



LEADER ELITE- LATINOAMÉRICA

2024- Hoja de seguimiento de T3

T2: Abril / Mayo / Junio.
T3: Julio / Agosto / Septiembre.
T4: Octubre/ Noviembre/ Diciembre.

PASO 1

RECIBE EL PAGO COMO SOCIO ORO O SUPERIOR*

Mes 1

Mes 2

Mes 3

PASO 2

DESARROLLA 3 LOI APROBADOS POR PRIMER VEZ*

(CADA UNO CON UN MINIMO DE 2 BLOQUES POR COMPARTIR O 1,000 DE VOLUMEN DE VENTAS DE CLIENTES DIRECTOS)



(NOMBRE)

(NOMBRE)

(NOMBRE)

(FECHA)

(FECHA)

(FECHA)

PASO 3

DESARROLLA 1 EJECUTIVO G1 POR PRIMERA VEZ*
(REPRESENTANTE DE MARCA)



NOMBRE: _____

FECHA: _____



MANTENIMIENTO
MES 1: _____

GSV (2000): _____

DCSV (1000): _____

PASO 4

OBTÉN UN INCREMENTO DE TU OSV CADA TRIMESTRE DE 5K*

VOLUMEN BASE DE T2

VOLUMEN REAL EN T3

ABRIL	
MAYO	
JUNIO	
TOTAL T2	

JULIO	
AGOSTO	
SEPTIEMBRE	
TOTAL T3	

SEGUIMIENTO DE OBJETIVO

ELIGE TU OBJETIVO		50k +	VOLUMEN BASE DE T2	=	VOLUMEN BASE DE T3	÷ 3 =	OBJETIVO MENSUAL
			\$5000				
\$4500		45k +		=		÷ 3 =	
\$4000		40k +		=		÷ 3 =	
\$3500		35k +		=		÷ 3 =	
\$3000		30k +		=		÷ 3 =	
\$2500		25k +		=		÷ 3 =	
\$2000		20k +		=		÷ 3 =	
\$1500		15k +		=		÷ 3 =	
\$1000		10k +		=		÷ 3 =	
\$500		5k +		=		÷ 3 =	

Generar una compensación por ventas como Afiliado de Marca requiere mucho tiempo, esfuerzo y dedicación. El éxito también dependerá de sus habilidades, talentos y capacidades de liderazgo. No hay garantía de éxito financiero y los resultados variarán ampliamente entre los participantes.

El generar compensaciones de venta como un Afiliado de Marca requiere considerable tiempo, esfuerzo y dedicación. Su éxito depende de sus habilidades, talentos y habilidades de liderazgo. No hay garantía de su éxito financiero y los resultados pueden variar considerablemente entre los participantes.

Para el resumen completo de compensaciones para cada nivel del Plan de Ventas en tu mercado, por favor visita www.nuskin.com

*Para obtener detalles completos, incluidos los términos y condiciones del incentivo Leader Elite, visite www.nuskin.com, Volúmenes/Oficina/Recursos/Programas/Leader Elite.