

2022 / 日本語 / JP

F S B

FAST START BOOKLET

ファスト スタート ブックレット



System7

新しいビジネスへようこそ！

この冊子は、ニュースキン
ビジネスを成功させるための
最良の土台となるよう、最初の
ステップをご紹介します。

OTGはあなたの
サポート組織です。
従来のビジネスとは異なり、
OTGの環境では、あなたは
一人ではありません。



OTGとは？

OTGは、共通の目的を持つニュースキンブランドメンバーが、互いに力を発揮できる環境を整えることを目的としています。共通のプレゼンテーションやトレーニングを実施することで、個人では不可能なことを可能にします。

ニュースキンとOTGの関係

OTGはニュー スキン エンタープライズから独立した組織であり、ニュースキンブランドメンバーが互いに協力しビジネス発展のために「システム7(S7)」というトレーニングシステムを開発しました。



NU
SKIN®

あなたのビジネス

- " 製品を開発する
- " 物流を確保する
- " 行政および法的手続きの管理
- " コミッションの支払い

OTG System7
GLOBAL
ONE TEAM

あなたのビジネスのサポート組織

- ・ビジネスの原則を教え、複製可能なシステムを提供する
- ・ブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)主催のイベントを開催する
- ・ビジネス教材を開発する
- ・行動規範(本冊子の最終ページを参照)

マイデータ

私のスポンサー

名前 _____

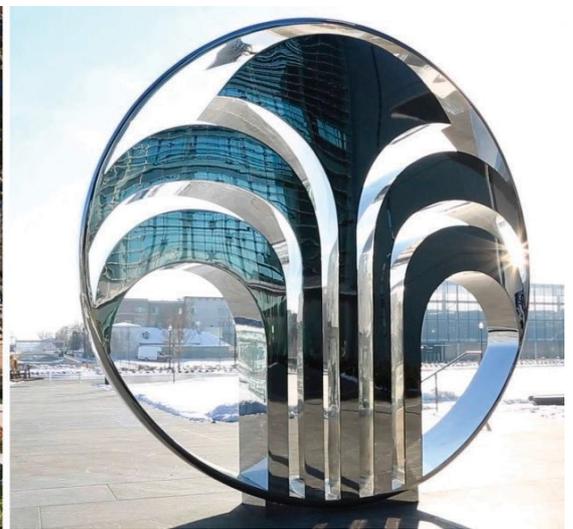
携帯 _____

FB/Messenger _____

Instagram _____

個人情報

My Nu Skin ID _____



リソース



ニュー スキン エンタープライズ

www.nuskin.com

www.ageloc.com

ニュー スキンのFacebookページ

OTGウェブページ

www.otg.global

アカウントの新規登録が必要です

facebook

あなたが興味のあるOTG Facebook (例: OTG UK) をフォローしてください。

OTG JAPAN

- OTG JAPAN 海外
- OTG JAPAN ファンドメンバー(承認制)

OTGヨーロッパ・中近東・南アフリカ

- OTG EMEA (ヨーロッパ・中近東・南アフリカ)(承認制)

- OTG EMEA LIVE (トレーニング)(承認制)
- ※ヨーロッパはそれぞれの国に

- Facebook グループがあります。

OTGタイ

- ONE Team Global - th (承認制)

OTGベトナム

- OTG System7 - VIED NAM (承認制)

OTGアメリカ

- One Team Global LIVE (承認制)

ニュー スキン カスタマー サービスセンター



(注文、ADP、情報、質問について)

メンバー専用窓口 0120-200-449

/(携帯電話の場合)03-4540-7121

65歳以上のメンバー専用窓口

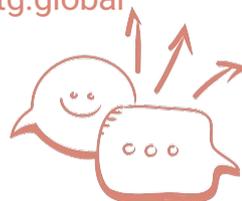
(プラチナライン)0120-100-146

その他のウェブページ:

<https://intro.otg.global/?lang=ja>

looks.otg.global

wellness.otg.global



最初の注文



最初の製品注文は非常に重要です。幅広い品質の製品を体験していただくだけでなく、あなたの将来の「スタートアップストーリー」の一部となるのです。

このビジネスが複製であることを念頭に置き、指導に従いビジネス構築の第一歩として注文をお考えください。

ビジネスのスタートダッシュを確実にするためには、さまざまな製品を実際に体験してみることが一番です。

ニュースキンには、ビジネスを始めるためのオプションとして、「ニュースキンチャージアップ」と呼ばれる、様々なプロダクトパッケージがあります。

スポンサー/アップラインは、あなたのニーズや興味に合った製品を見つける手助けをしてくれるでしょう。

ADP（オートマティック デリバリープログラム）に登録する。

ニュースキンには、お得なプログラムがあります。

ADPに登録すると、毎月製品が自宅に届き、5～10%の割引各で購入することができます！ ADPの登録は無料です。

ADPの内容はいつでも変更することができます。

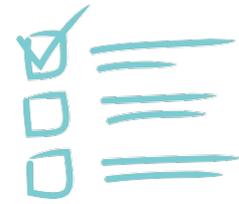
詳しくは、ニュースキンジャパンのウェブページ(www.nuskin.com)をご覧ください。

