

Incentivo Leader Elite

Versión para Europa y África

Preguntas frecuentes

1. ¿Existe un límite en la cantidad que puedo ganar a través del Incentivo Leader Elite?

Sí. El incentivo tiene un tope de 5000 USD (10 bonificaciones = 10 x 500 USD) por trimestre para Europa, África y América. Para conocer los equivalentes en moneda local, consulta el Anexo A de los Términos y Condiciones de este Incentivo, disponible en My Workspace en nuskin.com.

2. ¿Cuándo se pagará el Incentivo Leader Elite cada trimestre?

El Incentivo Leader Elite se pagará aproximadamente cinco semanas después de la finalización del trimestre, con el pago de comisiones mensual (por ejemplo, un Incentivo obtenido durante el periodo de ventas del tercer trimestre se pagará a principios de noviembre si se cumplen todos los criterios de pago).

3. ¿Qué es el Volumen de ventas de la organización?

Como Brand Representative, el Volumen de ventas de la organización de acuerdo con este Incentivo Leader Elite es la suma del Volumen de ventas mensual de tu Grupo, los Grupos de tus Brand Representatives G1-G6 (más el G6 de tus puestos de Business Builder y Presidential Director Business Builder), para cada mes del trimestre. El Volumen de ventas trimestral de la organización se calcula sumando el Volumen de ventas de la organización de los tres meses naturales de un determinado trimestre de 2024. El crecimiento intertrimestral del Volumen de ventas de la organización se calcula comparando el Volumen de ventas de la organización del trimestre actual con el Volumen de ventas de la organización del trimestre anterior. Esto significa que el tercer trimestre se comparará con el segundo, y el cuarto con el tercero. El Volumen de Ventas de la organización es siempre tu G1-G6 (incluidos tus puestos de Business Builder y Presidential Director Business Builder), independientemente de tu Título.

4. ¿El requisito de crecimiento del Volumen de ventas de la organización para Leader Elite es un requisito intertrimestral acumulativo o solo se requiere comparar el último mes de cada trimestre?

Es una comparación intertrimestral acumulativa. Nu Skin comparará el Volumen de ventas trimestral de tu organización del trimestre en curso con el Volumen de ventas de tu organización del trimestre anterior. Por ejemplo, el tercer trimestre de 2024 (de julio a septiembre de 2024) se comparará con el segundo trimestre de 2024 (de abril a junio de 2024).

5. ¿Cómo se determina el Volumen de ventas anterior de mi organización?

El Volumen de ventas anterior de tu organización es el Volumen de ventas del trimestre anterior de tu organización. Por ejemplo, si calificas para Leader Elite en el tercer trimestre de 2024 (de julio a septiembre de 2024), el Volumen de ventas anterior de tu organización para la comparación de crecimiento sería el Volumen de ventas del segundo trimestre de 2024 (de abril a junio de 2024) de tu organización.

6. ¿Existe una cantidad máxima de crecimiento del Volumen de ventas de la organización por Brand Representative G1 que pueda contabilizar para mi requisito de crecimiento del Volumen de ventas de la organización intertrimestral?

No, no hay límite para el crecimiento del Volumen de ventas de la organización que puedes contabilizar de cada Brand Representative G1.

7. Si tengo un crecimiento trimestral de 5000 en el Volumen de ventas de la

organización y no tengo un Brand Representative G1 nuevo o tres LOI aprobadas nuevas, ¿cumpló los requisitos para ganar un Incentivo Leader Elite?

No. Debes cumplir los requisitos de actividad personal para obtener un Incentivo por cualquier crecimiento intertrimestral.

8. ¿Cuál es la definición de Brand Representative G1 nuevo?

Un Brand Representative G1 nuevo es un Brand Affiliate de tu Grupo de consumidores que cumple los requisitos para ser Brand Representative (y, por tanto, se une a tu G1) por primera vez desde que se inscribió en la Empresa. Este Brand Representative debe alcanzar un Volumen de ventas de 2000 en su primer mes completo como Brand Representative. Si alcanza un Volumen de ventas de 2000 en el mismo mes de su Fecha de avance a Brand Representative y recibe un ascenso a mitad de mes, seguirá contando.

9. Si tengo un Brand Representative que ha perdido su título antes de este incentivo, pero ahora lo ha recuperado, ¿contará como Brand Representative G1 nuevo?

