

PREGUNTAS FRECUENTES

Alcanzar una compensación como Afiliado de Marca requiere dedicar un tiempo, esfuerzo y compromiso *considerables*. El éxito también dependerá de tus habilidades, talentos y capacidad de liderazgo. No hay garantía de éxito financiero, y los resultados variarán ampliamente entre los participantes. En 2023, la compensación promedio mensual pagada a los Afiliados de Marca activos en Estados Unidos fue de 196 USD. En promedio, aproximadamente el 19,27 % de los Afiliados de Marca activos en Estados Unidos ganaron una compensación por ventas en un mes determinado. Consulta https://www.nuskin.com/content/nuskin/es_CO/corporate/compliance-corner/compensation.html para ver un resumen de la compensación por ventas pagada a todos los niveles dentro del Plan de Compensación de Ventas de Nu Skin, así como una definición de "Afiliados de Marca activos".

Para recibir un Bono Constructor, hay que ser Representante de Marca y cumplir con determinados requisitos de ventas y de otro tipo. En Estados Unidos, el Bono Constructor típico que se pagaba mensualmente a todos los Representantes de Marcas era de 273 USD y de 467 USD para los Representantes de Marca que completaban un Volumen de Ventas Grupal superior a 2000 en un mes. Aproximadamente el 7,8 % de los Afiliados de Marca consiguieron un Bono Constructor en 2023.

Debes ser un Representante de Marca y cumplir ciertos requisitos de ventas y de otro tipo para recibir un Bono de Liderazgo. En Estados Unidos, el Bono de Liderazgo típico pagado mensualmente a todos los Representantes de Marca fue de USD 553 y de USD 831 para los Representantes de Marca que completaron un volumen de ventas grupal superior a 3000 en un mes.

Descripción general

1. ¿Por qué estamos implementando el nuevo Plan de Compensación de Ventas de Nu Skin?

Estamos mejorando nuestro plan existente para aprovechar mejor la evolución de las tendencias globales y macroeconómicas, desbloquear ganancias tempranas para atraer a un mercado creciente de buscadores de oportunidades, liberar todo el poder de nuestros Afiliados de Marca y alinear aún más nuestro negocio con nuestra visión de convertirnos en la compañía de belleza y bienestar integral líder en el mundo.

2. ¿Cuáles son los principales beneficios del nuevo Plan de Compensación de Ventas de Nu Skin?

Los mayores beneficios del nuevo plan 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 sus propios clientes; y 3) aportar una mayor simplicidad para que aquellos que ocupan la posición de constructor de negocio empiecen a desarrollar su equipo de ventas. Esto ayudará a los nuevos Afiliados de Marca y a los ya existentes a crecer y prosperar, y hará que Nu Skin sea realmente competitiva en el comercio social y la economía bajo demanda.

3. ¿Cuándo cambiará mi mercado/región del Plan de Compensación de Ventas Velocity EX al nuevo Plan de compensación de ventas?

Tenemos previsto implementar el nuevo Plan de Compensación de Ventas en todo el mundo a partir de 2024 y hasta 2025. Para nuestros mercados de Latinoamérica la entrada en vigor del nuevo Plan de Compensación de Ventas será a partir del 1 de abril de 2025.

4. ¿Qué ha cambiado en el nuevo Plan de Compensación de Ventas?

El nuevo Plan de Compensación de Ventas de Nu Skin mantiene y aprovecha la estructura básica de Velocity EX, pero incorpora mejoras para impulsar el crecimiento sostenible a largo plazo, como un mayor énfasis en la venta de productos a clientes directos, que puede producir mayores ganancias tempranas.

Bono por venta

1. ¿Qué ha pasado con el Bono por Compartir?

El Bono por Compartir se ha sustituido por un Bono por venta mejorado.

2. ¿Qué es el Bono por venta?