オンライン

www.nuskin.com

にアクセスし、ホームマーケットを選択してください。英国（またはその他）「オポチュニティー」を選択し「チームに参加」を選択します。

サインアップブランドアフィリエイト（ショッピングメンバーかブランドメンバーとして登録）を選択します。サインアップを完了するには、スポンサーの名前とIDナンバーが必要です。メモしておいてください。



スタートアップチェックリスト

チェックリストの作成は成功のカギ

- ブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)として登録し、最初の製品注文をしましょう。
- 24 時間以内(最大 48 時間以内)に次の3つのことを行うためにスポンサー/アップラインとのアポイントメントを取りましょう。
最初のプレゼンテーション(オフライン、オンライン)
プロダクトショーケース
SNSの投稿
- System7 ワークフローに慣れ、スポンサー/アップラインと一緒にこの小冊子に取り組み最後まで終わらせましょう。
- OTG JAPAN (<https://jp.otg.global/>) とその他興味がある国のウェブサイトに登録しましょう。
FBのOTG JAPAN Facebook (OTG JAPAN 海外・OTG JAPAN ファンドメンバー(承認制)に参加してください。
- www.otg.global でミーティングカレンダーをチェックし、ミーティング/イベント(サクセスサミット、BB、1DAYセミナー、ワークショップ、LOIアカデミー、プロダクトセミナー、その他各種セミナー)を確認してください。
- www.otg.global のOTGストアでビジネス資料をチェックしてください。
- 私たちは、ニュースキン製品をより深く理解し、お客様に適切なアドバイスをするために、ニュースキン製品を愛用するようにしています。つまり、可能な限り多くの製品を使用することです。私たちは、「歩く広告塔」であることを重要視しています。
私たちは、家庭でニュー スキン製品を使うことで、ビジネスのお手本となるのです。
- 毎月のADP注文を設定しましょう。
- TTP - Talk To People!
製品や情報をシェアしましょう!

行動しよう!

今すぐ!

エントリーポイント

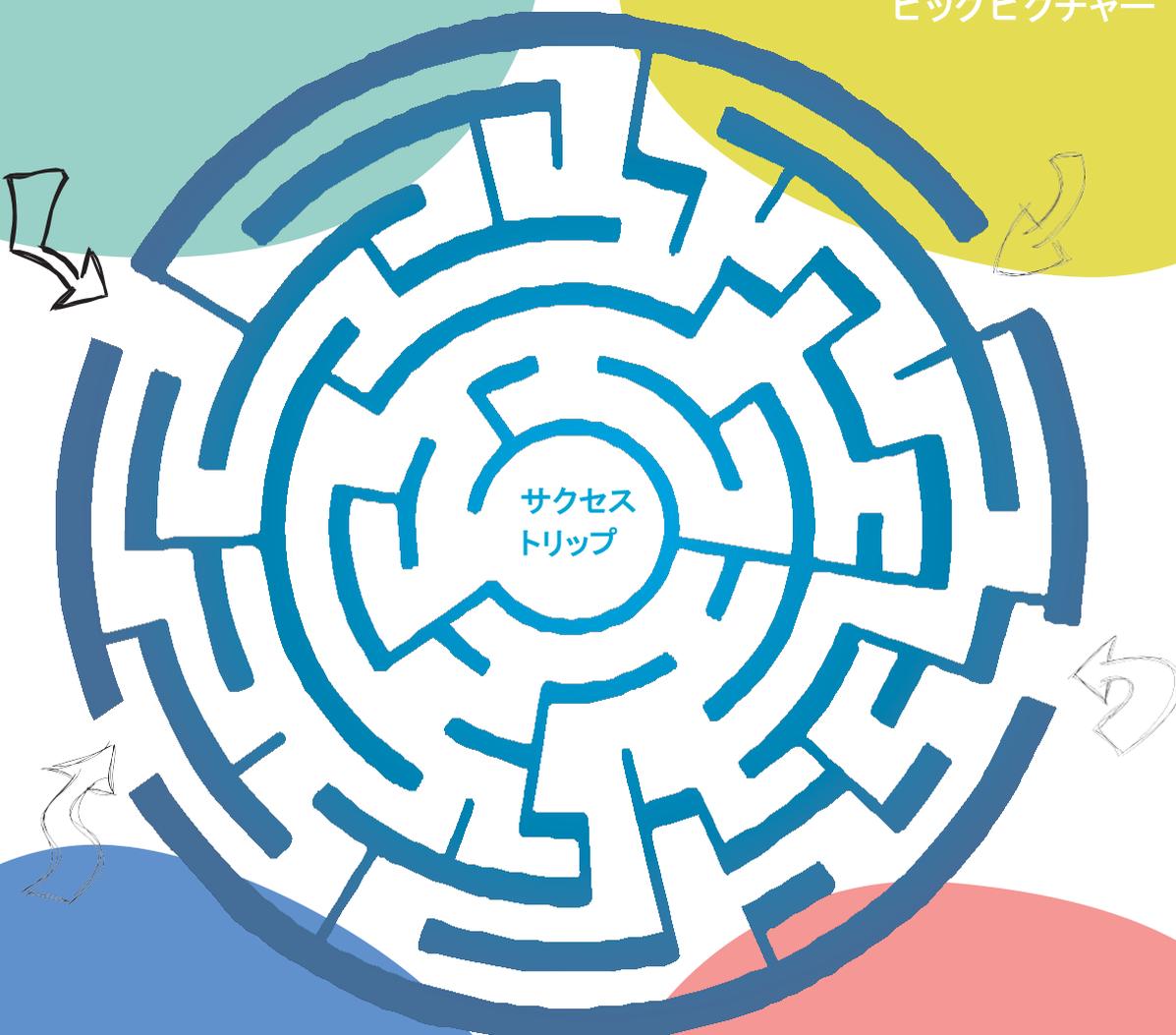
ビジネスへの参入には、さまざまな方法があります。
どの方法でも、基本的な考え方は同じです。

