

# NU SKIN®

Nu Skin creó esta presentación en junio de 2024 y está dirigida exclusivamente a Brand Affiliates de Nu Skin registrados en Europa y África (salvo Ucrania). No podrá utilizarse en ningún otro lugar.

Se prohíbe su uso no autorizado y la creación de duplicados

Alcanzar un beneficio de ventas como Brand Affiliate exige dedicar un tiempo, esfuerzo y compromiso apreciables. El éxito también dependerá de tus habilidades, tu talento y tu capacidad de liderazgo. No hay garantías de éxito económico, y los resultados pueden variar de un participante a otro. Puedes encontrar un resumen completo de las ganancias en cada nivel del Plan de rendimiento de ventas para tu región o mercado en [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com).

No se pagan bonificaciones por contrataciones de personal. No se percibirá compensación alguna por patrocinar a otros Brand Affiliates.

Consulta el glosario de marcas comerciales en [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com) para ver la lista de todas las marcas comerciales registradas en los mercados de Nu Skin de Europa y Sudáfrica.



# INDIA

## FOUNDERS PROGRAM

*Europe and Africa Version*

*Este incentivo no representa el Plan de rendimiento de ventas que se lanzará en India.  
Para obtener más información sobre este programa, consulta los Términos y condiciones disponibles en My Workspace en [nuskin.com](https://www.nuskin.com).*

## ¡APUESTA TODO POR NU SKIN INDIA!

El **Programa de Fundadores de India** tiene por objeto promover el crecimiento sostenible a largo plazo a través de las ventas a los consumidores.

Este programa describe cómo los Brand Affiliates en Mercados autorizados, salvo China continental, pueden prepararse para la apertura del mercado de India convirtiéndose en **Fundadores de India**.

El mercado indio de Nu Skin aún no está abierto y no se pueden realizar actividades de precomercialización en este mercado.

Cualquier actividad comercial dentro de India, incluidas las virtuales, está estrictamente prohibida.

Si deseas obtener más información, consulta nuestras **Directrices para el marketing de prelanzamiento de India**.

# PROGRAMA DE FUNDADORES

VERSIÓN PARA EUROPA Y ÁFRICA

## Opciones

1.

### Reconocimiento de Fundadores de India

Los títulos de los Fundadores de India son solo a efectos de reconocimiento.

2.

### Incentivo de Fundadores de India

El pago de los incentivos se basará únicamente en el Volumen de ventas alcanzado en India durante 12 meses a partir de la apertura.

## RECONOCIMIENTO DE FUNDADORES DE INDIA\*

### Lo que haces:

Como Brand Representative o superior, registrar personalmente en la Compañía al menos a un Brand Representative G1 apto para India que haya cumplido los Requisitos de calificación y mantenga los requisitos de Volumen de ventas del Título correspondiente antes del lanzamiento al mercado.

### Lo que ganas

Reconocimiento exclusivo y por tiempo limitado como **Fundador de India**.

# RECONOCIMIENTO DE FUNDADORES DE INDIA\*

## Cómo calificar como Fundador de India

**Los Fundadores de India** serán reconocidos por alcanzar uno de los siguientes logros en el G1-G6 de sus Brand Representatives G1 aptos para India\*\* al final del mes natural anterior al lanzamiento al mercado:

**Fundador de Bronce:** Tener de 1 a 9 Brand Representatives aptos para India

**Fundador de Plata:** Tener entre 10 y 19 Brand Representatives aptos para India

**Fundador de Oro:** Tener entre 20 y 39 Brand Representatives aptos para India

**Fundador de Platino:** Tener más de 40 Brand Representatives aptos para India

*\*Los títulos de los Fundadores de India son solo a efectos de reconocimiento. El pago de los incentivos se basará únicamente en el Volumen de ventas alcanzado. Para obtener más información sobre este programa, consulta los Términos y condiciones disponibles en My Workspace en [nuskin.com](https://nuskin.com).*

*\*\*Solo a efectos de reconocimiento, puede contar hasta un máximo de 10 Brand Representatives aptos para India por Equipo de liderazgo de Brand Representative G1 apto para India.*

## INCENTIVO DE FUNDADORES DE INDIA\*

### Lo que haces:

1. Cómo calificar como **Fundador de India**
2. Convertirse en **Ruby Partner o superior**

Y

3. Alcanzar un Volumen de ventas organizativas en India superior a **10 000 en los primeros 12 meses naturales posteriores al lanzamiento al mercado en la India**, contando como primer mes el mes natural del lanzamiento.

# INCENTIVO DE FUNDADORES DE INDIA\*

## Lo que ganas

Recibe una **participación personal**  
por cada incremento de 10 000 en el Volumen de ventas de la organización en la India que consigas

Y

Recibe una **bonificación promocional por única vez. \*\***

*\*Para obtener más información sobre este programa, consulta los Términos y condiciones disponibles en My Workspace en [nuskin.com](http://nuskin.com).*

*\*\*Recibe una acción personal por cada incremento de 10 000 en el Volumen de ventas organizativas en India que alcance durante los 12 primeros meses naturales posteriores al lanzamiento al mercado, contando como primer mes el mes natural del lanzamiento. Transcurridos estos 12 meses naturales, recibirá una bonificación promocional única de su Mercado residente en función del rendimiento del primer año en el mercado de India (el total del fondo de bonificaciones de este incentivo equivaldrá a una cantidad del 1 al 2 % de los ingresos del primer año del mercado de India, que se determina y calcula el decimotercer mes natural tras la apertura del mercado de India). La bonificación se determinará de acuerdo con el número de acciones personales que gane multiplicado por el valor de la acción del fondo de bonificaciones total del incentivo. Los Fundadores de India que cumplan los criterios de calificación según el Incentivo, serán informados de su bonificación personal por correo electrónico.*



## INCENTIVO DE FUNDADORES DE INDIA\* Cómo calificar

- 1. Completar la calificación como Fundador de India** en el mes natural anterior al lanzamiento oficial al mercado de Nu Skin en India.
- 2. Conseguir el título de Ruby Partner o superior y** mantenerlo en el mes natural en el que el mercado de India abre oficialmente. Iniciar las ventas en India y mantener el Título de Ruby Partner o superior durante los primeros 12 meses naturales desde el lanzamiento al mercado.
- 3. Alcanzar un Volumen de ventas organizativas en India superior a 10 000** en los primeros 12 meses naturales tras el lanzamiento al mercado.



# INDIA

## FOUNDERS PROGRAM

*Europe and Africa Version*