Nos hemos basado en lo que aprendimos con nuestro Bono por Compartir anterior y hemos introducido un nuevo y emocionante aspecto a escala en el **Bono por venta**. Cada vez que vendas un producto, ganarás inmediatamente un Bono por venta del 4%. Pero a medida que vendas más productos cada mes y alcances los objetivos de ventas de clientes directos, tu porcentaje de Bono por venta aumentará hasta el 20% para todo el mes.

3. ¿Por qué ya no se pagan los Bonos por venta en las compras de los Afiliados de Marca?

Nu Skin siempre ha sido un negocio dedicado a vender productos increíbles a nuestros maravillosos 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 iniciar sus propios negocios es otra parte clave de tu recorrido. Por eso, hemos creado nuestro **Bono por Compartir de Afiliado Directo**. Con este nuevo Bono, cuando vendas productos a tus clientes directos, también podrás calificar para ganar un bono basado en las ventas de tus Afiliados de Marca a sus clientes directos.

4. ¿Gano algo por las compras realizadas por mis Afiliados de Marca?

Sí. Puedes seguir ganando **Bonos Constructores** por las compras de tus Afiliados de Marca. Las compras de los Afiliados de Marca siguen formando parte de tu Volumen de ventas grupal y, por lo tanto, te ayudan a calificar también para los Bonos Constructores y de Liderazgo.

5. ¿Funcionan igual los Bloques por Compartir con el nuevo Plan de Compensación de Ventas?

No. El concepto de Bloques por Compartir y todos los bloques en general se han eliminado del nuevo Plan de Compensación de Ventas por razones de simplificación. En su lugar, la calificación del Bono se basa simplemente en el Volumen de ventas de clientes directos o en el Volumen de ventas grupal.

6. ¿Mi Bono por ventas se sigue calculando diariamente?

¡Sí! Recibirás un Bono por venta diario del 4% en tu cuenta de Bonos de Nu Skin cada vez que tus clientes directos compren productos de Nu Skin. Además, también recibirás un Bono por ventas semanal que reflejará cualquier porcentaje adicional de Bono por ventas para el que califiques en función de tus ventas mensuales totales a tus clientes directos.

7. Si mi Afiliado de Marca registrado personalmente abandona Nu Skin, ¿sus clientes directos se convierten en mis clientes directos?

Sí. Los clientes directos incluyen a todos los clientes que se te reasignen cuando un Afiliado de Marca abandone Nu Skin.

Bono por Compartir de Afiliado Directo

1. ¿Por qué se ha creado 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 propias ventas a clientes directos, calificarás para recibir un pago mayor por las compras realizadas por los clientes directos de tus Afiliados de Marca registrados personalmente. Todos los Afiliados de Marca pueden ganar un Bono por Compartir de Afiliado Directo, independientemente de tu título o de los títulos de tus Afiliados de Marca registrados personalmente.

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

No. Los requisitos principales para ganar un Bono por Compartir de Afiliado Directo son (1) alcanzar un volumen de ventas de clientes directos equivalente al menos a 250 en un mes y (2) tener al menos un Afiliado de Marca registrado personalmente que realice ventas a clientes. Cuantas más ventas realices a clientes directos, mayor será tu tasa de ganancias en tus ventas de afiliados registrados personalmente.

3. ¿Por qué mi Bono por Compartir de Afiliado Directo se basa en mi volumen de ventas de clientes directos mientras que a mí me pagan por las ventas de mis afiliados registrados personalmente?

Hemos diseñado el Bono por Compartir de Afiliado Directo para que sea un trampolín 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. Permitirte que califiques mediante tus ventas de clientes directos, mientras que se te paga por tus ventas a afiliados registrados personalmente, refuerza la importancia de las ventas de clientes directos, al mismo tiempo que te muestra cómo vale la pena ayudar a otros a tener éxito.

4. Si mi Afiliado de Marca registrado personalmente se convierte en Representante de Marca, ¿dejo de ganar un Bono por Compartir de Afiliado Directo por sus ventas de clientes directos?

