med System 7 arbetsflöde.

7

TEAMWORK

Arbeta tillsammans för att nå framgång.

Dessa steg är språngbrädan till din framgång där varje steg fokuserar på att driva ditt företag framåt.

1. MÅL

De flesta sätter upp mål, men endast framgångsrika personer fullföljer dem. Den stora skillnaderna mellan en tynande och en blomstrande verksamhet är uppsatta mål. Vi kommer att visa dig hur du kan förverkliga dina mål.

Varför Nu Skin? Vad är din motivation?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Vad vill du? Den här frågan gäller dig och ditt liv, inte bara ditt företag. Vi rekommenderar att du skapar en dröm-/visionstavla.

Extra inkomst

Återkommande inkomst

1. MÅL

Vilka är dina mål? Markera de viktigaste. Ett mål som inte är nedskrivet och inte har ett datum är mer en önskan än ett mål. Därför rekommenderar vi att du skriver ner dina mål med datum.

- Inkomst
- Personlig utveckling
- Relationer
- Företag
- Övrigt: c.....

Hur mycket behöver/vill jag tjäna på mitt Nu Skin-företag per månad?

Att generera säljersättning som Brand Affiliate kräver avsevärd tid, ansträngning och engagemang. Framgång kommer också att bero på dina färdigheter, talanger och ledarskapsförmågor. Detta är inte ett "bli rik snabbt-program". Det finns ingen garanti för ekonomisk framgång och resultaten kommer att variera kraftigt mellan deltagarna. En fullständig sammanfattning av intäkterna på varje nivå i kompensationsplanen finns på www.nuskin.com

1 MÅNAD

6 MÅNADER

1 ÅR

Vad kommer jag att göra varje vecka för att nå mina mål?

1. Sälja produkter, 2. Bjuda in, 3. Inlägg i sociala medier, 4. Kunder
5. Presentationer/demos

1 MÅNAD

6 MÅNADER

1 ÅR

Hur mycket tid är jag villig att investera per vecka i mitt företag för att nå mina mål?

1 MÅNAD

6 MÅNADER

1 ÅR

Dela denna information med din sponsor (personen som introducerade dig i verksamheten) och/eller dina andra uplines eftersom de är här för att hjälpa dig att uppnå dina mål. Att bygga ett företag kräver hårt arbete, engagemang och tålamod så kom ihåg att det måste finnas en kombination av den tid du är villig att investera i ditt företag tillsammans med dina mål.

2. KONTAKTLISTA

VÄNNER/FAMILJ/JOBBKONTAKTER/NÄRMILJÖ

Kom ihåg att skapandet av din kontaktlista är det som lägger grunden till en målinriktad verksamhet. Människor som genomför sina planer är de som når framgång.

Skriv upp alla namn du kommer på, och undvik förutfattade meningar om någon, man vet aldrig vem som söker eller behöver en förändring. Vi rekommenderar att du skriver upp de mest dynamiska personerna och de med störst inflytande överst på din lista. För att förenkla arbetet med kontaktlistan rekommenderar vi att dela upp den i dessa fyra kategorier. Starta redan idag! Håll listan levande, fyll på nya namn och döm aldrig någon i förväg!

Glöm inte dina kontakter på sociala medier.



VÄNNER



JOBBKONTAKTER



FAMILJ



NÄRMILJÖ

2. KONTAKTLISTA

LISTA DE MEST INTRESSANTA KONTAKTERNA I DINA FYRA HUVUDNÄTVERK:

Gör en lista med 60 namn på personer i ditt nätverk och kategorisera personer för verksamheten och/eller produkterna. Välj 10 från vänner, 10 från familj, 10 från företag, 10 från gemenskap och 20 från sociala medier. Identifiera: Vem är han/hon? Varför tänkte du på honom/henne? Företag eller kund? Vad sa han/hon?

FAMILJ

VÄNNER

JOBBKONTAKTER

NÄRMILJÖ

3. BJUDA IN

Syftet med att bjuda in är att göra din prospekt nyfiken nog att vilja veta mer om vad du har att erbjuda honom/henne. Föreställ att din inbjudan är som en filmtrailer, när du sett den vill du se hela filmen.

För att veta vad du kan erbjuda de personer du bjuder är det en fördel att du kan sätta dig in i deras situation. Vad kan de vara intresserade av? Anti-aging, hudvård, kosttillskott, skönhetsapparater eller en affärsmöjlighet att tjäna extra pengar?

