

PREGUNTAS FRECUENTES

Descripción general

1. ¿Por qué implementamos Velocity EX y cuáles son sus principales ventajas?

Velocity EX continúa la innovación iniciada con nuestro Plan de Desempeño de Ventas Velocity adaptándose a la evolución de las tendencias globales y macroeconómicas, desbloqueando ganancias tempranas para atraer a un mercado creciente de buscadores de oportunidades, liberando todo el poder de nuestros increíbles Afiliados de Marca y alineando aún más nuestro negocio con nuestra visión: convertirnos en la compañía integrada de belleza y bienestar líder en el mundo. Los mayores beneficios de Velocity EX son: 1) proporcionar ganancias rápidas y atractivas a nuestros Afiliados de Marca por vender productos a sus clientes fieles; 2) proporcionar ganancias rápidas y atractivas por desarrollar a otros Afiliados de Marca que cultiven las ventas a clientes; 3) añadir flexibilidad y mayor simplicidad para que los creadores de negocios empiecen a desarrollar su equipo de ventas de afiliados, y 4) reforzar el liderazgo a través de Equipos de Liderazgo ampliados. Esto ayudará a los Afiliados de Marca nuevos y ya existentes a crecer y prosperar, y hará que Nu Skin sea una empresa realmente competitiva en la creciente economía emprendedora.

2. ¿Cuándo cambiará en mi mercado/región el Plan de Desempeño de Ventas Velocity a Velocity EX?

Actualmente, no tenemos ningún plan inmediato para extender Velocity EX fuera de Latinoamérica. Lo que queremos primero es lograr el éxito en Latinoamérica, aprender rápidamente y hacer los ajustes necesarios. Una vez que el plan haya demostrado resultados, determinaremos si podemos ampliarlo y cómo.

3. ¿Qué ha cambiado en Velocity EX?

Velocity EX mantiene y aprovecha la estructura fundacional de Velocity, pero añade mejoras para impulsar el crecimiento sostenible a largo plazo, como un mayor énfasis en la venta de productos a clientes directos, lo que puede generar mayores ganancias tempranas. Esto incluye:

- El Bono por Compartir es ahora un bono escalonado que oscila entre el 5 y el 15% sobre el Valor Comisionable de Ventas (CSV) del Volumen de Ventas de Clientes Directos.
- Incluimos una nueva recompensa escalonada conocida como Bono por Compartir de Afiliado Directo. Este bono está diseñado para motivar al Afiliado de Marca a encontrar otros afiliados que vendan productos de Nu Skin a clientes potenciales. La escala oscila entre el 5 y el 15% sobre el CSV del Volumen de Ventas a Clientes Directos de tus Afiliados Directos.
- Se simplificaron las reglas de Calificación y Mantenimiento de los Representantes de Marca.
- Se modificó la escala de Bono Constructor.
- Los Equipos de Liderazgo ahora forman parte de la calificación de Bono por Liderazgo en todos los niveles del Título.

Bono por Compartir

1. ¿Cómo afecta Velocity EX a mi Bono por Compartir?

Hemos añadido un nuevo y emocionante aspecto escalado al Bono por Compartir. Cada vez que vendas un producto, ganarás inmediatamente un 5% de Bono por Compartir. Pero si acumulas ciertas cantidades de Volumen de Ventas de Clientes Directos en un solo mes, ¡tu Bono por Compartir de todo ese mes aumentará hasta un 15%!

- El Bono por Compartir se calcula sobre el CSV de las ventas de clientes directos y puedes escalar del 5% al 15% a medida que crecen las ventas de Clientes Directos.
- Esto significa que el importe del Bono por Compartir ya no es un importe fijo por SKU.
- El Bono por Compartir se paga únicamente por las compras realizadas por tus Clientes Minoristas y Miembros directos (ventas a Clientes Directos). Ya no se paga de las compras realizadas por tus Afiliados de Marca ni de tus propias compras si eres Representante de Marca.

2. ¿Por qué ya no se pagan los Bonos por Compartir a partir de las compras de los Afiliados de Marca?