SOCIAL MEDIA

オンラインでの製品体験の共有

BIG BUSINESS

ビジネスブリーフィング
ビッグピクチャー



サクセス
トリップ

PHARMANEX/ SCANNER

スキャニングセッション

PRODUCTS

デモ・ショーケース

System 7 Workflow

行動に移す。
システム7には、7つのステップが
あります
"ワークフロー"

1 ゴール設定

短期と長期の両方で、最初の目標を設定する。
明確な期限を設定し、文書化する。

2 コンタクトリスト



コンタクトリストを書く

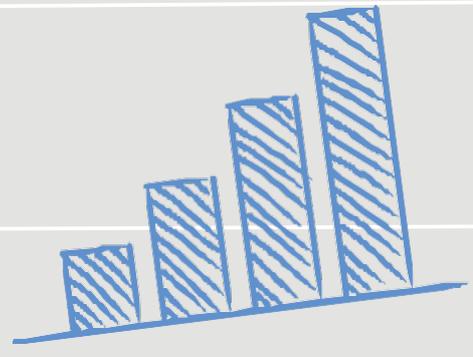
3 招待する



招待することは、映画の予告編のようなもの -
好奇心を刺激する

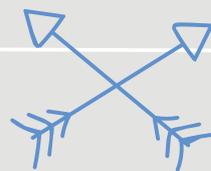
4 プレゼンする

5 フォローアップする



6 ビジネススタートの準備を一緒にする

7 チームワーク



これらは成功へのステップであり、
あなたのビジネスを前進させることにフォーカスしています。



1. 目標



多くの人はゴールを設定しますが、成功者となる人は達成するまでやり続けます。
うまくいっているビジネスも、うまくいっていないビジネスにもゴールが設定されています。
どのように目標を設定し、それを実行に移すかを紹介します。

なぜニュースキンなのか？ あなたのモチベーションは？

何を望んでいるか？

追加収入
(小売)

レバレッジ収入
(ネットワーク構築)

あなたの経済的な目標は何ですか？

ニュースキンビジネスでは、月にいくら稼げばよいのですか？

今月は	4ヶ月後	1年後	5年後
_____	_____	_____	_____

ニュースキンビジネスで、どの程度の月収を得たいですか？

今月は	4ヶ月後	1年後	5年後
_____	_____	_____	_____

必要な月収を得るために毎週どれだけの時間を投資できますか？

今月は	4ヶ月後	1年後	5年後
_____	_____	_____	_____

欲しい月収を得るために毎週どれだけの時間を投資できますか？

今月は	4ヶ月後	1年後	5年後
_____	_____	_____	_____

この情報をあなたのスポンサーや他のOTGアップラインと共有してください。
彼らは、あなたが目標を達成するのをサポートしてくれます。
あなたのビジネスとゴールに時間の投資が不可欠であることを忘れないでください。
成功は努力、献身、忍耐によってもたらされ、一攫千金を狙ったものではありません。
長期的な収入源を築くためのプログラムです。

2020年度に支払われたボーナスについて

タイトル	平均月間ボーナス	平均年間ボーナス*2	アクティブブランドメンバーに占める割合(平均)	ブランドレプリゼンタティブ以上に占める割合(平均)
ボーナスを取得したアクティブブランドメンバー(資格審査中ブランドレプリゼンタティブ以上は除く)	2,472円	29,664円	19.82%	—
資格審査中ブランドレプリゼンタティブ	8,027円	96,324円	1.60%	—
ブランドレプリゼンタティブ	48,280円	579,360円	3.53%	57.21%
ブランドパートナー	86,665円	1,039,980円	1.21%	19.72%
シニアブランドパートナー	158,345円	1,900,140円	0.82%	13.33%
エグゼクティブブランドパートナー	224,923円	2,699,076円	0.16%	2.62%
ブランドディレクター	454,091円	5,449,092円	0.24%	3.96%
シニアブランドディレクター	878,445円	10,541,340円	0.10%	1.69%
エグゼクティブブランドディレクター	2,646,906円	31,762,872円	0.09%	1.47%

なお、日本における「アクティブブランドメンバー数*3」は、月当たりの平均で96,795人、「ボーナスを取得したブランドメンバー数」は、月当たりの平均で約26,691人(アクティブブランドメンバーの約27.6%)でした。

*2 金額はビジネス活動に伴う経費を差し引いておらず、小売販売による利益も含まれないため、ブランドメンバーの利益を表すものではありません。また平均年間ボーナスは、平均月間ボーナスを単純に12倍した額です。

*3 「アクティブブランドメンバー」は、過去3ヵ月以内に自身が製品等を購入した、または新規会員をスポンサリングした、あるいはシェアリングボーナスを取得したことのあるブランドメンバーを指します。