Kom ihåg: Var alltid fokuserad på den andra personens behov och hur du och din möjlighet kan hjälpa dem med deras behov och intressen.

Bestäm vad du bjuder in till:

- Att lära ut mer om produkterna?
- En produktpresentation?
- Din kundgrupp på Facebook?
- En skanning med Biophotonic Scanner?
- En LumiSpa-demo vid ditt köksbord?

Lär ut mer om affärsmöjligheten?

- En öppen Business Briefing på ett hotell?
- En Business Briefing-video, online eller ett webinar?
- Ett personligt möte över en kopp kaffe?

Samma principer gäller oavsett om du arbetar genom sociala medier, har produktpresentationer eller affärspresentationer.

Tips för att bjuda in

1. Var kortfattad i denna fas. Gå inte in på detaljerna. Syftet är att få dem intresserad att boka en tid för en presentation.
2. Bjud bara in trevliga, ärliga människor som är öppna för nya saker.
3. Var entusiastisk, men inte överentusiastisk.
4. Lyssna mer än du pratar!
5. Var inte rädd för frågor – de kommer att besvaras i nästa steg, presentationen.
6. Skapa för vana att regelbundet bjuda in nya personer, som visat intresse, till möten.

09

5 steg för inbjudan

1. **Ge en komplimang** – Alla gillar en komplimang; berätta för dem varför de är speciella.
2. **Skapa nyfikenhet.**
3. **Trovärdighet** – Tala om företagets trovärdighet.
4. **Kontroll** – Var kortfattad, möt personen framför dig där den är, få honom/henne att vilja lära sig mer.
5. **Engagemang** – Bekräfta mötet.

**Du kan hitta fler råd om inbjudningar från några av de mest erfarna ledarna i avsnittet "Kom igång" på <http://otg.global>.*

3. BJUDA IN

5 STEG I INBJUDAN

5 steg i inbjudan är en mall som du kan använda som hjälper dig att hjälpa andra människor att lära sig hur de kan presentera en affärspresentation för sitt nätverk. Presentationen kommer att visa dem möjligheten, teknologin och/eller produkterna.

Nedan finns några exempel. Vi rekommenderar att du kontaktar din mentor för att hjälpa dig med din formulering. När du bjuder in är det viktigt att vara dig själv och kommunicera med dina potentiella kunder på det sätt som du normalt skulle kommunicera med dem.

En expert på friskvård och anti-aging

"Jag söker kontakt med människor som har framgång i wellness- och anti-ageing-branschen, precis som du och som är öppna för att titta på ett affiliate-program. Du och din personal/dina klienter kommer tycka att produkterna och teknologin är imponerande på grund av de många utmärkelser som vunnits globalt. Dessutom har företaget investerat i olika plattformar inklusive vår integrerade skönhets- och wellness-app. Det bästa sättet att ta reda på mer information är att lyssna på en av våra företagspresentationer online. Skulle tisdag eller torsdag passa dig bäst?"

En entreprenör

"Tack för att du hörde av dig, faktiskt vill jag prata med affärsmän i ditt närområde som är drivna och fokuserade som du själv. Jag är en affiliate med ett företag som specialiserar sig på välbefinnande och antiageing med hjälp av en affärsmodell som är innovativ och givande, och som låter dig bygga ditt eget företag. Jag tror att det med ditt nätverk skulle det vara intressant för dig att höra mer om företaget och de produkter vi erbjuder. Är detta något du skulle vara öppen av att veta mer om?"

En vän

Vad kul att du vill höra mer! Jag sätter just nu ihop ett team till ett projekt inom e-handel och kom genast att tänka på dig då jag söker just de som är drivna, ambitiösa och bra med människor (lägg till anledningen till varför du skriver till just den här personen). Vi bokar in en tid i veckan som passar oss båda. Hur ser det ut för dig imorgon kl 13 eller på onsdag kl 14 (ge två alternativ som passar dig)"

4. PRESENTERA

Att presentera affärsmöjligheten och produkterna för dina kontakter behöver man öva på och vi rekommenderar starkt att din sponsor är med dig under dina första presentationer. Det finns OTG-resurser längst bak i häftet för att hjälpa dig med att presentera affärsmöjligheten.