Nu Skin siempre ha sido un negocio de venta de productos increíbles a nuestros fantásticos clientes. Este último cambio es solo un paso más para que nuestra oportunidad refleje mejor ese enfoque saludable. Sin embargo, también sabemos que ayudar a otros a poner en marcha sus propios negocios es otra parte fundamental de tu recorrido. Por eso hemos creado nuestro nuevo Bono por Compartir de Afiliado Directo. Con este nuevo Bono, cuando vendas productos a tus Clientes Directos, también ganarás un porcentaje de lo que tus Afiliados de Marca vendan a sus Clientes Directos.

- a. En Velocity, ganas tanto por las ventas a clientes como por las ventas a otros Afiliados de Marca a través de los Bonos por Compartir. En Velocity EX, estamos separando estas dos formas de ganar. Seguirás ganando por las ventas realizadas a clientes directos (miembros y clientes minoristas) a través del Bono por Compartir. A continuación, puedes aumentar tu potencial de ganancias a través de un nuevo Bono por Compartir de Afiliado Directo que te recompensa por ayudar a desarrollar otros Afiliados de Marca que adquieran y vendan a sus propios clientes. Aunque ya no pagamos Bonos por Compartir por compras directas de Afiliados de Marca, ahora pagamos por ventas potencialmente mucho mayores de los Clientes Directos de tus Afiliados Directos.
- b. Además, gracias a la estructura escalonada del nuevo Bono por Compartir, dispondrás de una mayor vía de ingresos potenciales a medida que aumentes tu propio Volumen de Ventas de Clientes Directos.

3. ¿Gano algo con las compras realizadas por mis Afiliados Directos?

Sí. Seguirás ganando Bonos Constructores con las compras de tus Afiliados Directos. Las compras directas de los Afiliados siguen formando parte de tu Volumen de Ventas de Grupo y, por lo tanto, te ayudan a calificar para los Bonos Constructores y de Liderazgo.

4. ¿Funcionan los Bloques por Compartir de la misma manera en Velocity EX?

No. Los Bloques por Compartir ahora sólo incluyen las compras de tus Clientes Directos (tus Miembros y Clientes directos Minoristas).

5. ¿Se sigue calculando diariamente mi Bono por Compartir?

¡Sí! Recibirás al instante un Bono por Compartir del 5% en tu Cuenta Velocity cada vez que uno de tus Clientes Directos compre productos de Nu Skin. Además, también recibirás un Bono por Compartir semanal si vendes suficientes productos en un solo mes. Este Bono semanal reflejará cualquier porcentaje adicional de Bono por Compartir al que califiques en función de tus ventas mensuales totales a tus clientes directos.

Bono por Compartir de Afiliados Directos

1. ¿Por qué crearon un nuevo Bono por Compartir de Afiliado Directo?

El Bono por Compartir de Afiliado Directo motiva a los Afiliados de Marca a aumentar las ventas de clientes directos y a ayudar a otros Afiliados de Marca a hacer lo mismo. A medida que aumentes tus ventas a Clientes Directos, tendrás derecho a percibir una mayor remuneración por las compras de los Clientes Directos de tus Afiliados Directos. Todos los Afiliados de Marca pueden ganar Bonos por Compartir de Afiliados Directos, independientemente de su Título.

2. ¿Tengo que convertirme en Representante de Marca para ganar un Bono por Compartir de Afiliado Directo?

No. Los únicos requisitos para ganar un Bono por Compartir de Afiliado Directo son ser un Afiliado de Marca con al menos un Afiliado Directo que tenga ventas de clientes y alcanzar al menos 250 ventas directas de clientes por volumen en un mes. Cuantas más ventas realices a Clientes Directos, mayor será tu porcentaje de ganancias sobre las compras de los Clientes Directos de tus Afiliados Directos.

3. ¿Por qué puedo calificar para mi Bono por Compartir de Afiliado Directo utilizando mi volumen de ventas a clientes directos mientras que se me paga por las ventas a clientes de mi Afiliado Directo?

