

Preguntas frecuentes sobre documental de ventas directas en Reino Unido (RU)

(Sólo para respuestas)

¿Por qué Nu Skin está en los medios de comunicación?

Estamos teniendo otro año exitoso de crecimiento en Nu Skin, más clientes están probando nuestros productos y lo comparten en redes sociales, lo que genera aún más visibilidad para la compañía y nuestros productos. Apreciamos su papel para ayudar a hacer posible este crecimiento. Sin embargo, este tipo de éxito con frecuencia conlleva un aumento en las críticas y el escrutinio de quienes son escépticos acerca de nuestro negocio o que tienen una motivación financiera para intentar dañar nuestra reputación.

¿Se hizo un documental en el RU sobre la industria de ventas directas y Nu Skin? ¿Qué dice?

Se lanzó un documental en RU que se enfocó en las mujeres millennials que trabajan en ventas directas y que comparten la oportunidad de vender productos de belleza y bienestar a través de las redes sociales. El programa habla de algunos miembros de la fuerza de ventas de Nu Skin, junto con otras compañías de nuestra industria. El documental analizó cómo algunas mujeres promueven estilos de vida lujosos y declaraciones de oportunidad, hizo énfasis en el reclutamiento, entre otras cosas, y alegó que las compañías se dirigían injustamente a mujeres jóvenes y vulnerables con información engañosa.

¿Debo tomar alguna acción?

Como toda empresa, existen momentos en que las personas publican declaraciones o videos que critican nuestros productos o modelo de ventas. Aunque puede parecer útil ver y comentar estas publicaciones falsas o despectivas, es importante no darles mayor difusión.

Aquí presentamos algunas prácticas a considerar:

- **No veas medios o mensajes negativos.** La mayoría de las publicaciones o medios negativos son para conseguir seguidores. Mientras más vistas, mayor será la importancia de su contenido. Cuando ves publicaciones negativas, involuntariamente les das más atención y amplía su alcance, en especial en redes sociales.
- **No comentes ni compartas.** Aunque podrías pensar que los comentarios positivos ayudarán, involucrarse con una publicación elevará su estatus en los motores de búsqueda como Google, lo que significa que podría ayudar a que las publicaciones negativas aparezcan más arriba en los resultados cuando las personas busquen productos de Nu Skin. Además, ampliará su alcance a tu propio círculo de amigos de redes sociales.
- **Ignóralo.** Muchas veces los mensajes negativos obtendrán cierta atención inicial, pero a menudo desaparecen cuando disminuye el interés. Es mejor no hacer caso a las publicaciones negativas y dejar que el interés desvanezca.

¿Dónde puedo ver el documental?

El documental sólo puede verse en el Reino Unido. Además, te invitamos a que no veas ni busques el documental ya que puede darle tracción o fuerza, atención y posiblemente historias de seguimiento.

¿Por qué Nu Skin no ofreció una entrevista para el documental?

Hablamos con el equipo de producción del documental y rápidamente nos dimos cuenta que sería negativo sin tener la oportunidad de influir en el mensaje. Como resultado, dimos una declaración y nos negamos a dar una entrevista en cámara.

Nuestros equipos de EE.UU. y EMEA han estado trabajando juntos para hacer un plan de comunicación y coordinar con la Asociación de Ventas Directas para que estén al tanto del programa.

¿Cómo debo responder si un miembro del equipo de ventas me pregunta acerca de este tema?

Te invitamos a informarles que Nu Skin continúa creciendo y se vuelve más visible y, por ende, esperamos recibir críticas. Es importante tener en cuenta que no hace ningún bien buscar, ver o responder a las críticas. También te animamos a reforzar la importancia de cumplir con las políticas y regulaciones de la compañía, incluyendo no hacer declaraciones inadecuadas sobre los productos de Nu Skin y la oportunidad de negocio.

Al compartir un producto, los equipos de ventas deben estar familiarizados con las declaraciones aprobadas de cada producto en su mercado específico. Esta información puede encontrarse en el sitio web de Nu Skin para su mercado, de modo que puedan comunicar de manera adecuada los usos y beneficios de los productos de Nu Skin.

¿Cuál es el compromiso financiero inicial y en curso con respecto a iniciar o establecer un negocio en Nu Skin?

Nu Skin promueve una oportunidad para que las personas generen ingresos adicionales sin necesidad de un capital inicial significativo.

Como con cualquier negocio, el nivel de éxito varía en gran medida dependiendo de factores tales como objetivos, ambición, compromiso y habilidades de una persona. Tenemos políticas estrictas contra tergiversar la oportunidad de negocio o nuestros productos y hacer declaraciones exageradas. Para minimizar el riesgo financiero de líderes de ventas, no cobramos una cuota por el registro y no es necesario que compren productos. También, tenemos una política de reembolso del 90% en un año para productos que pueden venderse de nuevo para garantizar que los líderes de ventas no se vean afectados financieramente.