Vi använder officiella OTG-presentationer som du kan ladda ner från <http://otg.global>. De täcker våra 5 huvudpunkter:

TRENDER

FÖRETAG

PRODUKTER

KOMPENSATIONSPLAN

TIMING

Lär dig hur du presenterar detta inom en minut och även den utökade versionen. Arbeta med din sponsor.

De olika alternativen att presentera är:

1. Möte personligen med potentiella kunder, ensam eller med din sponsor.
2. Bjud in din prospekt till ett öppet OTG-möte (Business Briefing).
3. Inlägg i sociala medier.
4. Produktdemo / Showcase / Expo.
5. Bjud in din potentiella kund till en onlinepresentation eller använd en inspelad presentation på gällande språk.

OBS! Boka alltid ett uppföljningsmöte senast 48 timmar efter din presentation/demo - om möjligt tillsammans med din sponsor/partner.



4. PRESENTERA

Här är några exempel på hur du kan presentera 5-punkts presentationen på en minut:

1 – *Håller du med om att fler söker flexibla arbetstider och att ha möjlighet att arbeta hemifrån? Detta är en växande trend och vår verksamhet tillåter människor att vara en del av den växande trenden. Företaget firar 40 år av framgångar och du kan kolla in dem på New York Stock Exchange. De har en portfölj av många antiage-produkter som ger resultat, inklusive ageLOC, ett varumärke på 10 miljarder dollar. Denna verksamhet tillåter oss att inte bara sälja och rekommendera produkter, den tillåter oss att dela möjligheten med andra om de är intresserade av ytterligare inkomster. Vi är ett mycket innovativt företag med en enorm vision av produkter och teknologier inom antiage-området. Nu har du tillfälle att lyssna på en företagspresentation och ta reda på mer.”*

2 *"Jag är säker på att du håller med om att fler och fler människor vill tjäna lite extra pengar hemifrån genom att arbeta online. Vårt företag ger dig möjligheten att ha ditt eget företag som arbetar online med flexibla tider. Företaget har en plattform med över 250 produkter. Många av dem gör att du kan visa de synliga fördelarna med före- och efterbilder som du kan dela på dina sociala medieplattformar. Detta gör att du kan börja tjäna pengar när folk köper de produkter du marknadsför. Jag skulle också rekommendera att du delar detta affiliateprogram med dem som är intresserade. Du har möjlighet att bygga en verksamhet med dessa fantastiska produkter. Med fler och fler människor som vill arbeta flexibelt online, är det viktigt att välja en partner som har en framtida tillväxtplan, vilket vi erbjuder.”*

3 Exempel för experter som redan arbetar inom skönhets-, anti-aging och wellnessbranschen:

"Det är alltid viktigt att titta på marknadstrender när man bestämmer sig för ett företag att samarbeta med. Vårt företag har innovativa anti-ageing produkter och har utsetts till världens #1 varumärke för Beauty Device Systems under 6 år i rad, från 2017 till 2022.” Detta och personifierade produkter är snabbt växande trender. Företaget är mycket innovativt och har utvecklat teknologier och produkter som backas upp av vetenskapen. Detta kan hjälpa människor att se bättre ut och samtidigt minska de synliga tecknen på åldrande. Vi har också personifierade produkter för insidan för att optimera hälsan. Jag kan lära dig hur du marknadsför dessa produkter med ett enkelt system. Detta gör att du kan tjäna extra pengar för att komplettera det du redan gör och tillhandahålla ytterligare tjänster till dina kunder. Det är en spännande tid att undersöka denna möjlighet, särskilt med marknadstrenderna anti-aging, teknologi, internet of things (IoT) och artificiell intelligens.”

5. UPPFÖLJNING

Det bästa sättet att följa upp är att fråga när och hur din kontakt vill gå vidare. Var beredd på att dina potentiella prospects har frågor till dig. Om du inte har svaret, låt dem veta att du kommer att ta reda på det eller bjud in din sponsor till samtalet.

Du bör alltid hålla kontakten och se till att du har tider för nästa steg, oavsett om det är personligt, telefon eller digitalt möte. Två eller flera uppföljningskontakter eller möten kan krävas med personen innan han/hon är redo att gå med i verksamheten, så ha tålamod. Om din kontakt verkar öppen men inte redo just nu, se till att han/hon är okej att följas upp ("Kan jag hålla dig informerad...").

Det är också viktigt att du slutar med uppföljningen om en person inte är intresserad. Du kan fråga dem om det är ok om du kontaktar dem igen i ett senare skede för att se om timingen är bättre för dem. Du erbjuder en fantastisk möjlighet, men din framgång vilar inte på att en enda person går med i ditt team eller inte.