あなたはどこを目指しますか？
どのピンレベルを達成するかを決めましょう。

In 120 Days

In 1Year

In 2years

In 5years

行動計画を立てる

経済的な目標が定まったら、次は行動計画を立てましょう。

このプロセスでは、スポンサーやアップラインと密接に協力しながら、目標に向かう旅に出発することになります。

例えば

リストには何人の新しい名前が載っていますか？

-ビジネスプレゼンテーションの回数はいくつですか？

製品デモを何回行いますか？

成功への道は、ブランドレプレゼンタティブ(BR)になることから始まる



ブランドレプレゼンタティブの資格を得るには、連続した6か月以内に12のビルディングブロック(4つはシェアブロック)を完了する必要があります。できるだけ早く資格を取得する方法については、スポンサーやアップラインに相談してください。

資格や報酬制度の詳細については、巻末の「付録-報酬制度の用語集」とニュー スキンの「セールス コンペンセーションプラン」をご覧ください。

ブランドレプレゼンタティブは、月間6ブロック以上のボリュームを持つことでコミッションを最大化します。

安定したボリュームを持つためには、できるだけADPを活用した組織作りをお勧めします。強力なビジネス構築には、リーダーの育成と強固な顧客基盤の組み合わせが必要です。あなたの新しいブランドレプレゼンタティブが初月から安定した6ブロックを確保できるよう支援することは、あなたと彼らの両方が強固なビジネスを構築するのに役立ちます。ビジネスを成長させ、目標に近づける活動に集中しましょう。

堅実な組織を維持するためには、ボリュームと人々をあなたの組織に送り込むための行動の目標設定が必要です。

そうすると毎日・毎週(7, 14, 21, 月末)の目標に分割することができます。

成功への原動力

エグゼクティブ・ブランド・パートナーのレベルに到達することは、多くの人にとって、最終目標に到達するための最初の大きなステップとなります。あなたの「サクセスプラン」の設定をスポンサー/アップラインに相談してください。ポピュラーなツールとして「Success Planner」があります。



エグゼクティブブランドパートナーになると、ニュー スキンのサクセストリップを獲得することができます*！。

*詳しくは、サクセストリップの利用規約をご覧ください。

2. コンタクトリストの作成 (FFBC)

価値のあるコンタクトリストを作成することは、成功への基盤を構築するために非常に有効です。

この段階では、ソーシャルメディアで繋がっている人も含めたあなたのネットワーク内のすべての人の名前を書き出し (FFBC < Friends, Family, Business and Community >)、ビジネスや製品を伝えることによって利益を得られる人は誰かを考えてみてください。

セルフケアに興味がある人、加齢や肌の悩みを抱えている人、複収入を得たい人などが見つかるかもしれません。

また、大きな転職を希望している人や、真剣に行動しようとしている人にも出会えるでしょう。

あなたの影響力がある範囲内で、ニュースキンには多くの人々 (経済面においても個人的な悩み) の生活を向上させる可能性があります。

連絡先リストの作成は行動するためのものであり、それを実行する人が成功を収めることを忘れないでください。

Do it today!

TIME TO GET STARTED - FFBC

あなたの人脈の中で最もダイナミックな人々にコンタクトしましょう



4つの主要なネットワークの中で、
最も影響力のある人脈をリストアップしてください。

家族

友人

仕事仲間

コミュニティ

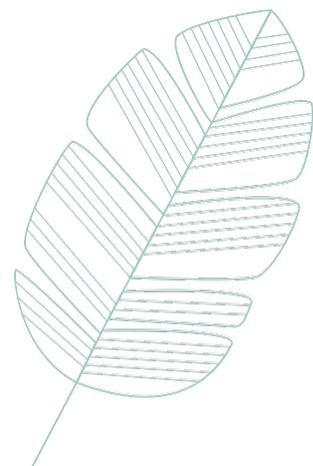
あなたのネットワークにいるすべての人のリストを作成し、
ビジネスや製品が必要な人を事前を選択します。

分析しましょう: その人は誰ですか?

なぜその人を思いついたのですか?

事業か製品かそれとも両方について興味を持ちますか?

その人は常に何と言っていますか?



3. 招待する

招待の目的は、あなたのコンタクトリストの人々に、あなたが提供するものについてもっと知りたいと好奇心を持たせることです。

映画の予告編のように、映画本編を見たくなるような効果的な招待の仕方をイメージしてください。

あなたが伝えたいことをもっと知りたいと思うように、相手の立場に立って提案しましょう。

相手がアンハッピー(unhappy)だと思っていることは何でしょうか？

不安定な仕事の状況、しわ、エネルギー不足、あるいは複収入が必要なことでしょうか？

注記:

常に相手のニーズと、相手の問題に対してどのような解決策を提供できるかということに焦点を当てます。

何のために相手を招待するのかを決めてください。

製品についてもっと知りたいから？

プロダクトショーケース？

Facebookの顧客グループ？

バイオフィットニック・スキャナーによる測定？

自宅でのルミスパデモ？

ビジネスチャンスについてもっと知るために？

ホテルでのオープンBB？

オンラインBBやウェビナー？

コーヒーを飲みながら1対1のミーティング？

以下はそのヒントです。

この段階では簡潔に: 詳細には立ち入らない。

目的は、プレゼンテーションのための時間の約束を取り付けることです。

情熱的であること(ただし、相手を圧倒しないこと)。

話すより、聞くこと

質問を恐れてはいけない - 質問は次のプレゼンテーションで回答されます。

招待するときの5つのC

Courtesy (敬意) - 対話を始める

Compliment (褒め言葉) - 誰でも褒め言葉は好きです。

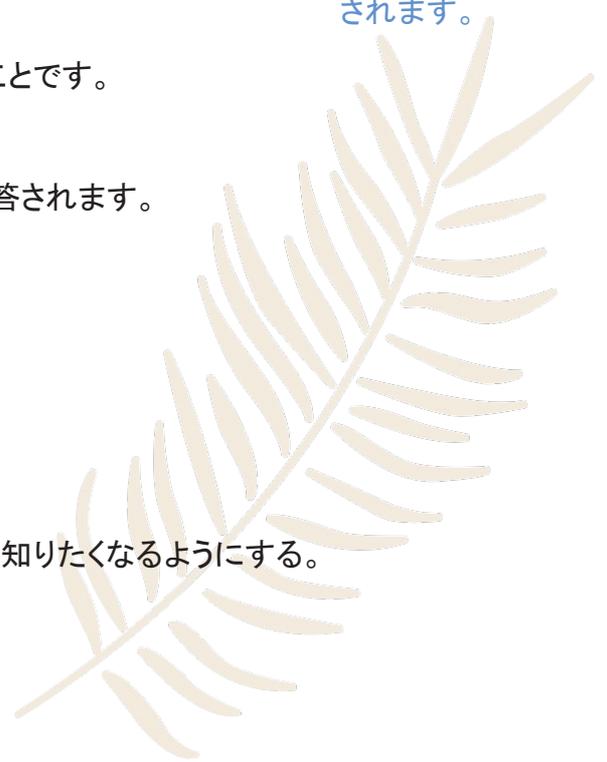
Curiosity (好奇心) - 前述の通り

Commitment (約束) - 約束を確認する

Control (コントロール) - 簡潔に、詳細に触れず、相手がもっと知りたくるようにする。

ある賢者はかつてこう言った。“製品ではなく、問題の解決方法を売れ！”

ビジネスチャンスや製品を提供する場合、ソーシャルメディア、プロダクトショーケース、ビジネスプレゼンテーションのいずれで活動しても同じ原則が適用されます。



アトラクションマーケティングを熟知する



アトラクションマーケティングを熟知する

“アトラクション・マーケティングとは、お客様が購入する前に、あなたが何をしているのか、サービスや製品がどのようにお客様に利益をもたらすのかを教えるために特別に設計されたマーケティング手法のことです。” - フェイスブックより

アトラクション・マーケティングとは、あなたが見込み客のところへ行くのではなく、見込み客をあなたのところへ引き寄せることです。アトラクション マーケティングは、自動化されたものではなく、十分に考え抜かれたものでなければなりません。ニュー スキンのソーシャルメディア ガイドラインをよく理解すること(「Nu Skin EMEA Social Media Guidelines」を参照 ※日本の場合はニュースキンの公式ガイドライン)。

ソーシャルネットワークでは、製品やニュー スキン ブランドを宣伝すべきだと誤解されがちです。あなたのことを「買って」もらうためには、まず、あなたのことを知り、評価し、信頼してもらうことが必要です。まずは、同じ興味を持つ人たち(友人やニュースキン メンバーだけでなく)を集め、オーディエンスを形成することから始めましょう。そのためには、戦略を立て、それを忠実に実行することが大切です。自分らしさを大切に、自分だけのブランドを確立しましょう。他人の二番煎じではなく、自分自身のベストバージョンであるべきです。ソーシャルメディアに投稿するときは、さまざまなタイプの投稿を交互に行います。個人的な投稿(あなた、あなたのソーシャルサークル、あなたのライフスタイル)、ビジネス志向の投稿、情報提供の投稿、製品の効果を説明する投稿、楽しい投稿(あなたとブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)が楽しんでいる写真)などがあります。

ソーシャルメディアを利用してビジネスを構築するためのプロフィールと自分自身の準備の仕方については、<https://www.facebook.com/groups/3170773206487518>にアクセスしてください。

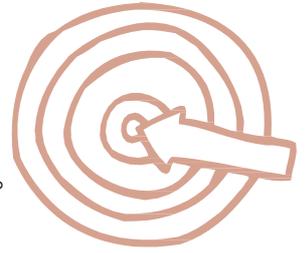
Attraction
Marketing

あなたの在り方や働き方に共感してくれる人が集まってくるはず。あなたに共感する人たちは、あなたのライフスタイル、そして基本的には「あなた自身」に惹かれるのです。

反論への対応

反対意見は、相手がもっと情報を必要としていることを知らせるシグナルにすぎません。
それは良いことです！

異論に直面することはよくありますが、それは私たちのビジネスにおいて全く自然なことです。
しかし、プロフェッショナルであるべきで、決して個人的な意見として受け止めてはいけません。
招待の際に出てきた質問に対するベストな回答は、



「素晴らしい質問ですね。」

こうすることで、懐疑的な人を好奇心旺盛な人にして、アポイントを取るように仕向けることができるのです。

「質問を恐れるな。必ず答えがある。」

もし、その場で答えられない場合は、正直に、答えはわからないが、調べておくと伝えましょう。
スポンサー、アップライン、会社に確認し、答えがわかったら、相手に伝えましょう。

最も一般的な4つの反論

時間が無い

→あなたが言うことは

“もし私があなたの持っている時間で成功する方法を示すことができれば、あなたは興味を持つでしょうか？”

“もしあなたのスキマ時間でこのビジネスができるとしたら、あなたは興味を持ちますか？”

レバレッジ システム	パートタイム(SNSの活用) チームを活用する
---------------	----------------------------

MLM

→あなたが言うことは

“ネットワーク マーケティングの経験がおありですか？”

※身構えないでください／ニュースキンについてのポジティブな事実を伝えましょう

受賞歴 フォーブス	NYSE 35周年
--------------	--------------

私はお金を持っていない

→あなたが言うことは

“投資は不要です。必要なのはあなたの努力だけです。”ということですか。

お金を使うことではなく、お金を稼ぐことなのです

営業経験なし

→あなたが言うことは

“全く問題ありません!!!”

