Ventas a Clientes

El éxito de los IBO depende de la venta de productos a clientes y, si lo desean, de la construcción de equipos de ventas.

Sí debes:

- Vender tus productos Amway™ favoritos a clientes minoristas.
- Realizar Ventas verificadas a clientes (VCS) cuando los clientes compren directamente a Amway desde un canal de Amway.
- Hacer VCS con ventas fuera del inventario declarando ventas con la herramienta Crear un recibo.
- Animar a los clientes a registrarse para obtener un Amway ID en el sitio web de Amway o a comprar en tu escaparate digital MyShop para capturar VCS automáticamente.
- Declarar todas las ventas a clientes, no solo el mínimo de 50 PV requerido por la Regla 4.13.
- Cuando compartas el Plan de compensación del IBO de Amway con prospectos, siempre habla sobre la importancia de vender productos a los clientes.

¿Por qué?

- La venta de productos a los clientes es la base para construir un negocio Amway.
- Se requieren VCS para ingresar al Plan de compensación del IBO de Amway y participar en todos los incentivos discrecionales.
- Las ventas a clientes son necesarias para ser un IBO y el incumplimiento del requisito de VCS dará como resultado la terminación de tu contrato de IBO con Amway.

No debes:

- Limitar la declaración de ventas a clientes a los 50 PV requeridos por la Regla 4.13.

¿Por qué no?

Declarar de manera precisa y completa todas las ventas a clientes ayuda a realizar un seguimiento del progreso a lo largo del tiempo y reduce el riesgo de errores que podrían llevar a la inelegibilidad para ingresar en el Plan de compensación del IBO de Amway y participar por incentivos discrecionales y promociones.

Recursos:

Guía de referencia del negocio: amway.com/brg | amway.ca/brg | amway.com.do/brg.
Departamento de Reglas y Conductas del Negocio Amway: bcr@amway.com.
IBOAI®*: www.iboai.com.

*IBOAI es una marca comercial registrada de la Independent Business Owners Association International.

©2024 Alticor Inc. A174576SPC