Ett "nej" kan faktiskt vara bättre än ett "kanske" (och sparar tid), så var inte rädd för att be om ett tydligt svar.

LADDA NED APPEN NUSKIN CONNECT

Smart prospektering, kontakthantering, anpassade listor, planering och organisation, trender och aktivitetsspårning



Det är viktigt att hålla reda på alla personer du pratar med om verksamheten och produkterna. För att säkerställa att du kommer ihåg att följa upp och veta vilken information varje person har fått, har Nu Skin skapat en app som låter oss göra just det. Ladda ner Nu Skin Connect-appen, logga in med dina Nu Skin-inloggningsuppgifter och börja lägga till dina kontakter och information om dina interaktioner i appen.

6. KOMMA IGÅNG

Om du inte redan har gjort det kan du titta på utbildningen "BB II – Komma igång", online eller offline.

När du har registrerat en ny kund/Brand Affiliates, gör du följande:

1. För kunder, hjälp honom/henne att göra den första beställningen och säkerställa tillgång till all nödvändig produktrelaterad information och material.
2. Lär honom/henne om ADR-programmet och, om de så önskar, hjälp dem att upprätta en ADR-order.
3. För Brand Affiliates, lär honom/henne hur man säljer dessa högkvalitativa produkter till slutkonsumenter genom sociala medier eller möten.
4. Se till att han/hon får ett exemplar av detta häfte och läs igenom det tillsammans.
5. Visa dem hur man laddar ner våra 3 appar - Nu Skin Stela, Vera och Nu Skin Connect.
6. Visa dem OTG:s webbplats (<http://otg.global>) och möteskalendern. Hjälp din nya affiliate att registrera sig för OTGs e-postlista och bjud in honom/henne till den lokala OTG Facebook-gruppen.
7. Planera in en företagspresentation som din nya Brand Affiliate kan bjuda in potentiella prospects till. Boka även in dem till nästa lokala OTG S7 Workshop (FST)-evenemang för att få grundläggande utbildning och träffa andra OTG-kollegor.
8. Hjälp din nya partner att starta verksamheten på ett TYDLIGT och ENKELT sätt.



7. TEAMWORK

Vi vinner alla på att arbeta tillsammans genom att följa OTGs uppförandekod och de fyra principerna för att vara en OTG-teamplayer.

Bygg djupet i din verksamhet genom att arbeta på djupet i ditt nätverk. Respektera **alltid** andra Nu Skin Brand Affiliates.

Vi följer uppförandekoden och de fyra principerna för att vara en OTG Team Player.

Duplicering: Lär dig använda och lära ut systemet. Börja använda principerna för framgång och gör bara sådant som andra kan duplicera. Fråga inte dig själv om det fungerar, utan fråga dig själv om det kan dupliceras. Kom ihåg att sant ledarskap inte bara definieras av din egen framgång, utan av ditt teams framgång.

Edifiering: Gör det till en vana att alltid tala i positiva ordalag, för att lyfta fram mycket du värdesätter de olika delarna i verksamheten och de personer som hjälper dig på vägen att nå framgång. Be din upline-sponsor förklara detta mer i detalj för dig och öva på att bli expert på detta.

Respektera sidelines: Vi är alla i samma "familj", så låt oss respektera och uppmuntra varandra. Prata positivt till dina sidelines och lyft fram deras upline. En sideline är alla som inte är i din upline- eller downline-organisation.

Du kan också höra termen crossline, eller ingen crosslining. Crosslining är en handling, du ska till exempel inte be en sideline att lära dig verksamheten. Detta kallas crosslining. När du stöter på ett problem eller en utmaning, kontakta upline eller Nu Skin.

Konsultation: Ge vägledning till dina Brand Affiliates under resans gång. Det handlar om målsättning och uppföljning av vad som gjorts.



Duplicering

Edifiering

Respektera sideline

Konsultation

Det är så här vi trivs med varandra och med Nu Skin!

7 CORE HABITS

För att bli en ledare måste du först agera som en ledare och göra som en ledare gör. Dina grundläggande vanor är avgörande för din framgång i din business. Vi rekommenderar att du går tillbaka och omvärderar dig själv på dessa vanor minst en gång i månaden. Genom att betygsätta dig 1-10 (1 är dåligt, 10 är bäst) på varje vana, hjälper det dig att se vilka områden du behöver förbättra för att bli en framgångsrik ledare.