No. Los Bonos por Compartir de Afiliado Directo se pagan independientemente de tu título o de los títulos de tus Afiliados de Marca registrados personalmente. Por lo tanto, incluso si tu Afiliado de Marca registrado personalmente se convierte en un Team Elite, seguirás ganando un Bono por Compartir de Afiliado Directo por sus ventas a clientes directos, siempre y cuando tu propio volumen de ventas de clientes directos de ese mes sea equivalente al menos a 250.

5. Si mi Afiliado de Marca registrado personalmente abandona Nu Skin, ¿seguiré recibiendo un Bono por Compartir de Afiliado Directo por las compras de sus clientes directos?

No. Si tu Afiliado de Marca registrado personalmente abandona Nu Skin, sus clientes directos se convertirán en tus clientes directos, por lo que sus compras contarán para tu Bono por ventas y tu volumen de ventas de clientes directos.

6. Si mi Afiliado de Marca registrado personalmente abandona Nu Skin, ¿sus Afiliados de Marca registrados personalmente pasarán a ser mis Afiliados de Marca registrados personalmente?

No. Sus Afiliados de Marca registrados personalmente seguirán formando parte de tu grupo, pero no contarán para tu Bono por Compartir de Afiliado Directo.

Bono Constructor

1. ¿Cómo cambia el Bono Constructor con el nuevo Plan de Compensación de Ventas?

El marco del Bono Constructor también se ha simplificado significativamente en el nuevo Plan de Compensación de Ventas. Seguirás ganando un porcentaje de tu Valor Comisionable de Ventas grupal basado en tu Volumen de ventas grupal. Sin embargo, ahora ganarás un porcentaje efectivo del 5% o del 10% sobre el total del Valor Comisionable de ventas grupal del mes.

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

Gracias a la reorganización de la estructura del Bono Constructor, podemos ayudar a los nuevos constructores de negocio a acceder a un mayor potencial de ganancias mediante la combinación del nuevo Bono por Compartir de Afiliado Directo y el Bono Constructor.

3. ¿Cómo funciona el Volumen de ventas grupal?

El Volumen de ventas grupal es todo el volumen de ventas generado por tu grupo. Tu grupo está formado por (1) ti, (2) cualquiera de tus Miembros, Clientes Minoristas y Afiliados de Marca, y (3) cualquiera de los Miembros, Clientes Minoristas y Afiliados de Marca de tus Afiliados de Marca, y así sucesivamente, hasta el siguiente Representante de Marca por debajo de ti, pero sin incluirlo. Tu grupo incluirá los Grupos de tus Afiliados de Marca que estén en proceso de calificar como Representante de Marca. Un Afiliado de Marca que complete la Calificación de Representante de Marca dejará tu grupo y este y su grupo pasarán a formar parte de tu equipo.

Bono de Liderazgo

1. ¿Cómo cambia el nuevo Plan de Compensación de Ventas el Bono de Liderazgo?

Los mayores cambios en el Bono de Liderazgo están relacionados con la calificación para Títulos. Con el nuevo Plan de Compensación de Ventas, los Títulos se basan en el desarrollo de Equipos de Liderazgo. Tus dos primeros Equipos de Liderazgo pueden tener cualquier cantidad de Volumen de ventas del Equipo de Liderazgo, mientras que tus siguientes Equipos de Liderazgo tienen requisitos de Volumen de ventas de Equipo de Liderazgo que aumentan gradualmente. Estos aumentos graduales ayudan a garantizar que tu organización de ventas crezca de forma saludable y sostenible. Además de esto, todos los Bonos de Liderazgo pagan el % del Valor Comisionable de Ventas de tu Equipo (ya no calculamos los Bonos de Liderazgo de múltiples maneras, por ejemplo, 2,5%, Doble G1), y para recibir un Bono de Liderazgo debes alcanzar un valor de al menos 3000 de Volumen de ventas del grupo ese mes.

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

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

3. ¿Puedo tener un Equipo de Liderazgo (Representante de Marca G1) y no ser Socio Oro?