Hemos diseñado el Bono por Compartir de Afiliado Directo para que sea un escalón entre los Afiliados de Marca que están empezando a vender productos y aquellos que se convierten en líderes que también se centran en construir su negocio. Al permitirte calificar utilizando las ventas de tus Clientes Directos, mientras recibes el pago por las ventas de tus Afiliados Directos, se refuerza la importancia de las ventas de productos de tus Afiliados Directos al mismo tiempo que te muestra cuánto vale la pena ayudar a otros.

4. Si mi Afiliado Directo se convierte en Representante de Marca, ¿dejo de ganar un Bono por Compartir de Afiliado Directo sobre sus ventas a Clientes Directos? No.

Los Bonos por Compartir de Afiliados Directos se pagan independientemente de tu Título o de los Títulos de tus Afiliados Directos. Así que, incluso si tu Afiliado Directo se convierte en un Team Elite, seguirás ganando un Bono por Compartir de Afiliado Directo sobre las ventas a Clientes Directos, siempre y cuando califiques al alcanzar al menos 250 de Volumen de Ventas a Clientes Directos ese mes.

5. ¿Qué ocurre con mi Bono por Compartir de Afiliado Directo si mis clientes o los clientes de mi Afiliado Directo devuelven sus productos?

Al igual que con cualquier Bono, tu Bono por Compartir de Afiliado Directo se ajustará de manera automática en función de las devoluciones de los clientes directos o de los clientes directos de tus Afiliados Directos.

Calificación y mantenimiento

1. ¿Puedo seguir siendo Afiliado de Marca si no tengo ventas de Clientes Minoristas o Miembros para el Mantenimiento de Afiliados de Marca?

No. Si no realizas ninguna venta a clientes directos en un plazo de 6 meses, tu cuenta de Afiliado de Marca pasará automáticamente a ser una cuenta de Miembro. Podrás seguir comprando todos los increíbles productos de Nu Skin a precio de Miembro, pero no podrás vender productos ni ganar bonos a menos que te conviertas de nuevo en Afiliado de Marca.

2. ¿Cómo ha cambiado la Calificación de los Representantes de Marca con Velocity EX?

La Calificación a Representante de Marca se ha simplificado significativamente para permitir más flexibilidad a aquellos que quieran dar este siguiente paso en su negocio Nu Skin. Con Velocity EX, para la Calificación solo es necesario firmar una Carta de Intención (a través de Nu Skin® Stella o V&G) y posteriormente lograr 2,000 puntos de Volumen Grupal de Ventas, de los cuales 1000 puntos deben ser de Volumen de Ventas de Cliente Directo (dos Bloques por Compartir) durante el Periodo de Calificación.

3. ¿Por qué y cómo ha cambiado el Mantenimiento de Representantes de Marca con Velocity EX?

Al igual que la calificación, el mantenimiento también se simplifica con Velocity EX. Con nuestro plan de desempeño de ventas actualizado, solo tienes que completar dos Bloques Constructores (uno de ellos deberá ser tu propio Bloque por Compartir) cada mes. Hicimos este cambio para permitir una mayor flexibilidad y para motivar tanto a los nuevos líderes como a los ya existentes a crecer y continuar con sus negocios Nu Skin.

Bono Constructor

1. ¿Cómo cambia el Bono Constructor con Velocity EX?

En general, el marco del Bono Constructor no ha cambiado con Velocity EX. Seguirás ganando un porcentaje del Valor Comisionable de Ventas en función de tu volumen de ventas de grupo. La principal diferencia es que ahora el porcentaje de bono oscila entre el 5 y el 25%.

2. ¿Por qué han cambiado los porcentajes del Bono Constructor?

Al reasignar algunos niveles del Bono Constructor, podemos ayudar a quienes están empezando a crear su negocio a acceder a un mayor potencial de ganancias mediante la combinación del nuevo Bono por Compartir de Afiliado Directo y el Bono Constructor.

- a. Parte del propósito de este Bono por Compartir de Afiliado Directo y Bono Constructor es ayudar a los nuevos Afiliados de Marca a alcanzar los objetivos de ventas objetivo con la capacidad de ganar cerca de \$100 USD por mes. Se ha demostrado que este nivel crítico de ingresos de los nuevos Afiliados de Marca optimiza su retención y su capacidad para progresar en el modelo de negocio. Del mismo modo, los Representantes de Marca con Afiliados de Marca y Clientes más estables aumentan sus probabilidades de retener más tiempo y progresar a largo plazo.