01

**Var en produkt av
produkten.**

02

Skaffa nya kunder regelbundet.

03

**Presentera verksamheten och
produkterna för nya människor varje
månad.**

04

**Sträva efter att uppnå minst 2
block varje vecka.**

05

**Ge näring till ditt sinne
dagligen.**

06

**Håll kontakten och bidra genom att delta
i OTG-evenemang.**

07

**Var en lagspelare:
Duplicera, edifera, respektera sidelines:
Ingen crosslining, konsultera.**



ARBETSFLÖDE

1. Sätt upp mål
2. Skapa kontaktlista
3. Bjud in
4. Presentera
möjlighet/Dela produkter
5. Följ upp
6. Kom igång
7. Lagarbete

EVENEMANG

1:1 personlig
presentation



Business
Briefing



Regional Kick
Off



System 7
WorkShop



Succes
Summit



Produktprese
ntation



Nu Skin
Convention



CORE HABITS

1. Vara en produkt av produkten.
2. Skaffa nya kunder regelbundet.
3. Presentera verksamheten och produkterna för nya personer varje månad.
4. Sträva efter att uppnå minst 2 block varje vecka.
5. Mata ditt sinne dagligen.
6. Håll kontakten och bidra genom att delta i OTG-evenemang.
7. Var en lagspelare.

DUPLICERING

EDIFIERING

RESPEKTERA SIDELINES INGEN CROSSLINING

KONSULTATIONEN

KOMMA IGÅNG CHECKLISTA

SÄTT IGÅNG NU!

Nu när du har mer kunskap om System 7-arbetsflöde och core habits, fortsätt att påminna dig själv och ditt nya team om dem.

Det är till stor hjälp att ha en checklista för att komma igång när du introducerar dina nya partners "Brand Affiliates".

1 Registrera dig som Brand Affiliate och lär dig hur du gör en beställning

För att kunna marknadsföra och rekommendera produkter kanske du vill prova produkterna för att hitta dina egna favoriter.

2 Ladda ner Vera-appen och gör din hudkonsultation

Denna konsultation kommer sedan att rekommendera dig produkter. Detta kan vara ditt första köp eller så kanske din sponsor har rekommenderat något annat för att komma igång.

3 Ladda ner Nu Skin Stela-appen

Detta är vår affiliate-app där du kan se och följa dina framsteg samt skapa produktlänkar åt dina kunder och registreringslänkar för nya affiliates

4 Boka ett möte med din sponsor

Se till att du gör detta inom 24 timmar (max 48 timmar) så att de kan hjälpa dig med din första presentation (offline eller online), produktpresentation och/eller första inlägg på sociala medier.

5 Lär dig System7 arbetsflöde

Arbeta igenom detta häfte med din sponsor.

KOMMA IGÅNG CHECKLISTA

6

Anslut dig

Gå med i OTG Europe and Africa och lokala OTG-grupper på Facebook.

7

Kolla möteskalendern.

Gå in i möteskalendern på <http://otg.global> för kommande möten/evenemang/affärspresentationer i ditt område.

8

Ladda ner NuSkin Connect-appen.

Med Nu Skin Connect kan du använda innovativa, tidsbesparande och lättanvända funktioner för att hjälpa dig bygga upp din verksamhet.

9

Registrera din månatliga ADR- produktorder

Nu Skin erbjuder ett mycket fördelaktigt lojalitetsprogram. Genom att registrera dig för en ADR-prenumeration kommer du att få dina produkter levererade månadsvis eller varannan månad. Du får produktpoäng på 10%, 20 % eller 30 % av ADR-orderns sales volym (SV)-ordervärde som löses in mot produkter! Du kan ändra innehållet i din ADR när som helst.

10

Prata med människor

Börja prata med personer från din kontaktlista om produkterna och affärsmöjligheten.

Kom ihåg att din Nu Skin Account Manager är tillgänglig för att stödja dig och svara på alla frågor.

BLI BEKANT MED "ATTRACTION MARKETING"

Attraktionsmarknadsföring

"Attraktionsmarknadsföring är användningen av marknadsföringstekniker speciellt utformade för att lära kunden vad du gör och hur en tjänst eller produkt kommer att gynna dem långt innan de köper den." - Facebook

Attraktionsmarknadsföring handlar om att locka kunder och prospekt till dig på sociala medier snarare än att du går till dem.

