

# CARTA DE INTENCIÓN

POR FAVOR, ESCRIBE EN LETRA MOLDE CON UN BOLÍGRAFO DE TINTA OSCURA. ESTE FORMULARIO TAMBIÉN PUEDE ENVIARSE EN LÍNEA.

Nu Skin, 75 West Center, Provo, Utah, 84601

¡Enhorabuena por comprometerte a convertirte en un Representante de Marca de Nu Skin! Cumplir con este compromiso te permitirá maximizar el Plan de Compensación de Ventas con oportunidades de ganar Bonos como el Bono Constructor y de Liderazgo, además del Bono minorista y los Bonos por venta y Bono por Compartir de Afiliado Directo. Si tienes alguna pregunta sobre este formulario, ponte en contacto con el Soporte de Afiliado de Marca en Argentina al +54 11 5984-1871, en Chile al +56 42 245 2880, en Colombia al +57 6015086103, en México al +52 55 4631 9863 y en Perú al +51 1 7019148.

Yo, \_\_\_\_\_, ID de Afiliado de Marca \_\_\_\_\_,  
 Nombre (Apellido, primer nombre y segundo nombre) \_\_\_\_\_, Número de Identificación de Afiliado de Marca \_\_\_\_\_,

presento mi Carta de intención indicando mi deseo de calificar como Representante de Marca. Certifico por medio de la presente que todos los Productos que adquiero son para uso personal o reventa y que al menos el 80 % de las compras anteriores (si corresponde) ha sido utilizado o revendido.

Para poder ser Representante de Marca, entiendo que tendré que cumplir los requisitos de Calificación y Mantenimiento de Representante de Marca que se detallan a continuación.

## Requisitos de calificación para Representante de Marca

1. Firma y envía por correo esta Carta de intención (LOI) a la dirección indicada a continuación o envíala en línea a través de V&G o Nu Skin Stela.
2. Completa un Volumen de Ventas Grupal de 2000 (incluidos 500 puntos de tu propio volumen de ventas a Clientes directos) durante el Periodo de calificación.
3. Si decides cumplir con los requisitos en un periodo de dos meses, deberás completar al menos 1000 de Volumen de Ventas Grupales (incluyendo 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Cliente Directo) cada mes.

Completa estos requisitos y te convertirás en Representante de Marca en el siguiente periodo semanal. Para continuar como Representante de Marca, debes cumplir con el Mantenimiento de Representante de Marca (Volumen de Ventas Grupal de 2000, incluyendo 250 puntos de tu propio Volumen de Ventas de Cliente Directo) cada mes.

Para obtener más información sobre la calificación y el mantenimiento de los Representantes de Marca, consulta el Plan de Compensación de ventas en nuskin.com, cuyos términos se incorporan al presente documento como referencia.

Firma del solicitante principal	Fecha (mm/dd/aaaa)			
Firma del solicitante secundario	Fecha (mm/dd/aaaa)			
Dirección	Ciudad	Estado/Provincia	Código postal	Teléfono móvil/fijo (      )

Envía tu Carta de intención antes del último día del mes en el que tienes intención de iniciar la calificación. Puedes presentar este documento en línea o enviarlo por correo a la siguiente dirección:

Atención a: CMS, Nu Skin, Letter of Intent, 75 West Center, Provo, UT, 84601

Me gustaría comenzar mi proceso de calificación en el mes actual o futuro a partir de:

Fecha (mm/dd/aaaa)

Me gustaría recibir confirmación por correo electrónico de que se ha recibido mi LOI en:

Correo electrónico

No hay requisitos de compra de productos para convertirte en Afiliado de Marca. Todas las compras de productos son opcionales. Nu Skin no paga ninguna bonificación por reclutar Afiliados de Marca. Las bonificaciones solo se pagan cuando se venden Productos.

Para calificar a cualquier Título o Bono, debes cumplir todos los requisitos del Plan de Compensación de ventas, incluidas las ventas a Clientes directos. Para obtener un resumen completo del Plan de Compensación de Ventas, ponte en contacto con la compañía en Argentina al +54 11 5984-1871, en Chile al +56 42 245 2880, en Colombia al +57 6015086103, en México al +52 55 4631 9863 y en Perú al +51 1 7019148 o visita [www.nuskin.com](http://www.nuskin.com).

Todos los Representantes de Marca deben construir organizaciones de ventas sanas con ventas significativas a Clientes directos y otros consumidores.