Bono por Liderazgo

1. ¿Cómo cambia Velocity EX el Bono de Liderazgo?

Los cambios más importantes del Bono de Liderazgo se relacionan con la calificación para los Títulos. Con Velocity EX, los Títulos se basan en el desarrollo de Equipos de Liderazgo con Volumen de Ventas de Equipo de Liderazgo (LTSV) en todos los niveles de Título. Estos aumentos graduales del LTSV ayudan a garantizar que tu organización de ventas crezca de forma saludable y sostenible. Además, todos los Bonos de Liderazgo se basan ahora en el 5% de tu CSV de Equipo (ya no calculamos el Bono de Liderazgo de múltiples maneras, por ejemplo, 2.5%, Doble G1), y para recibir el Bono de Liderazgo debes conseguir al menos 6 Bloques Constructores ese mes.

2. ¿Por qué son tan importantes los Equipos de Liderazgo para calificar para el Bono de Liderazgo?

Los Equipos de Liderazgo ayudan a promover un crecimiento más sano y sostenible. A medida que crezcas, es importante que también ayudes a crecer a tus Representantes de Marca para que todos puedan tener éxito juntos.

- a. Los Equipos de Liderazgo están diseñados para motivar y recompensar el desarrollo de Representantes de Marca más fuertes y sostenibles, ayudando a otro Representante de Marca G1 a crecer hacia tu mismo nivel de logro. Los Equipos de Liderazgo también permiten una mayor flexibilidad en la estructura de tu Equipo. Por ejemplo, un Equipo de Liderazgo permite que el Volumen de Ventas de Grupo de un Representante de Marca G1 con dos Bloques Constructores y un Representante de Marca G2 con dos Bloques Constructores dentro de la misma línea cumplan con un requisito de Equipo de Liderazgo de 2,000 LTSV.

3. ¿Por qué se han eliminado las opciones del 2.5% y del Doble G1 (10%) para el Bono de Liderazgo?

Los Bonos por Compartir, por Compartir de Afiliado Directo y Constructores trabajan juntos para ayudar a los líderes a construir los negocios sólidos y centrados en el cliente que estos otros cálculos pretendían promover.

- a. Este cambio simplificará la estructura y la explicación del Bono por Liderazgo (lo que haces, lo que obtienes).
- b. Dado que el Bono por Compartir de Afiliado Directo recompensa el desarrollo de las ventas de los afiliados directos, sustituirá en gran medida la necesidad de un Bono de Liderazgo a los cuatro Bloques Constructores o un nivel Doble G1 de los seis Bloques Constructores.

4. ¿Puedo tener un Representante de Marca G1 y no ser Socio Oro?

Sí. Un Socio Oro requiere un Equipo de Liderazgo con 2,000 LTSV. Si tienes un Representante de Marca G1, pero no alcanzas este requisito en el mismo mes, no serás Socio Oro.

5. ¿Por qué añadieron la función de Movimiento Dinámico de la Red de Ventas al Bono de Liderazgo?

La función de Movimiento dinámico de la red de ventas está diseñada para proporcionar flexibilidad a un nuevo Representante de Marca para conservar su red de ventas mientras aumenta su GSV para calificar al Bono de Liderazgo, al mismo tiempo que equilibra las necesidades de los Representantes de Marca de ganar el Bono de Liderazgo en su equipo completo si tienen Representantes de Marca que desean producir menos de cuatro Bloques Constructores mensuales a largo plazo.

6. ¿Cómo cambian los Bloques Flexibles con Velocity EX?