Attraktionsmarknadsföring bör vara väl genomtänkt, inte automatiserad. Bekanta dig med Nu Skins riktlinjer för social delning och andra tillämpliga riktlinjer som finns på nuskin.com

Människor tror ofta felaktigt att vi ska marknadsföra våra produkter eller vårt varumärke Nu Skin på sociala medier, medan det du faktiskt bör marknadsföra är DIG SJÄLV: den verkliga produkten är DU.

För att få folk att känna tillit till dig måste de först uppskatta, känna och lita på dig. Börja med att skapa en publik, lägg till personer som delar dina intressen (inte bara dina vänner eller Nu Skin Brand Affiliates).

Du måste ha en strategi och hålla dig till, när du kommunicerar genom att lägga till intressant innehåll. Håll dig autentisk och bygg ditt eget varumärke: låt dig inspireras av andra, men kopiera inte dem. Var den bästa versionen av dig själv, inte den näst bästa versionen av någon annan!

När du gör inlägg på sociala medier, varva olika typer av inlägg: personliga, (du, din umgängeskrets, din livsstil), affärsorienterade, informativa inlägg. Inlägg som beskriver effekterna av våra produkter och roliga inlägg ex en bild på dig och dina Brand Affiliates.

Du kommer att attrahera människor som kommer att identifiera sig med hur du är och hur du arbetar: människor som delar din filosofi kommer att attraheras av din livsstil och i grund och botten av VEM DU ÄR!

YTTERLIGARE RESURSER

<http://otg.global>

Nu Skin

learningcenter.nuskin.com

Det finns många utbildningar i lärcentret. Kom ihåg att slutföra Policy Basic-utbildning inom 30 dagar för att få dina intjänade provisioner. Alla andra utbildningar kan genomföras vid ett senare tillfälle.

Be din sponsor att koppla dig till din lokala Facebook-grupp.



REKOMMENDERAD LÄSNING/LYSSNING

Böcker

- The Success Formula, av Chris Taylor
- Think and Grow Rich, av Napoleon Hill
- The Greatest Salesman in the World, av Og Mandino
- Rich Dad, Poor Dad, av Robert Kiyosaki
- 7 vanor hos mycket effektiva människor, av Stephen Covey
- Aspire, av Kevin Hall
- Awaken the Giant Within, av Anthony Robbins
- The Slight Edge, av Jeff Olson
- As a Man Thinketh, av James Allen
- Peaks and Valleys, av Spencer Johnson
- It's Not About the Money, av Bob Proctor
- Ledaren som inte hade någon titel, av Robin Sharma
- Think Rich to Get Rich, av T. Harv Eker
- How to Make Friends and Influence People in The Digital Age, av Dale Carnegie
- Munken som sålde sin Ferrari, av Robin Sharma
- Magnetic: The Art of Attractive Business, av Joe Calloway
- Frazer Brookes: I Dare You
- Frazer Brookes: I Double Dare You
- Miracle Morning, av Hal Elrod
- 10x is easier than 2x, av Dan Sullivan



Sales performance plan

Work where you want - when you want

DISCLAIMER:

This is EMEA average earnings for 2022. To generate a substantial income as a Brand Affiliate requires hard work, time and commitment. This is not a get rich quick program. There are no guarantees for financial success.

| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|--------|-----------------------|--------|-----------|--------|--------------|-------|---------------|---------|-----------------|---------|------------------|---------|------------------|---------|-----------------------|----------|
| Monthly Average | \$35 | Qualifying Brand Rep. | \$ 135 | Brand Rep | \$512 | Gold Partner | \$857 | Lapis Partner | \$1,543 | Ruby Partner | \$2,459 | Emerald Director | \$4,019 | Diamond Director | \$7,482 | Blue Diamond Director | \$23,869 |
| Average percentage active BA | 12.67% | 1,19% | 2,42% | 0,87% | 0,62% | 0,14% | 0,19% | 0,07% | 0,08% | BRAND DIRECTORS | | | | | | | |
| Average percentage of BR and above BA | n/a | n/a | 55,10% | 19,77% | 14,25% | 3,18% | 4,42% | 1,57% | 1,72% | BRAND PARTNERS | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | REPRESENTATIVES | | | | | | | |

In addition, you may be able to earn a retail profit when selling products to your unregistered retail customers