私たちの最も成功したリーダーのほとんどは、営業経験がありませんでした。

私たちには、成功するための実証済みのシステムがあります。

反論処理に対する具体的な回答は、
スポンサーから学び、多くの様々なトレーニングを活用してください。

4. プレゼンテーションのコツ

ビジネスを紹介するのはシンプルでなければなりません。
 私たちは、www.otgJapan.jp からダウンロードできる公認プレゼンテーション
 を使っています。

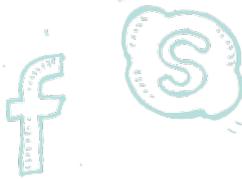
Work with
 your
 sponsor!



“収入はフォローアップで決まる”

プレゼンテーションの様々な方法は次のとおりです。

1対1またはスポンサー、アップラインと一緒に会う。
 OTGミーティング(BB)に招待する。
 ソーシャルメディアに投稿する。
 Skype、FBメッセージ、Zoomなど。
 製品デモ/ショーケース/エキスポ。



オンラインプレゼンテーションにあなたの見込み客を招待する。

www.business.otg.global - 見込み客に見せるビジネス・プレゼンテーションページ

www.looks.otg.global - ニュースキン製品フォーカス

www.wellness.otg.global - ファーマネックス / バイオフィトニック・スキャナー・フォーカス

最初の数回のプレゼンテーションには、
 スポンサーが同席することを強くお勧めします。
 これは、「学びながら稼ぐ」ことができる素晴らしい方法であり、ビジネス
 をスタートさせるための最良の方法なのです。

クロージング

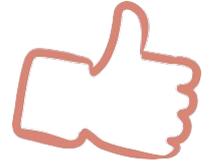
ビジネス・ブリーフィングの後、
 “BB part II”
 (www.otgJapan.jp内にある)
 を使って確認と明確化のための
 質問をする。
 注意! プレゼンテーションやデモ
 の後、遅くとも48時間以内に、
 可能であればスポンサーやアッ
 プラインと一緒にフォローアップ
 のミーティングを予定する。

5. フォローアップ

“収入はフォローアップで決まる”

フォローアップの最良の方法は、相手にいつ、どのように進めたいのかを聞くことです。常に連絡を取り合い、次のステップのためのアポイントメントを取るようにしましょう（個人的なアポイントメント、電話でのアポイントメント、Skypeでの通話などでも構いません）。相手がビジネスに参加する準備ができるまでに、2回以上のフォローアップの連絡やミーティングが必要な場合もありますので、辛抱強く対応してください。もし、相手が興味を持っていてもまだタイミングでないようであれば、フォローアップしてもいいか聞いてください（今後も情報提供をしてもよいか）。

また、相手が興味を示さない場合は、フォローアップを中止し、後日改めてタイミングが合うかどうか確認しましょう。せっかくの機会ですが、その人がチームに参加するかしないかで成功が決まるわけではありません。「ノー」の方が「かも」よりも良い（時間の節約になる）こともあるので、恐れずに明確な答えを求めましょう。相手がビジネスの準備ができたなら、このFast Start Bookletを使って、登録と最初の注文のためのステップを開始します。新しいブランドアフィリエイト（日本ではブランドメンバー）が、ゲストを招待できるビジネスプレゼンテーションと、基本的なトレーニングを受け、他のOTGチームメンバーに会うためにOTGワークショップとその他のスケジュールを確認してください。www.otgjapan.jpとミーティングカレンダー（https://select-type.com/rsv/?id=pKsMPwmdvql&c_id=95963）を見せましょう。



あなたの新しいブランドアフィリエイト（日本ではブランドメンバー）がビジネスを始めるために、わかりやすく、シンプルな方法で手助けをする。

アップラインを知ろう。彼らはあなたを助けるために存在します。

アップラインBRの連絡先

Name	Phone	Email
SPONSOR		

アップラインBDの連絡先

Name	Phone	Email
SPONSOR		

アップラインEBDの連絡先

Name	Phone	Email
SPONSOR		

6. ゲットिंगスタート

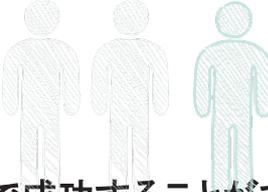


最初のブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)と顧客を獲得する準備が整いました!

