

CALENDARIO DE CALIFICACIÓN 2022

JUL 2021	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE 2022	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN
Calificación para Riviera Maya						Calificación al Viaje de Éxito 21					
		Viaje a Waikiki							Viaje a Riviera Maya		

¿CÓMO CALIFICAR?

- Ser un Representante de Marca
- Ganar Puntos de Éxito (PE) cada mes durante el periodo de calificación (la calificación para la Riviera Maya será de julio a diciembre de 2021 y la calificación para el Viaje de Éxito 21 será de enero a junio de 2022).

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 mínimo de Volumen Organizacional Total (VOT†).

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 VVEL	20,000 VVEL	30,000 VVEL	40,000 VVEL
Puntos de Bonificación por 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 requerido	Representante de Marca	Representante de Marca	Socio Rubí	Socio Rubí	Socio Rubí
Objetivo de PE	100 PE	150 PE	200 PE	250 PE	+100 PE

*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.