The purpose of this document is to provide accurate and straightforward information regarding bonus commissions paid to Brand Affiliates by the Company. The table below sets forth detailed information concerning compensation paid in 2022 to Brand Affiliates registered in EMEA markets. The table only includes Brand Affiliates who qualify to receive commissions. Brand Affiliates who only purchase products for personal use do not qualify to receive commissions and hence, they are not included in the table. Generating compensation as a Brand Affiliate requires considerable time, effort, and commitment. 2022 Brand Affiliate Compensation in EMEA (all amounts in USD). The average exchange rate in 2022 for 1 US Dollar was 0,945734 EURO. An "active" Brand Affiliate is defined as any Brand Affiliate who made a personal purchase during the most recent three-month period in question.

OTG CODE OF CONDUCT

1. Jag bedriver min Nu Skin verksamhet i linje med vår OTG Vision & Mission*.

2. Jag behandlar alltid alla teammedlemmar och deras kontakter med stor respekt.

3. Jag strävar efter att vara en lojal produktanvändare.

4. Jag håller en positiv och uppmuntrande attityd som speglar OTG:s värderingar. Jag visar respekt för andra genom mina ord och handlingar.

5. Jag lyfter fram min sponsor/mentor och andra ledare och grupper. Jag uppmuntrar kollegor att arbeta för tillväxt och framgång tillsammans med sina ledare. Jag agerar ansvarsfullt. Jag undervisar och föregår med gott exempel. Jag stöder och uppmuntrar alla Brand Affiliates som visar engagemang för denna verksamhet.

6. Jag fortsätter att lära mig och utvecklas genom att följa riktlinjerna som beskrivs i OTG:s utbildningsmaterial, som finns på <http://otg.global>. Jag använder OTG:s officiella material, godkänt av Nu Skin.

7. När jag säljer eller köper produkter följer jag Nu Skins policy och riktlinjer.

8. Jag rekryterar endast de som **inte** är aktiva i Nu Skin. Jag uppmuntrar aldrig aktiva Brand Affiliates eller prospects att byta grupp. Jag bekräftar att detta **inte** är acceptabelt beteende under några omständigheter.

9. Jag håller med om att utmaningar eller konflikter bäst diskuteras med min upline och företaget.

10. Jag upprätthåller en ren, prydlig och professionell framtoning samt klädkod.

11. Jag strävar efter att delta på alla av OTG-rekommenderade System 7-event, inklusive business briefings, System 7-workshops, regionala möten, Success Summits och Nu Skin-evenemang.

Jag intygar härmed att jag har mottagit OTG UPPFÖRANDEKOD och att jag har läst, förstått och kommer att följa dem. Jag kommer att hänvisa till OTG UPPFÖRANDEKOD angående frågor om detta.

Datum:

Signatur:

Mission: OTGs mission är att utveckla framgångsrika ledare genom att tillhandahålla ett globalt system baserat på medverkan, ärlighet, ansvar, integritet och respekt ("CHAIR").

Vision: OTGs vision är att skapa en unik global organisation genom teamwork, mentorskap och support, vilket ger individer möjlighet att skapa lönsamma internationella Nu Skin-företag.

BILAGA ORDLISTA KOMPENSATIONSPLAN

BRAND AFFILIATE (BA) - En person som registrerar sig hos Nu Skin som Brand Affiliate och kan köpa produkter till medlemspriser, registrera kunder, sälja produkter och som inte är i kvalificering. Termen Brand Affiliate kommer också att användas som en allmän referens till alla Brand Affiliates och Brand Representatives. Till exempel kommer en Brand Partner eller Brand Director att kallas en Brand Affiliate som en allmän referens när man talar om alla Brand Affiliates.

BRAND REPRESENTATIV - (BR) - En Brand Representativ som har genomfört kvalificeringen och som inte har förlorat sin status som Brand Representativ. Termen Brand Representativ kommer också att användas som en allmän referens för alla titlar på Brand Representativ och högre. Till exempel kommer en Ruby Partner eller Diamond Director att hänvisas till som en Brand Representativ som en allmän referens när man talar om alla Brand Representativ.

AVSIKTSFÖRKLARING (LOI=letter of intent) - Ett dokument eller online meddelande som en Brand Affiliate skickar till Nu Skin för att meddela dem om sin avsikt att delta i kvalificering och bli en kvalificerande Brand Representativ.