No. Tu Brand Representative G1 nuevo debe ser un Brand Affiliate de tu Grupo que reúna los requisitos para ser Brand Representative (y, por tanto, unirse a tu G1) por primera vez desde que se inscribió en la Empresa.

10. Si un Brand Affiliate de mi Grupo de consumidores fue Brand Representative en el pasado, ha estado inactivo, cerró su cuenta y se volvió a inscribir, ¿contará como Brand Representative G1 nuevo si vuelve a cumplir los requisitos para ser Brand Representative?

No.

11. Si un Brand Affiliate que no ha sido Brand Representative anteriormente se fusiona con una cuenta que ya era Brand Representative, ¿puede la nueva cuenta fusionada contar como Brand Representative nuevo?

No. Si alguno de los dos Brand Affiliates había sido Brand Representative antes de este Incentivo, la nueva cuenta fusionada no contará como Brand Representative nuevo.

12. Si fusiono mi cuenta de Brand Affiliate con otra persona, ¿cómo se calculará el crecimiento del Volumen de ventas de la organización?

Observaremos el Volumen de ventas de la organización del trimestre anterior de las dos cuentas que se están fusionando y las combinaremos para crear la base de partida del trimestre anterior. El trimestre actual también combinaría todo el Volumen de ventas de la organización entre las dos cuentas que se fusionaron. El nuevo Volumen de ventas de la organización de la cuenta con la que te estás fusionando no contará como crecimiento, a menos que esté creciendo por encima de su Volumen de ventas histórico de la organización.

13. Si un Brand Affiliate de mi Grupo de consumidores tiene una Fecha de ascenso a Brand Representative del 1 de septiembre de 2024, ¿ese Brand Affiliate se contabilizará como Brand Representative G1 nuevo en el tercer o cuarto trimestre?

Contará para el tercer trimestre. El crédito para cada Brand Representative G1 nuevo se atribuye al mes de su Fecha de ascenso a Brand Representative, independientemente del mes en que el Brand Affiliate alcance un Volumen de ventas de 2000. Si la Fecha de ascenso a Brand Representative es el primer día del mes, el Brand Representative nuevo debe alcanzar un Volumen de ventas de 2000 ese mismo mes y el crédito se acreditará en ese mes. En el caso de una Fecha de ascenso a mediados de mes, el crédito se aplicará al mes de la Fecha de ascenso, siempre y cuando el Brand Representative G1 nuevo alcance un Volumen de ventas de 2000 el mes siguiente.

14. Si un Brand Affiliate de mi Grupo de consumidores tiene una Fecha de ascenso a Brand Representative del 8, 15 o 22 de septiembre, ¿ese Brand Affiliate se contabilizará como Brand Representative G1 nuevo en septiembre cuando obtuvo el ascenso o en octubre cuando alcanzó un Volumen de ventas de 2000?
- Se contabilizaría en septiembre, siempre que alcance un Volumen de ventas de 2000 en octubre. El crédito para el Brand Representative G1 nuevo se otorgará en el mes de su Fecha de ascenso a Brand Representative, independientemente del mes en que el Brand Affiliate alcance un Volumen de ventas de 2000.
15. Si un Brand Representative G1 nuevo no alcanza un Volumen de ventas de 2000 o utiliza Bloques flexibles al final de su primer mes completo como Brand Representative, ¿puede alcanzar un Volumen de ventas de 2000 en su segundo mes completo y seguir contando como Brand Representative G1 nuevo?
- No, debe alcanzar un Volumen de ventas de 2000 al final de su primer mes completo como Brand Representative para que se lo considere Brand Representative G1 nuevo.
16. Si un Brand Affiliate de mi Grupo de consumidores tiene una Fecha de ascenso a Brand Representative el 8, 15 o 22 de julio, y logra un Volumen de ventas de 2000 en ese mismo mes, ¿sigue siendo necesario que alcance un Volumen de ventas de 2000 durante su primer mes completo?
- No, si alcanza un Volumen de ventas de 2000 en el mismo mes de su Fecha de ascenso a Brand Representative y recibe un ascenso a mitad de mes, seguirá contando.
17. ¿Puede mi LOI aprobada nueva y mi Brand Representative G1 nuevo ser la misma persona o tienen que ser personas diferentes (p. ej., si ayudo a alguien a aprobar su LOI y asciende a Brand Representative, se cumplirán ambos requisitos)?
- No es necesario que sean personas diferentes. En este caso, una persona que apruebe su LOI y ascienda a Brand Representative cumpliría ambos requisitos.
18. Si un Brand Affiliate de mi G2 pasa a mi G1, ¿contará como Brand Representative G1 nuevo?
- No. No contará, ya que se calificó como Brand Representative antes de formar parte de tu G1.
19. ¿Cuál es la definición de una LOI aprobada nueva?
- Una LOI aprobada nueva es un Brand Affiliate de tu Grupo de consumidores que, por primera vez desde que se unió a Nu Skin, presenta su LOI y reúne al menos los Requisitos de calificación del primer mes. El Mes de LOI es el mes natural durante el cual un Brand Affiliate presenta su LOI ante Nu Skin y también tiene un mínimo de dos Bloques Compartidos. El crédito se proporcionará el mes en el que se presentó la LOI y se completaron los Requisitos de calificación.
20. Si tengo un Brand Affiliate que ha perdido su condición de Brand Representative antes de este Incentivo, ¿puede contar como LIO aprobada nueva?
- No. Una LOI aprobada nueva debe ser un Brand Affiliate de tu Grupo de consumidores que, por primera vez desde que se unió a Nu Skin, presenta su LOI y reúne al menos los Requisitos de calificación del primer mes.
21. Si un Brand Affiliate de mi Grupo de consumidores fue Brand Representative en el pasado, ha estado inactivo, cerró su cuenta y se volvió a inscribir, ¿contará como una LOI aprobada nueva si presenta su LOI y satisface de nuevo los Requisitos de calificación del primer mes?

