

LO QUE DEBE SABER ACERCA DE LAS POLÍTICAS DE USANA

Construya su negocio como debe ser



¡Lo felicitamos por el arranque de su negocio USANA! Los siguientes lineamientos son clave para su éxito. Léalos y asegúrese de tener estas estrategias en mente a medida que avanza y comienza a construir su negocio.

1 VENDA EL PRODUCTO EN EL MERCADO ADECUADO.

Los productos USANA están específicamente formulados, etiquetados y aprobados para su venta en cada mercado en el que hacemos negocios. Usted solo debería vender productos que están etiquetados para la venta en el mercado en donde usted está vendiendo (*Política 3.11*).

2 ANUNCIE—UNA VEZ QUE HAYA CONSTRUIDO UN NEGOCIO SÓLIDO.

Los Distribuidores con rango de Líder Oro y superior tienen permitido crear materiales de mercadeo específicamente relacionados con USANA con el fin de promocionar su negocio. Estos materiales deben ser presentados al equipo de Ética para que éste haga una revisión legal antes de ser utilizados (*Política 3.3.1*).

3 TRABAJE CON OTROS EQUIPOS USANA, NO CONTRA ELLOS.

Queda estrictamente prohibido ofrecer o invitar a Distribuidores de otras líneas a cambiarse a su organización, incluso si dicho Distribuidor o cliente es quien ofrece cambiarse (*Política 3.22.3*).

4 CONSTRUYA SU NEGOCIO CON PRODUCTOS.

El plan de compensación de USANA está basado en la venta de productos a consumidores finales, no en inscripciones. Es necesaria la venta de productos a clientes para ganar bonificaciones (*Política 5.1*).

5 UTILICE LAS REDES SOCIALES PARA COMPARTIR INFORMACIÓN ACERCA DE USANA Y PARA COMUNICARSE CON SU RED DE AMIGOS, FAMILIARES Y SEGUIDORES.

Puede publicar actualizaciones de estado, invitar a potenciales clientes a eventos y crear grupos en línea para compartir los productos USANA. Este lineamiento también aplica a su negocio USANA y a información relacionada con la salud.

6 COMPARTA LOS PRODUCTOS ADECUADAMENTE.

Los productos USANA son suplementos, no son medicamentos farmacéuticos. Incluir suplementos en su dieta tiene muchos beneficios para la salud, y usted puede decirles a sus clientes de qué forma los productos pueden ayudarles a mantener o a apoyar la buena salud. Sin embargo, no puede decirle a la gente que los productos pueden curar, tratar o prevenir enfermedades o trastornos (*Política 3.4.1*).

7 COMPARTA SU EXPERIENCIA CON EL NEGOCIO.

Sea honesto. Comparta su experiencia con el negocio. Si está hablando de algo relacionado con el potencial de ganancias, incluya en sus afirmaciones el descargo de responsabilidad sobre el potencial de ganancias y la tabla de ingresos (*Política 3.4.2*).

8 SEPA CÓMO ES QUE OTROS PUEDEN COMENZAR SU NEGOCIO USANA.

A los emprendedores solo se les pide adquirir el Kit de Bienvenida y pagar una cuota anual de renovación para abrir y mantener su negocio USANA. La compra adicional de productos al momento de inscribirse es totalmente opcional (*Política 2.2*).

9 USE SUS PRODUCTOS.

USANA le pide vender o consumir 70 por ciento de todos los productos comprados antes de hacer un nuevo pedido. No compre productos solo para avanzar de rango o para calificar para un concurso o para ganar un bono (*Política 5.3*).

10 COLOQUE LOS PEDIDOS ADECUADAMENTE.

Coloque los pedidos en el Centro de Negocio en donde se originó la venta. Un pedido de productos para usted debería hacerse usando su distribución (*Política 3.23*).

11 BUSQUE LUGARES AUTORIZADOS PARA VENDER USANA.

Los productos USANA pueden venderse en lugares en donde 51 por ciento de los ingresos o más se ganen o se generen a partir de servicios prestados, por ejemplo, gimnasios, salones de belleza o consultorios médicos. Los establecimientos de venta al menudeo no están autorizados, especialmente los sitios de subastas en línea (*Política 3.5*).

Consulte todas las Políticas y Procedimientos (siempre actualizadas) y el Plan de Compensación en The Hub>Capacitación>Políticas y Procedimientos. Si tiene dudas, póngase en contacto con el equipo de Ética para recibir ayuda: ethics@usana.com o llame al 801-954-7777.

USANA
LA COMPAÑÍA DE NUTRICIÓN CELULAR