Los Bloques Flexibles funcionarán esencialmente igual con Velocity EX, con dos excepciones principales. El primero es la cantidad de Bloques Flexibles que ganas. Con Velocity EX, ganarás un Bloque Flexible cada mes durante los tres primeros meses después de terminar la Calificación y mantener tu estatus de Representante de Marca. Luego, se te otorgarán 3 bloques flexibles en cada aniversario de Representante de Marca. El otro cambio es la aclaración de que los Bloques Flexibles no pueden usarse para cumplir con el requisitos de Bloque por Compartir mensual. Sólo pueden utilizarse para cumplir el requisito mensual de Bloques Constructores.

7. ¿Cómo cambiará el Reinicio con Velocity EX?

El Reinicio con Velocity EX refleja nuestras nuevas reglas de Calificación. Deberás lograr 2,000 puntos de Volumen Grupal de Ventas, de los cuales 1000 puntos deben ser de Volumen de Ventas de Cliente Directo (dos Bloques por Compartir) durante el Periodo de Calificación. Puedes completar la Calificación tan rápido como tu quieras (desde una semana hasta en dos meses), pero si optas por calificar en un periodo de dos meses, deberás lograr al menos 1,000 puntos de en Volumen de Ventas Grupal (500 de los cuales deben ser de Volumen de Ventas de Clientes Directos) cada mes. Debes completar el Reinicio dentro de los 3 meses a partir del momento en que regresas al estatus de Afiliado de Marca.

Comparación

1. ¿Qué debo hacer de forma diferente para beneficiarme por completo de Velocity EX?

Las ventas de clientes directos son el primer punto clave para aprovechar todas las ventajas de Velocity EX. Tus ventas a Clientes Directos determinan el porcentaje de Bonos por Compartir y Bono por Compartir de Afiliado Directo que puedes recibir. Asimismo, las ventas a clientes directos forman parte de los requisitos para convertirse y mantenerse como Representante de Marca.

La segunda clave para desbloquear los beneficios de Velocity EX es ayudar a otros Afiliados de Marca a desarrollar sus propias ventas a Clientes Directos. Las ventas de Clientes Directos de tus Afiliados Directos se convierten en la base de tus ganancias de Bonos por Compartir de Afiliado Directo.

Este enfoque en el desarrollo de tus propias ventas a Clientes Directos y en ayudar a otros Afiliados de Marca a hacer lo mismo, finalmente contribuye a tu Volumen de Ventas de Grupo y a tu potencial de Bono Constructor. Esto, a su vez, también se convierte en un patrón para los Representantes de Marca que desarrollen y mejoren el volumen de ventas de tu Equipo de Liderazgo y tu potencial de Bonos de Liderazgo.

2. Soy Representante de Marca según las reglas actuales de Velocity. ¿Cómo mantendré mi título actual?

Si entre enero 2023 y abril 2023 eras de Socio Oro a Director Diamante Azul, podrás mantener tu Título actual cumpliendo los requisitos actuales de Título de Velocity (también debe seguir cumpliendo los nuevos requisitos de mantenimiento de Representante de Marca para Velocity EX). A partir de enero de 2024 tendrás que desarrollar los Equipos de Liderazgo Velocity EX adecuados para mantener tu Título.

3. ¿Cómo avanzaré en el Título con Velocity EX?

Para avanzar a un nuevo Título en Velocity EX, tanto las cuentas existentes como las nuevas de Representante de Marca hasta Director Diamante Azul tendrán que cumplir los requisitos para cualquier avance de Título como se indica en la tabla de determinación de Títulos de Velocity EX.