新しいビジネスパートナーを登録したら、次のことを行ってください。

1. 最初の注文をお手伝いする。
 2. ソーシャルメディアやミーティングを通じて高品質な製品を顧客まで流通させる方法を教える。
 3. ADPIについて教え、ADP注文(できれば月100PV以上)の登録を手助けする。
 4. この「Fast Start Booklet」を必ず渡す。
 5. OTGのウェブサイトを紹介し、OTGのメーリングリスト(登録方法と何かしらの情報が届くかを確認する)に登録できるようにし、OTGのFacebookグループに招待します。
 6. このFSBの7つのポイントと一緒に取り組みます(目標と連絡先リストの作成に取り掛かりません)。
 7. ミーティングの日程を決め、次のOTGセミナーがどこで開催されるかを調べる方法を紹介する(OTGミーティングカレンダー)
- BB、1 DAY、ワークショップ、LOIアカデミー、FSTとは何かを説明する。
8. 新しいパートナーに、「BB II」の動画を見せる。

7. チームワーク



私たちは皆、共に協力し合うことで成功することができます。

影響の輪を深く掘り下げていくことで、あなたのビジネスの深さを構築しましょう。

全てのミーティングやトレーニングでは常にニュースキンブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)の仲間を尊重しましょう。
行動規範と、OTGチームプレイヤーの4つの原則を守りましょう。

複製する:

システムを学び、応用し、教える。成功の原則を実行に移し、他の人が真似できることをする。うまくいかどうかではなく、複製できるかどうかを自問してください。

啓蒙する:

あなたの成功を助ける様々な要素(製品/会社/アップライン/ダウンライン/サイドライン/システムなど)が、どれだけ価値があるかを強調するために、ポジティブな言葉で話すことに慣れましょう。

サイドラインを尊重する:

私たちは皆、同じ「家族」なのですから、お互いを尊重し、励ましあいましょう。サイドラインのことをポジティブに話し、彼らのアップラインを啓発しましょう。

問題や課題があるときは、自分のアップラインか会社に相談することを忘れないでください。

コンサルティング

あなたのブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)にその時々に応じたガイダンスを提供しましょう。

これには目標設定と、どのような行動をとったかについての

フォローアップが含まれます。

このように私達は
ニュースキンとともに
繁栄していくのです。

7 成功の核となる習慣

1. 歩く広告塔になる
2. 月に15回のプレゼンテーション
3. ADP200SV
4. 1週間に2ブロック達成
5. 心に栄養を与える
6. つながりを保つ／OTGミーティングに参加
7. チームプレーヤーであること
 - 複製
 - 啓発
 - サイドラインを尊重する: クロスライニングしない
 - コンサルテーション・相談



これらは、コアリーダーの習慣です。
あなたはコアリーダーですか？

システム7 推奨図書 /リスニングリスト

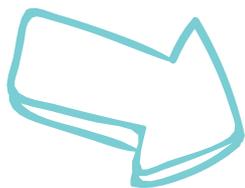
カンファレンスコール / ウェビナー

英語、スペイン語、フランス語。www.otg.global の「ウェビナー」でスケジュールとプログラムをご覧ください。

書籍

- 思考は現実化する、ナポレオン・ヒル著
- 世界一のセールスマン、オグ・マンディーノ著
- 金持ち父さん貧乏父さん、ロバート・キヨサキ著
- 7つの習慣、スティーブン・コヴィー著
- アンソニー・ロビンズの運命を動かす、アンソニー・ロビンズ著
- スライトエッジ、ジェフ・オルソン著
- 「原因」と「結果」の法則、ジェームス・アレン著
- 頂きはどこにある？、スペンサー・ジョンソン著
- お金じゃないのよ、ボブ・プロクター著
- ミリオネア・マインド、T.ハーヴ・エッカー著
- The Success Formula, by Chris Taylor
- Aspire, by Kevin Hall
- The Leader Who Had No Title, by Robin Sharma
- How to Win Friends and Influence People in the Digital Age, by Dale Carnegie
- The Monk Who Sold his Ferrari, by Robin Sharma
- Magnetic: The Art of Attracting Business, by Joe Calloway





OTG行動規範

この行動規範は
OTGが独自に作成
したものであり、
OTGに加盟するブ
ランドアフィリエイト
(日本ではブランド
メンバー)のみが遵
守するものです。

この行動規範はOTGが独自に作成したものであり、OTGに加盟するブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)のみが遵守するものです。

1. 私は、OTGのビジョン&ミッションに沿ったビジネスを行います。
2. 私は、すべてのチームメンバーおよびその関係者に常に敬意をもって接します。
3. 私は、ニュースキン製品の100%ユーザーであり
自宅にニュースキン製品を置くことで、模範となることを目指します。
4. 私は、OTGを反映した前向きで励みになる態度を維持します。私は、相手を卑下するような(ネガティブな)言動を避け、他者への敬意を表します。
5. 私は、他のブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)やグループのスポンサーやリーダーを勇気づけます。私は、皆がリーダーと共に成長し、成功するよう励まします。私は、責任感を持って行動します。私は、模範を示して教え、導きます。私は、このビジネスへのコミットメントを示す全てのブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)をサポートし、応援します。
6. 私は、以下のOTGトレーニング材料に記載されているガイドラインに従って、学び、成長し続けます。
www.otg.global
複製するために、私はOTGの公式資料のみを使用します。
7. 私は、Amazon、メルカリ、個人のウェブサイト、その他同様のオンライン環境において、ニュースキン製品を販売または購入することはありません。
8. 私は、現在ニュースキンで活動していない人だけをスポンサーします。アクティブなブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)や見込み客に、グループを変えるように勧めることはしません。どのような状況であっても、このような行為は許されるものではありません。
9. OTGやニュースキンの連絡先を利用して、他のネットワークマーケティングビジネスや製品を宣伝することはしません。また、トレーニングプログラム、オンラインまたはオフラインのコース、映像、書籍などから、個人的に利益を得ないことを約束します。
注:この規定は、ニュースキンの規約には記載されていませんのでご注意ください。
10. 問題や対立は、アップラインや会社にもみ相談し、ダウンラインやサイドラインには決して相談しないことに同意します。
11. 私は、清潔で、きちんとした、プロフェッショナルな身だしなみとドレスコードを維持します。
12. 私は可能な限り、ビジネスブリーフィング、システム7ワークショップ、サクセスサミット、ニュースキンのイベントなどのOTG推奨のイベントにすべて参加するよう努力します。