No. Siempre que califiques como Representante de Marca y tengas al menos un Equipo de Liderazgo, serás Socio Oro, independientemente del Volumen de ventas del Equipo de Liderazgo que este alcance.

4. ¿Cómo funciona el Volumen de ventas de mi equipo?

Tu equipo está formado por todas las generaciones de Representantes de Marca y sus grupos según lo determine tu título. Cualquier Volumen de ventas acumulado por estas cuentas contará para el Volumen de ventas de tu equipo. Tu equipo no te incluye a ti ni a tu grupo.

Calificación y mantenimiento

1. ¿Puedo seguir siendo Afiliado de Marca si no tengo ventas de clientes directos?

No. Para seguir siendo Afiliado de Marca, debes tener un Volumen de ventas de clientes directos de 50 en los últimos seis meses o ponerte en contacto con Nu Skin a fin de solicitar más tiempo para cumplir con este requisito. Si no cumples con el requisito de un Volumen de ventas de clientes directos de 50 durante cuatro meses consecutivos, recibirás advertencias por correo electrónico, V&G y Stela. Si no cumples con este requisito durante seis meses consecutivos, tu cuenta se cancelará al principio del séptimo mes, perderás tu condición de Afiliado de Marca y tu Red de ventas (si la tienes) pasará al Afiliado de Marca directamente superior a ti. Puedes conservar la posibilidad de adquirir Productos a Precio de Miembro si creas una nueva cuenta de Miembro. Para volver a ser un Afiliado de Marca, puedes crear una nueva cuenta de Afiliado de Marca y enviar un nuevo Contrato de Afiliado de Marca.

2. ¿Cómo cambian los Bloques Flexibles con el nuevo Plan de Compensación de Ventas?

Como ocurre con todos los bloques, los Bloques Flexibles desaparecen con el nuevo Plan de Compensación de Ventas. En su lugar, los Representantes de Marca recibirán Puntos Flexibles. Al igual que los Bloques Flexibles, los Puntos Flexibles son un sustituto del Volumen de ventas grupal que se usan para mantener tu condición de Representante de Marca si no completas un Volumen de ventas grupal de al menos 2000 en un mes. Sin embargo, a diferencia de los Bloques Flexibles, los Puntos Flexibles se utilizan por puntos, no por bloques, por lo que tienen mayor utilidad potencial que los Bloques Flexibles. Aparte de esto, los Puntos Flexibles funcionan esencialmente igual que los Bloques Flexibles. Para ver más detalles, consulta la Sección 3.3 del Plan de Compensación de Ventas.

3. ¿Cómo cambia Reiniciar con el nuevo Plan de Compensación de Ventas?

Reiniciar bajo el nuevo Plan de Compensación de Ventas refleja nuestras nuevas reglas y filosofía de Calificación de Representante de Marca. Como tal, ahora debes completar el proceso Reiniciar en un plazo de tres meses desde el momento en que vuelvas al estatus de Afiliado de Marca, en comparación con los seis meses del plan Velocity. También tendrás que alcanzar un Volumen de ventas grupal de 2000 (incluidos 500 de tu propio Volumen de ventas de clientes directos) durante el Período de Calificación de Reinicio de Representante de Marca, comparado con los 6000 del Volumen de ventas grupal (incluidos 2000 de Volumen de ventas de Productos a tus Clientes registrados personalmente, a tus Afiliados de Marca registrados personalmente y a los pedidos de envío directo elegibles) de Velocity. Aún puedes completar la Calificación como Representante de Marca tan rápido como quieras (en tan solo una semana o en dos meses), pero si decides calificar en un período de dos meses, deberás alcanzar un Volumen de Ventas Grupal de al menos 1000 (incluidos 250 de tu propio Volumen de ventas a Clientes directos) cada mes.

Posiciones de Constructor de Negocio

1. ¿Han cambiado las Posiciones de Constructor de Negocio (BBP) y las Posiciones de Constructor de Negocio de Director Presidencial (BBP de Director Presidencial) con el nuevo Plan de Compensación de Ventas?