Tabla de significados de siglas

| Siglas | Nombre completo | Definición |
|--------|-------------------------------------|--|
| BA | Afiliado de Marca | Una Persona que se inscribe en Nu Skin como Afiliado de Marca y puede comprar Productos al Precio de Afiliado, vender Productos e inscribir Clientes y Afiliados de Marca. El término Afiliado de Marca también se usará como referencia general a todos los Afiliados de Marca y Representantes de Marca. Por ejemplo, se hará referencia a un Socio de Marca o Director de Marca como Afiliado de Marca como una referencia general cuando se hable sobre todos los Afiliados de Marca. |
| BR | Representante de Marca | Un Afiliado de Marca que completó de manera exitosa la Calificación y que no ha perdido su estatus de Representante de Marca. El término Representante de Marca también puede utilizarse como referencia general para todos los Títulos de Representante de Marca y superiores. Por ejemplo, un Socio Rubí o un Director Diamante pueden denominarse Representantes de Marca como referencia general cuando se habla de todos los Representantes de Marca. |
| BBP | Posición de Constructor de Negocios | Un puesto situado justo debajo de ti en tu G1 que se te concede tras el primer mes en que alcanzas el Título de Director Diamante Azul. |
| CSV | Valor Comisionable de Ventas | El Valor Comisionable de Ventas es el valor monetario que se establece para cada Producto, utilizado para calcular los Bonos por Compartir, por Compartir de Afiliado Directo, Constructores y de Liderazgo. El Valor Comisionable de Ventas se ajusta de vez en cuando debido a múltiples factores, incluyendo cambios en los precios, las fluctuaciones monetarias, promociones, etcétera. El Valor Comisionable de Ventas es diferente al Volumen de Ventas y, generalmente, no es igual al Volumen de Ventas de un Producto. Algunos Productos pueden tener un Valor Comisionable de Ventas nulo. Puedes obtener información con respecto al Valor Comisionable de Ventas y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto al registrarte en el sitio web de Afiliados de Marca de tu mercado. |

| | | |
|------------------|---|--|
| DA-CSV | Valor Comisionable de Ventas de Afiliado Directo | <p>La suma del Valor Comisionable de Ventas de todas las compras elegibles de los Clientes Directos de tus Afiliados Directos. Otra forma de pensar en esto es el Valor Comisionable de Ventas del Volumen de Ventas de Clientes Directos de las compras de Clientes de tu segundo nivel.</p> <p>Las ventas de Afiliados Directos se utilizan para calcular el Bono por Compartir de Afiliado Directo.</p> |
| DC-SV | Volumen de Ventas de Clientes Directos | La suma de todos los puntos de Producto de las compras de tus Clientes Directos. Otra forma de pensar en esto es el Volumen de Ventas de las compras de tus Clientes de primer nivel. |
| G1, G2, G3, etc. | 1ª Generación, 2ª Generación, 3ª Generación, etc. | Los niveles de Representante de Marca en tu Equipo. Cada Representante de Marca que lideres de manera directa y que sea el primer Representante de Marca por debajo de ti en tu Equipo es tu Representante de Marca G1. Los Representantes de Marca que están en el primer nivel por debajo de ellos son tus Representantes de Marca G2, y así sucesivamente. |
| GSV | Volumen de ventas de grupos | La suma del Volumen de Ventas de todas las compras dentro de tu Grupo. |
| LTSV | Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo | La suma de todo el Volumen de Ventas en tu G1-G6 para un determinado Representante de Marca de G1. |
| LOI | Carta de Intención | Un documento o notificación en línea que envías a Nu Skin para notificar a la Compañía tu intención de entrar en la fase de Calificación e intentar convertirte en Representante de Marca. |
| SPP | Plan de Desempeño de Ventas | Este Plan de Desempeño de Ventas de Velocity EX (también "Plan") (incluyendo las modificaciones que puedan incorporarse en el futuro) establece los términos y condiciones de la compensación por ventas que puedes recibir como Afiliado de Marca que participa en Velocity EX. |

| | | |
|----|-------------------|--|
| SV | Volumen de ventas | <p>Un valor en puntos establecido para cada Producto utilizado para comparar el valor relativo de los Productos en varias divisas y mercados para medir el rendimiento y determinar calificación en diferentes aspectos del plan incluyendo los Bloques por Compartir, los Bloques Constructores, el Volumen de Ventas del Equipo de Liderazgo, y para cuantificar las ventas de Productos en tu Volumen de Ventas a Clientes Directos, Grupo y Equipo. El Volumen de Ventas se ajusta de manera ocasional según considere necesario la Compañía.</p> <p>El Volumen de Ventas es diferente al Valor Comisionable de Ventas. Puedes obtener información con respecto al Valor de Ventas y otra información relacionada con la compensación de ventas para cada Producto al registrarte en el sitio web de Afiliados de Marca de tu mercado.</p> |
|----|-------------------|--|