

Nu Skin

Plan de Compensación de Ventas

Potencia tu futuro

Bono por venta + Bono por Compartir de Afiliado Directo



Vende productos a clientes directos + ayuda a tus Afiliados de Marca a hacer lo mismo

Lo que haces	Lo que ganas**	
Aumenta tu volumen de ventas mensuales de clientes directos*	Bono por venta del 4 al 20 % Se paga sobre el precio de venta neto* de tu volumen de ventas mensuales de clientes directos	Bono por Compartir de Afiliado Directo del 4 al 24%[†] Se paga sobre tus ventas mensuales de Afiliados personalmente registrados*
DE 0-249 DC - SV	4%	–
DE 250 A 499 DC-SV	4%	4%
DE 500 A 2499 DC-SV	8%	12%
DE 2500 A 9999 DC-SV	12%	16%
MÁS DE 10 000 DC-SV	20%	24%

* Un cliente directo es un miembro o cliente minorista al que un Afiliado de Marca vende directamente productos a través de los sistemas Nu Skin, y los clientes que compran productos directamente a un Afiliado de Marca a través de pedidos de envío directo elegibles. El volumen de ventas de clientes directos (DC-SV) es la suma de todo el volumen de ventas de productos procedentes de las compras de tus clientes directos. El precio de venta neto es el precio pagado por los productos, sin incluir el margen minorista, los impuestos ni los gastos de envío. Las ventas de Afiliados personalmente registrados son las ventas a clientes realizadas por tus Afiliados de Marca personalmente registrados, calculadas sumando el precio de venta neto de los productos vendidos a tus clientes directos.

** El 4 % de tu Bono por venta se calcula diariamente. Cualquier porcentaje adicional de Bono por venta o por recomendación de Afiliados al que tengas derecho se calculará y se agregará a tu Cuenta de Bonos de Nu Skin cada semana.

[†] Se requiere un mínimo de 250 DC-SV cada mes para ganar cualquier Bono por Compartir de Afiliado Directo.

Bono Constructor



Conviértete en un Representante de Marca y crea un grupo creciente de clientes y Afiliados de Marca

Lo que haces	Lo que ganas
Conviértete en un Representante de Marca y aumenta tu Volumen de Ventas Grupal mensual ^{††} (incluyendo 250 de tu propio volumen de ventas a clientes directos)	Bono Constructor del 5 al 10% Se paga sobre el Valor Comisionable de Ventas Grupal mensual ^{††}
ENTRE 2000 Y 2999 GSV	5%
MÁS DE 3000 GSV	10%

^{††} Tu grupo está formado por (1) ti, (2) tus clientes directos y Afiliados directos, (3) los clientes y Afiliados de Marca que registren tus Afiliados directos, y así sucesivamente, hasta el siguiente Representante de Marca por debajo de ti, pero excluyéndolo. El Volumen de Ventas Grupal (GSV) es la suma del volumen de ventas de todas las compras dentro de tu grupo. El Valor Comisionable de Ventas (CSV) es un valor monetario que se establece para cada producto y que se utiliza para calcular el Bono Constructor y de Liderazgo.

Bono de Liderazgo



Sigue haciendo crecer tu grupo y dirige un equipo de Representante de Marca

Lo que haces	Lo que ganas	
Mantén tu estatus de Representante de Marca, alcanza un Volumen de Ventas Grupal de 3000 cada mes y desarrolla equipos de liderazgo [‡]	Bono de Liderazgo del 5% Se paga sobre el Valor Comisionable de Ventas mensuales del equipo [‡]	
Equipos de Liderazgo	Título	Generaciones pagadas ^{††}
1	Socio Oro	5 % en tu G1
2	Socio Lapis	5 % en tu G1-G2
3 Incluido 1 con ≥ 5000 LTSV	Socio Rubí	5 % en tu G1-G3
4 Incluido 1 con ≥ 10 000 LTSV	Director Esmeralda	5 % en tu G1-G4
5 Incluido 1 con ≥ 10 000 LTSV + 1 con ≥ 20 000 LTSV	Director Diamante	5 % en tu G1-G5
6 Incluido 1 con ≥ 10 000 LTSV + 1 con ≥ 20 000 LTSV + 1 con ≥ 30 000 LTSV	Director Diamante Azul	5 % en tu G1-G6

[‡] Tus equipos de liderazgo están formados por tus Representantes de Marca G1-G6 empezando por cada uno de tus Representantes de Marca G1. El Volumen de ventas de equipo de liderazgo (LTSV) es la suma de todo el volumen de ventas de un equipo de liderazgo determinado. Tu equipo está formado por todas las generaciones de Representantes de Marca y sus grupos según lo determine tu título. Tu equipo no te incluye a ti ni a tu grupo.

^{††} Para poder cobrar en las Generaciones 3-6 no debes participar en actividades de desarrollo comercial para otra empresa de venta directa (sin incluir las entidades afiliadas a Nu Skin Enterprises, Inc.).

Generar una compensación como Afiliado de Marca requiere mucho tiempo, esfuerzo y dedicación. 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 mensual por ventas promedio pagada a los Afiliados de Marca activos en Estados Unidos fue de USD 196. En promedio, aproximadamente el 19,27% de los Afiliados de Marca activos en Estados Unidos ganaron una compensación por ventas en un mes determinado. Visita el sitio web 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 pagado mensualmente a todos los Representantes de Marca fue de USD 273 y de USD 467 para los Representantes de Marca que completaron 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.

Para recibir un Bono de Liderazgo, hay que ser Representante de Marca y cumplir con determinados requisitos de ventas y de otro tipo. 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.