No.

22. Si un Brand Affiliate de mi Grupo de consumidores ha presentado su LOI anteriormente, pero no cumplió los Requisitos de calificación del primer mes, ¿puede seguir contando para mí como LOI aprobada nueva si vuelve a presentarla y cumple los Requisitos de calificación del primer mes?

Sí. Mientras no haya presentado previamente su LOI y cumplido los Requisitos de calificación del primer mes, puede seguir contando.

23. Si un Brand Affiliate de mi Grupo de consumidores ha presentado su LOI anteriormente y ha cumplido los Requisitos de calificación del primer mes, pero no lo hizo con dos Bloques Compartidos, ¿puede seguir contando para mí como una LOI aprobada nueva si puede hacerlo ahora?

No. Cualquier Brand Affiliate que haya enviado su LOI y satisfecho al menos los Requisitos de calificación de su primer mes antes del Incentivo Leader Elite no contará como LOI aprobada nueva, independientemente de cómo haya satisfecho los Requisitos de calificación de su primer mes.

24. Si un Brand Affiliate de mi Grupo de consumidores no pertenece a un mercado que participa en este Incentivo, ¿puede contar para mis requisitos de LOI aprobada nueva o Brand Representative G1 nuevo?

Siempre que el Brand Affiliate no sea de China Continental, Vietnam, India o Ucrania, puede contar para tus requisitos del Incentivo Leader Elite, ya sea que participe o no en este Incentivo.

25. Si un Brand Affiliate de mi Grupo de consumidores no pertenece a mi Mercado residente, ¿qué requisitos debe cumplir para que pueda contabilizarlo en mi actividad personal?

Si un Brand Affiliate que no es de tu mercado de origen cumple los requisitos de LOI aprobada nueva con 2 Bloques Compartidos o los requisitos de Brand Representative G1 nuevo con un Volumen de ventas de grupos de consumidores de 2000 en su primer mes completo como Brand Representative, contará a efectos de este Incentivo.

26. Si tengo un Volumen de ventas de la organización en mercados que no participan en este incentivo, ¿seguirá contando para mis requisitos de calificación?

Se incluirá el Volumen de ventas de la organización de todos los mercados en la medida de lo posible (China continental no participa en el Plan global de rendimiento de ventas de Nu Skin y las ventas procedentes de este mercado no contarán para este incentivo).

27. ¿Puedo utilizar los Bloques flexibles para mantener mi estado de Brand Representative durante el Incentivo Leader Elite y seguir cumpliendo los requisitos?

Sí.

28. Si pierdo mi título Gold Partner+ antes de que me paguen (cinco semanas después de que finalice el trimestre), ¿seguiré cobrando el Incentivo Leader Elite que gané?