Sí. Los requisitos para estas posiciones han cambiado. Consulta el Anexo D del Plan de Compensación de Ventas para obtener todos los detalles.

Transición

1. ¿Qué debo hacer de forma diferente para beneficiarme plenamente del nuevo Plan de Compensación de Ventas?

Las ventas de clientes directos son la primera clave para desbloquear todos los beneficios del nuevo Plan de Compensación de Ventas. Tus ventas a clientes directos determinan el porcentaje de Bono por ventas y Bono por Compartir de Afiliado Directo que puedes recibir. Asimismo, las ventas a clientes directos forman parte de los requisitos para convertirte en Representante de Marca y mantener tu posición.

La segunda clave para desbloquear los beneficios del nuevo Plan de Compensación de Ventas es desarrollar a otros Afiliados de Marca que cultiven sus propias ventas a clientes directos. Las ventas a clientes directos de tus Afiliados de Marca registrados personalmente se convierten en la base de tus ganancias de Bono 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 contribuye en última instancia a tu Volumen de ventas grupal y a tu potencial de Bono Constructor. Esto, a su vez, también se convierte en un patrón para los Representantes de Marca que desarrollas y mejora tu potencial de Bono de Liderazgo y Volumen de ventas de Equipo de Liderazgo.

2. ¿Cómo se gestionan las comisiones entre el nuevo Plan de Compensación de Ventas y los mercados Velocity? ¿Cómo afectará esto a mi negocio internacional?

Como principio clave, el Plan de Compensación de Ventas vigente en el mercado de origen de un Afiliado de Marca regirá la forma en que se ganen los Bonos:

a. Bono por venta

- Si te encuentras en un mercado que ha puesto en marcha el nuevo Plan de Compensación de Ventas, todos los pedidos de Miembros y Clientes Minoristas (independientemente del mercado en el que se originen) contarán para el cálculo de tu Bono por ventas. Si te encuentras en un mercado Velocity, todos los pedidos contarán para el cálculo de tu Bono por Compartir.
- El Volumen de ventas de clientes directos de los mercados Velocity contará para los Bonos por ventas utilizando la nueva escala del Plan de Compensación de Ventas a los Afiliados de Marca en los nuevos mercados del Plan de Compensación de Ventas.
- Las compras de los Afiliados de Marca registrados personalmente en los mercados que han lanzado el nuevo Plan de Compensación de Ventas contarán para el cálculo de la cantidad fija estándar del Bono por Compartir asignado a cada producto a los Afiliados de Marca en los mercados Velocity.
- Ninguna compra de Afiliados de Marca generará Bonos por ventas en los nuevos mercados del Plan de Compensación de Ventas.

- a. Bono por Compartir de Afiliado Directo
 - Las ventas de Afiliados de Marca registrados personalmente de Afiliados de Marca en mercados Velocity pagarán Bonos por Compartir de Afiliado Directo a Afiliados de Marca en los nuevos mercados del Plan de Compensación de Ventas.
 - Los Afiliados de Marca en mercados Velocity no ganarán Bonos por Compartir de Afiliado Directo.
- b. Los Bonos Constructores se calcularán según los requisitos y la escala de Bonos Constructores de su mercado de origen, independientemente de dónde se origine el volumen de ventas.
- c. Los Bonos de Liderazgo se calcularán según los requisitos y la escala de Bonos de Liderazgo de su mercado de origen, independientemente de dónde se origine el volumen de ventas.

2. ¿Qué pasará con mis Bloques Flexibles existentes?

Todos los Bloques Flexibles existentes se convertirán en 500 Puntos Flexibles cada uno.

3. ¿Cómo me afectan las devoluciones de productos en el nuevo Plan de Compensación de Ventas?

Las devoluciones de productos en el marco del nuevo Plan de Compensación de Ventas pueden tener un mayor impacto negativo en tu volumen de ventas, así como en las comisiones pagadas. Consulta el Anexo B del Plan de Compensación de Ventas para obtener todos los detalles y ver ejemplos.