私は、OTG行動規範を読み、理解し、遵守することをここに約束します。
また、質問がある場合は、OTG行動規範ガイドを参照します。

氏名:..... 署名:..... 日付:.....

付録 報酬制度用語集

ブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー) - ブランドアフィリエイト契約に基づき、ニュー スキン製品の販売を許可された者。製品の購入はすべて任意です。

ブランドレプレゼンタティブ(BR) - ブランドレプレゼンタティブの資格認定を受けた者、および、役職に関係なくブランドレプレゼンタティブ以上の者を指す総称。ブランドレプレゼンタティブのステータスを維持するには、毎月少なくとも4つのビルディングブロックを完了しなければなりません(または、不足しているビルディングブロックの代用としてフレックスブロックを使用します)。ブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)のステータスを維持できない場合、あなたのチームにいるブランドアフィリエイトは、あなたの直属のブランドアフィリエイトのチームに移動されます。期間限定でリスタートすることができます。リスタートすると、自分のチームに所属していたブランドアフィリエイトと、それまでに獲得したフレックスブロックを取り戻すことができます。詳細については、「追加情報 - リスタート」をご覧ください。担当のアカウントマネージャーにお問い合わせください。

LOI (Letter of Intent) : ブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)が、ニュー スキンに参加し、ブランドレプレゼンタティブになることを通知するために署名する書類またはオンライン通知。LOIを提出し、ニュー スキンが受理すると、ブランドアフィリエイトは、資格認定を受けた最初の月は「QBR1」、2ヶ月目は「QBR2」などと呼ばれるようになります。過去に「クオリファイング ブランドレプレゼンタティブ」になったことのあるブランドアフィリエイトが、再び「ブランドレプレゼンタティブ」に挑戦する場合は、新たに「Letter of Intent」を提出しなければなりません。

QBR (QUALIFYING BRAND REPRESENTATIVE) - ブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)で、LOIを提出し、資格認定を開始しているが、終了していない者。詳しくは、ビルド・クオリフィケーションを参照。

セールスポリューム(SALES VOLUME) - ニュー スキンでは、さまざまな通貨や市場において、製品の価値を相対的に比較するためにポイント制を採用しています。各製品には、セールスポリュームのポイント数が設定されています。シェアリングブロック、ビルディングブロック、リーダーシップチームのセールスポリュームは、すべてセールスポリュームで構成されています。セールスポリュームは、CSVとは異なります。

ビルディングブロック - セールスポリュームの単位。ビルディングブロックは、500ポイントのセールスポリュームがある場合のみ、完全とみなされる。セールスポリュームが500ポイント未満のビルディングブロックは、不完全と見なされます。

小売顧客<カスタマー登録>(RETAIL CUSTOMER) - アメリカ・ヨーロッパを含む一部海外では登録方法が3つあります。1. カスタマー、2. メンバー、3. ブランドアフィリエイト。
ブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)やメンバーではない人が、ブランドアフィリエイトから、またはニュー スキン(※一部海外のみ)から直接製品を購入すること。

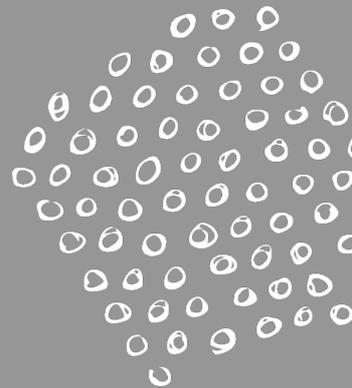
小売利益-小売利益とは、会員の総コスト(会員価格、送料など)と製品の販売価格との差額のことで、※一部海外のみ

タイトル-メンバー、ブランドメンバー、認定ブランド代理店、ブランド代理店のタイトルを指します。ブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)の肩書きは、G1ブランドアフィリエイトとリーダーシップチームの数によって決まり、リーディング ボーナスを受け取ることができる世代の数を決定するために使用されます。各タイトルの具体的な要件については、「リーダー - タイトルとリーディングボーナス」チャートをご覧ください。

リーダーシップ・チーム(LT) - リーダーシップ・チームとは、月間で特定の組織ポリューム(10000P、20000P、30000P、40000P)を達成したG1セールスリーダーのことを指します。

リーダーシップチームセールスヴォリューム(LTSV) - G1ブランドアフィリエイト(日本ではブランドメンバー)のLTSVは、そのG1ブランドアフィリエイトのG1~G6販売量すべての合計です。

FSEB



www.otg.global

This material is produced by a team of independent Brand Affiliates.
Unique registration code: 19-04-PT004LE13