BRANDREPRESENTANT I KVALIFICERING (QBR) - En Brand Affiliate som #1 har skickat in en avsiktsförklaring och har slutfört två block (en Brand Affiliate klassificeras officiellt som en kvalificerad Brand Representativ efter nästa bonusberäkning som sker veckovis), #2 fortsätter att uppfylla kvalifikationskraven.

FÖRSÄLJNINGSVOLYM (SV) - Ett poängvärde sätts för varje produkt för att kunna jämföra det relativa värdet av produkter för olika valutor och marknader. Detta görs för att beräkna kvalificeringen på ett jämförbart sätt för olika kvalificeringsnivåer, inklusive "Sharing blocks", "Building blocks" ledarskapsförsäljnings volym och kvantifiera produktförsäljning i din kundgrupp och team. Försäljningsvolymen justeras från tid till annan som Nu Skin anser nödvändigt. Försäljningsvolymen skiljer sig från provisions-pliktigt försäljningsvärde. Du kan få information om försäljningsvolymen och annan försäljningsersättnings relaterad information för varje produkt genom att logga in på din marknads Brand Affiliate-webbplats.

BUILDINGBLOCK - Ett mått på försäljningsvolym. Ett buildingblok anses vara färdigt när det har 500 poäng i försäljningsvolym. Ett buildingblock med mindre än 500 poäng i försäljningsvolym kallas ofullständig.

DETALJKUND - Detaljhandelskunder: Alla registrerade kunder som köper till ett detaljhandelspris. Bonusen på en detaljhandelskunds produktköp betalas ut till Brand Representativ som identifieras som säljare vid tidpunkten för den specifika produktorden. I denna plan ingår inte en oregistrerad kund i definitionen av detaljkund. Detaljhandelskunder deltar inte i Velocity och kan inte sälja vidare produkter eller registrera kunder.

TITEL - Titlar uppnås som Brand Representativ, baserat på antal generation 1 (G1) - Brand Representativ (BR) och ledarskapsteam. Din titel avgör antalet generationer som du kan tjäna en ledarskapsbonus på.

LEDARSKAPSTEAM - En G1-Brand Representativ (BR) som uppfyller vissa krav för ledarskapsgruppens försäljningsvolym på en månad.

LEDARSKAPSTEAMS FÖRSÄLJNINGSVOLYM - Det är summan av den totala försäljningsvolymen i din G1-G6 för en given G1-Brand Representativ.

ANTECKNINGAR

A series of horizontal dashed lines for taking notes.

ANTECKNINGAR

A series of horizontal dashed lines for taking notes.

ANTECKNINGAR

A series of horizontal dashed lines for taking notes.

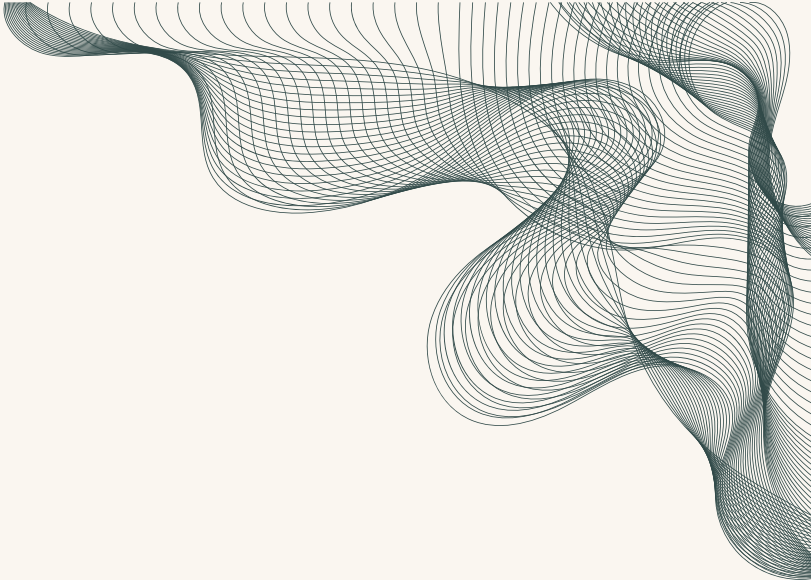
ANTECKNINGAR

A series of horizontal dashed lines for taking notes.

ANTECKNINGAR

A series of horizontal dashed lines for taking notes.

FAST START BOOKLET



<http://otg.global>

Detta material är producerat av ett team av oberoende Brand Affiliates.
Unik registreringskod: 23-12-UK009N035