

# DETALLES DE CALIFICACIÓN 2023

## CALENDARIO DE CALIFICACIÓN 2023

JUL 2022	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE 2023	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
Calificación para República Dominicana						Calificación al Viaje de Éxito 23					
			Viaje a Montego Bay						Viaje a República Dominicana		

### ¿CÓMO CALIFICAR?

- Ser un Representante de Marca
- Ganar Puntos de Éxito (PE) cada mes durante el periodo de calificación (la calificación para la República Dominicana será de julio a diciembre de 2022 y la calificación para el Viaje de Éxito 23 será de enero a junio de 2023)..

### TRES MANERAS DE GANAR PUNTOS DE ÉXITO

1. **Puntos de Éxito por Volumen** – Gana 1 punto por cada Bloque Constructor.
2. **Puntos de Éxito por Liderazgo** – Gana Puntos con base en los Títulos de tu Representante de Marca G1 con al menos 4 Bloques Constructores, que también cumplan con el requisito de Volumen Organizacional Total (VOTT).

Título	Representante de Marca	Socio Oro	Socio Lapis	Socio Rubí	Director Esmeralda	Director Diamante	Director Diamante Azul
VOT	2,000	4,000	6,000	10,000	14,000	18,000	26,000
Puntos de Éxito	4	8	12	20	28	36	52

3. **Puntos de Bonificación por Equipo de Liderazgo** – Gana puntos si el Representante de Marca G1 cumple con los requisitos de Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo (VVEL).

Volumen del Equipo de Liderazgo	10,000 DE VVEL	20,000 DE VVEL	30,000 DE VVEL	40,000 DE VVEL
Puntos de Bonificación del Equipo de Liderazgo	2	4	6	8

### OBJETIVO DE PUNTOS DE ÉXITO Y TÍTULO PARA ASISTIR

Viaje	Viaje de Éxito I	Viaje de Éxito II	Viaje de Éxito III	Viaje de Éxito IV	Viaje de Éxito V*
Título mínimo	Representante de Marca	Representante de Marca	Socio Rubí	Socio Rubí	Socio Rubí
Objetivo de PE	100 SP	150 SP	200 SP	250 SP	+100 SP

\*Cada vez que asistes a un Viaje de Éxito, tu objetivo aumentará. Cada vez que alcances un nuevo objetivo y el requisito de Título durante el periodo de calificación, podrás ganar otro Viaje de Éxito. No hay límite en el número de viajes que puedes ganar. (Sólo puedes ganar un viaje durante cada periodo de calificación). ¡Continúa haciendo crecer tu negocio y sigue asistiendo!

+ El Volumen Organizacional Total (TOV) es la suma de tu propio VV y el VV de tus Representantes de Marca G1-G6.

Nota: Nu Skin establecerá un objetivo de Puntos de Éxito para cada Representante de Marca con base en el desempeño de 2016. Estos objetivos personalizados pueden encontrarse en V&G, y puedes ver más detalles con respecto a esto en el sitio web [www.nuskin.com/sucesstrip](http://www.nuskin.com/sucesstrip).



Calificación sujeta a cambios.  
Visita: [www.nuskin.com/suc\\_cesstrip](http://www.nuskin.com/suc_cesstrip) o  
contacta a tu gerente de cuenta.