

# MARKETING PRELANZAMIENTO PARA INDIA: LO QUE DEBE HACER y LO QUE NO DEBE HACER

Nu Skin Enterprises, Inc. ha observado enorme éxito y crecimiento durante su expansión a nuevos mercados del mundo. Sin embargo, las aperturas del mercado pueden conllevar importantes desafíos. Debemos hacer frente a estos desafíos como un gran equipo unido con el fin de garantizar nuestro éxito internacional a largo plazo. Uno de los desafíos a los que nos enfrentamos son las actividades inapropiadas de marketing de prelanzamiento en los mercados cerrados\*.

Cuando los Brand Affiliates independientes (Affiliates) llevan a cabo actividades inapropiadas de marketing de prelanzamiento en mercados cerrados, puede ponerse en peligro el futuro de las operaciones de Nu Skin en ese mercado. Por lo tanto, los Affiliates deben revisar Capítulo 4/Sección 3 de las Normas y procedimientos antes de participar en algún tipo de actividad de marketing de prelanzamiento.

En estos momentos, Nu Skin solicita cooperación para evitar las actividades inapropiadas de marketing de prelanzamiento en India. Si bien a Nu Skin le entusiasma mucho este mercado, recuerde que cualquier infracción de las políticas de Negocio internacional de la empresa puede poner en riesgo a la empresa y a su cuenta. Específicamente, los Affiliates que infrinjan las políticas de marketing de prelanzamiento ponen en riesgo su capacidad de participar en el nuevo mercado y recibir comisiones.

Nu Skin agradece su liderazgo y apoyo continuos.

## LO QUE DEBE HACER

- ✓ Seguir creando a nivel local, pero pensar internacionalmente.
- ✓ Capacitar y, cuando sea adecuado, patrocinar personas de su Mercado de residencia\*\* que puedan ser elegibles para establecer una cuenta en India cuando se designe como Mercado autorizado\*\*.
- ✓ Recordar que las transferencias de cuenta de un Mercado autorizado (a India) no se aprobarán por un período de seis (6) meses posterior a la apertura de India.
- ✓ Comprender los requisitos de elegibilidad para establecer una cuenta de Nu Skin en India:
  - Ciudadanos de India con un pasaporte válido de India (u otro documento emitido por el gobierno); o
  - Indios no residentes (NRI) con un pasaporte válido de India (u otro documento emitido por el gobierno); o
  - Personas de origen indio (PIO) con tarjeta PIO válida; o
  - Ciudadanos de India en el extranjero (OCI) con tarjeta OCI válida; o
  - Titular de un visado de negocios válido en la India; o
  - Una persona jurídica constituida conforme a las leyes de la India, con un director indio, entre otros requisitos; y
  - en todos los casos, una dirección y una cuenta bancaria locales (en India)
- ✓ Capacitar y crear un equipo que pueda empezar ganando cuando abra el mercado de India.
- ✓ Enseñarle a su equipo cómo crear un negocio de acuerdo con la política de Nu Skin.
- ✓ Organizar reuniones en un Mercado autorizado con personas de Mercados cerrados (India).

# LO QUE NO DEBE HACER

- ✗ Importar o facilitar la importación, vender, regalar o distribuir de cualquier forma Productos o muestras de Productos de Nu Skin en India.
- ✗ Utilizar redes sociales, folletos, anuncios o distribuir materiales promocionales en India con respecto a Nu Skin, los Productos de Nu Skin o la oportunidad de negocio de Nu Skin.
- ✗ Solicitar o negociar cualquier contrato con el objeto de comprometer a ciudadanos o residentes de India con la oportunidad de negocio de Nu Skin, con un Patrocinador concreto o con una determinada línea de patrocinio.
- ✗ Inscribir a ciudadanos o residentes de India en un Mercado autorizado o utilizar Contratos de Brand Affiliate de un Mercado autorizado para inscribir a dichas personas, a no ser que el ciudadano o residente de India tenga, en el momento de realizar la inscripción, residencia legal y permiso legal para trabajar en el Mercado autorizado
- ✗ Aceptar dinero u otras retribuciones, o involucrarse en transacciones financieras con un posible Brand Affiliate en India en relación con los Productos de Nu Skin o la oportunidad de negocio de Nu Skin.
- ✗ Alquilar, arrendar o comprar instalaciones con el fin de promocionar los Productos o la oportunidad de negocio de Nu Skin en India.
- ✗ Registrar o reservar marcas comerciales, logotipos, nombres comerciales o nombres de marca de Nu Skin en India.
- ✗ Vincularse con entidades u oficiales gubernamentales en India o intentar establecer contactos gubernamentales de cualquier tipo en India.
- ✗ Registrar o intentar conseguir la aprobación de Productos de Nu Skin en India.
- ✗ Realizar reuniones de cualquier tipo en la India (incluidas las reuniones virtuales)
- ✗ Si bien la política de Nu Skin actualmente permite realizar reuniones en un mercado cerrado en el que la cantidad de asistentes sea menor que cinco, esta actividad está prohibida estrictamente en India.

\* Mercado cerrado: Cualquier país, mercado, territorio u otra jurisdicción política que no sea un Mercado autorizado.

\*\* Mercado de residencia: Respecto de una persona física, se trata del país, mercado, territorio u otra jurisdicción política de la que es ciudadano o residente legal y cuyo Contrato de Brand Affiliate del país, mercado, territorio u otra jurisdicción política haya suscrito. En el supuesto de tratarse de una Entidad Comercial, como una corporación, sociedad, sociedad de responsabilidad limitada u otra forma de organización comercial, se refiere al país, mercado, territorio u otra jurisdicción política en la que se haya constituido legalmente y en la que cada persona que tenga un Derecho de usufructo en la Entidad comercial tenga la autorización legal adecuada para desarrollar negocios, y cuyo Contrato de Brand Affiliate del país, mercado, territorio u otra jurisdicción política haya suscrito.

\*\*\* Mercado autorizado: Se refiere a cualquier país o mercado geográfico designado por escrito por Nu Skin como abierto oficialmente para la realización de operaciones comerciales por parte de todos los Brand Affiliates.