¿Cómo ganan dinero con Nu Skin los participantes en la red de ventas?

Las personas ganan dinero de dos maneras:

- (1) al revender los productos de Nu Skin a los consumidores, y
- (2) al ganar comisiones en productos vendidos a su red de consumidores y a través de su red de ventas.

Nu Skin paga comisiones únicamente por las ventas de productos y no por reclutar a otros.

¿Cómo se trata la mala conducta de la fuerza de ventas en Nu Skin?

Estamos comprometidos con el cumplimiento estricto de las leyes y reglamentos donde operamos y hemos implementado políticas y lineamientos para ayudar a que nuestra fuerza de ventas las cumpla. Nos tomamos en serio cualquier tergiversación o declaración exagerada acerca de nuestros productos u oportunidad de negocio de parte de los líderes de ventas.

Nuestro equipo de cumplimiento global es responsable de tratar las actividades inadecuadas de la fuerza de ventas. En caso de que se encuentre que alguien viola las políticas de la compañía y los lineamientos relacionados, estarán sujetos a diversas posibles acciones, desde cartas de advertencia hasta retención de las comisiones e incluso la rescisión.

¿Nu Skin permite a su fuerza de ventas hacer declaraciones inadecuadas del estilo de vida y oportunidades?

No, las políticas y lineamientos de la fuerza de ventas de Nu Skin prohíben cualquier declaración, real o implícita, del estilo de vida u oportunidad que sean falsas o engañosas. Nos tomamos en serio cualquier tergiversación o declaración exagerada hecha por los líderes de ventas. También proporcionamos información transparente sobre la compensación de ventas que gana nuestra fuerza de ventas. Esto está disponible en nuestro sitio web y durante el proceso de registro. Queremos que cualquier persona interesada en nuestro negocio tenga la oportunidad de estar plenamente informada sobre nuestro funcionamiento.

Nuestro equipo de cumplimiento global es responsable de tratar las actividades inadecuadas de la fuerza de ventas. En caso de que se encuentre que alguien viola las políticas de la compañía y los lineamientos relacionados, estarán sujetos a diversas posibles acciones, desde cartas de advertencia hasta retención de las comisiones e incluso la rescisión.

El documental menciona que Nu Skin alienta a que sus distribuidores se distancien de familiares y amigos. ¿Es eso cierto?

No, eso sería contrario a los valores fundamentales de la empresa. Desde que Nu Skin se fundó, hemos abogado por ser una fuerza del bien en el mundo, en nuestras comunidades y en nuestras familias. Nuestra misión se centra en mejorar la vida, empezando por la nuestra y después extendiéndose a nuestro alrededor. Esto requiere construir y cultivar relaciones fuertes con los que nos rodean.

¿Cómo se diferencia la venta directa del esquema piramidal?

Los esquemas piramidales son ilegales y se concentran en ganancias rápidas al reclutar a otros, sin un enfoque significativo en las ventas de productos. A diferencia de los esquemas piramidales, las ventas directas legítimas son un sistema de distribución minorista en donde distribuidores independientes venden los productos de manera directa a los consumidores.

Nu Skin Enterprises está comprometida a tener prácticas de negocios éticas y sanas. Un distribuidor de Nu Skin no gana nada por reclutar, la compensación se basa únicamente en la venta de productos. No hay cuotas o compras de productos requeridas para convertirse en un distribuidor. Además, Nu Skin ofrece una generosa política de reembolso. De igual manera, los distribuidores están obligados a apegarse a un estricto código de ética establecido por la Federación Mundial de Asociaciones de Ventas Directas (World Federation of Direct Selling Associations).

¿Son ciertas las estadísticas citadas con respecto a la compensación de ventas?

Los promedios y porcentajes de la compensación de ventas de los distribuidores de Nu Skin incluyen a muchos distribuidores que nunca intentaron formar parte de nuestra fuerza de ventas. Como resultado, indicamos que entre el 80 y 90 por ciento del total de nuestros distribuidores no gana un pago por compensación de ventas.

Para tener un panorama de la compensación de ventas promedio más completo a lo que se presentó en el programa, pueden encontrar la divulgación de compensación de ventas promedio para Europa [aquí](#). Esto incluye la compensación de ventas promedio para los distribuidores que obtienen un pago de compensación de ventas y el porcentaje de los distribuidores ejecutivos que logran varios niveles de nuestro plan de compensación de ventas. Creemos que esta información que se presenta en los resúmenes brinda transparencia para aquellas personas que consideran participar en el negocio de Nu Skin.

¿Los distribuidores de Nu Skin deben reemplazar todos sus productos con los productos de Nu Skin?

No, no es obligatorio que los distribuidores compren productos y Nu Skin no los alienta a que reemplacen todos sus productos familiares. Aunque muchos de nuestros distribuidores independientes utilizan nuestros productos y promocionan activamente la compra estos con sus clientes, no pueden indicar que otros distribuidores están obligados a comprar productos para participar.