

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 las 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.

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.

Conoce más

Guía de referencia del negocio: amway.com/brg, amway.ca/brg o amway.com.do/brg.

Departamento de Reglas y Conducta del Negocio Amway: bcr@amway.com.

IBOAI®*: www.iboai.com.

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