Sí. En este caso, se te seguirán abonando las bonificaciones del trimestre anterior.

29. ¿Necesito conseguir tres LOI aprobadas nuevas y un Brand Representative G1 nuevo por cada 5000 puntos de crecimiento intertrimestral del Volumen de ventas de la organización para que me paguen una bonificación adicional de 500 USD?

No. Solo necesitas tres LOI aprobadas nuevas y un Brand Representative G1 nuevo para todo el trimestre, independientemente del crecimiento intertrimestral del Volumen de ventas de la organización que consigas.

30. ¿Puedes darme un ejemplo de crecimiento intertrimestral del Volumen de ventas de la organización?

Aquí tienes un ejemplo: Si en abril, mayo y junio (T2) consigues un Volumen de ventas de la organización total de 1000 y, luego, en julio, agosto y septiembre (T3) consigues un Volumen de ventas de la organización de 6000, conseguirías un crecimiento del Volumen de ventas de la organización de 5000 entre el T2 y el T3.

31. ¿Tengo que crecer cada trimestre durante el Incentivo Leader Elite para obtener alguna bonificación?

No. El crecimiento de cada trimestre se evaluará de forma independiente con respecto al trimestre anterior para calificar a la bonificación.

32. ¿Cómo afectarán las devoluciones a mis bonificaciones de Leader Elite?

La devolución de Productos Nu Skin que realices tú, tus Clientes u otros miembros de tu Equipo o Grupo de Consumidores puede afectar a tu elegibilidad para recibir las recompensas obtenidas a través del Incentivo. Si las recompensas de Incentivos ya se han abonado en función de los Productos Nu Skin devueltos, Nu Skin podrá recuperar las recompensas tal y como se establece en las Normas y procedimientos.

33. Si soy un Brand Representative nuevo y asciendo a Gold Partner este trimestre, ¿puedo seguir participando en el Incentivo Leader Elite? ¿Cuál sería el Volumen de ventas del trimestre anterior de mi organización?
- ¡Sí! Siempre que cobres como Gold Partner al menos un mes en el trimestre y cumplas todos los demás requisitos, podrás participar. En este caso, tu Volumen de ventas de la organización del trimestre anterior sería tu Volumen de Ventas del Grupo de consumidores de cada mes en el que fuiste Brand Representative en el trimestre anterior. En este trimestre, tu Volumen de ventas de la organización sería tu Volumen de ventas del Grupo de consumidores, más cualquier Volumen de ventas adicional de tus Brand Representatives G1–G6.
34. Si me pagan como Gold Partner una vez en un trimestre, pero pierdo mi condición de Título al final de ese mismo trimestre, ¿puedo seguir participando?
- ¡Sí! Siempre que cobres como Gold Partner al menos un mes en el trimestre y cumplas todos los demás requisitos, podrás participar.
35. ¿Pueden participar en este Incentivo los Presidential Directors (Team Elites)?
- Se espera que los Team Elites participen en el programa Platinum Elite, basándose en los siguientes ejemplos:
- 1) Los Team Elites que calificaron durante el periodo de calificación de 2023 para el Viaje de 2024 a Abu Dabi/ Dubái del Team Elite no pueden participar en este Incentivo, pero pueden participar en el Incentivo Platinum Elite.
 - 2) Los Team Elites que completen la calificación de Team Elite para 2024 (Viaje al Mar Egeo 2025 de Team Elite) durante el primer o segundo trimestre de 2024 quedan excluidos de este Incentivo, pero pueden participar en el Incentivo Platinum Elite.
 - 3) Los Team Elites que completen la calificación de Team Elite para 2024 (Viaje al Mar Egeo 2025 de Team Elite) durante el tercer trimestre de 2024 (julio, agosto, septiembre) podrán participar en el Incentivo durante el Tercer Trimestre (T3) del incentivo Leader Elite. Sin embargo, quedarán excluidos de participar durante el Cuarto Trimestre (T4) y podrán participar en el incentivo Platinum Elite.
 - 4) Los Team Elites que sigan calificando y completen la calificación de Team Elite durante el cuarto trimestre (octubre, noviembre y diciembre) podrán participar en el Incentivo del Tercer Trimestre (T3) y en el Incentivo del Cuarto Trimestre (T4).