

Preguntas frecuentes sobre el documental de venta directa en Reino Unido

¿Por qué los críticos atacan a Nu Skin?

Estamos terminando otro año exitoso en Nu Skin. El negocio está creciendo, más clientes están probando nuestros productos y las ventas a través de las redes sociales han logrado mayor visibilidad para la compañía y nuestros productos. Apreciamos tu papel para ayudar a hacer posible este crecimiento. 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 emitió un documental en EMEA que habló sobre Nu Skin? ¿Qué dice?

Se publicó un documental en RU que se enfocó en las mujeres millennials que trabajan en la venta directa y que comparten la oportunidad de vender productos de belleza y bienestar a través de las redes sociales. Las principales críticas en el documental incluyen la promoción de estilos de vida lujosos y declaraciones de ganancias, el énfasis en el reclutamiento por encima de la venta de productos y la capacitación que invita a los distribuidores a distanciarse de amigos que no son de apoyo y sacrificar relaciones personales para avanzar en la compañía.

¿Debo compartir esto en línea y corregir las críticas con mis amigos y familiares?

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 contenidos o mensajes negativos.** La mayoría de las publicaciones o contenidos negativos son para conseguir seguidores. Mientras más vistas tengan, mayor será la importancia de su contenido. Cuando ves publicaciones negativas, involuntariamente les das más atención y se amplía su alcance.
- **No comentes ni compartas.** Aunque podrías pensar que los comentarios positivos ayudarán, involucrarse en 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 tracción inicial, pero a menudo desaparece cuando disminuye el interés. Es mejor no hacer caso a las publicaciones negativas y dejar que el interés se 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 se negó a participar?

Desde el inicio fue claro que este trabajo sería negativo y sin la oportunidad de influir en el mensaje, de modo que se proporcionó una declaración, pero nos negamos a dar entrevistas.

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

¿Cómo respondo si un distribuidor me pregunta acerca de este tema?

Te invitamos a informar a tus distribuidores acerca de 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 las críticas. También te animamos a reforzar la importancia de cumplir con las políticas y lineamientos 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 de Nu Skin?

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

Como en cualquier compañía de negocios, el nivel de éxito varía en gran medida dependiendo de factores tales como objetivos, ambición, compromiso y las habilidades de una persona. Tenemos políticas estrictas contra tergiversar la oportunidad 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 100% en un mes, y 90% en un año para productos que pueden venderse de nuevo para garantizar que los líderes de ventas no se vean afectados financieramente. Las devoluciones de productos a nivel mundial son de 2% en promedio.

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

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 muy en serio cualquier tergiversación o declaración exagerada acerca de nuestros productos u oportunidad de negocio realizada por 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 sus distribuidores 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.

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.