



TOTAL LIFE CHANGES®

Presenta

U.L.E.A.R.N

Liderazgo, Enriquecimiento, Atracción, Retención y Networking

CUMPLIMIENTO SOBRE INGRESOS Y ESTILO DE VIDA



OTRO

**CUMPLIMIENTO SOBRE
INGRESOS Y ESTILO DE VIDA**
¿QUÉ ESTÁ PERMITIDO? ¿QUÉ ESTÁ PROHIBIDO?

VENTA DIRECTA PRINCIPALES ORGANISMOS REGULADORES Y GRUPOS DE VIGILANCIA

- Comisión Federal de Comercio (FTC)
- Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA)
- Consejo de Autorregulación de Ventas Directas (DSSRC)
- Fiscales Generales Estatales (AG)
- Oficina de Buenas Prácticas Comerciales (BBB) local
- TruthInAdvertising.org (TinA)

ORIENTACIÓN CLAVE DE LA FTC SOBRE LAS RECLAMACIONES DE INGRESOS

- Toda afirmación sobre ingresos o estilo de vida requiere una justificación.
- Se prohíben todas las afirmaciones engañosas sobre ingresos o estilo de vida.
- Una afirmación es “engañosa” si se tergiversa u omite información que afectaría el juicio de un consumidor razonable.
- Se presume que todas las afirmaciones sobre el potencial de ingresos afectan el juicio, incluso cuando no se afirma que una persona ganará dinero.
- La “impresión neta” del anuncio o testimonio, ya sea expresa o implícita, es clave. La impresión neta puede transmitirse a través de palabras o frases o imágenes.
- Si bien una afirmación puede ser literalmente cierta, puede proporcionar una “impresión neta” que sea engañosa o engañosa.

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE TLC §7.3

7.3 Afirmaciones sobre ingresos

Los LC no pueden hacer afirmaciones sobre ingresos, declaraciones ni dar a entender que alguien alcanzará un nivel específico de ingresos o éxito aparte de las afirmaciones que TLC haya aprobado previamente. Además, los LC no pueden mostrar cheques de comisiones, declaraciones de comisiones u otros registros financieros para promocionar a TLC. Los LC pueden explicar de manera veraz, precisa y justa el Plan de Compensación de TLC y mostrar las posibles formas en que un LC puede ganar comisiones o bonificaciones según el plan. Sin embargo, no se permiten garantías ni seguridades de que las personas alcanzarán una cantidad o nivel específico de ingresos. Los resultados individuales variarán y no se deben indicar ni dar a entender como típicos los resultados anteriores. Los ejemplos hipotéticos no pueden ser irrazonables ni exagerados. Cualquier afirmación relacionada con ganancias o ingresos debe cumplir con la Política de Publicidad de TLC.

POLÍTICA PUBLICITARIA DE TLC - INGRESOS

- Describa la capacidad de ganar ingresos a tiempo parcial o complementarios como LC, en lugar de ingresos a tiempo completo.
- Hable sobre los beneficios de ganar ingresos complementarios en un horario flexible sin sugerir que la oportunidad comercial puede reemplazar el empleo actual a tiempo completo.
- Incluya nuestra exención de responsabilidad de ingresos generales (GED) cuando haga una declaración de ingresos o estilo de vida en cada plataforma donde los consumidores puedan leerla y verla fácilmente: Las ganancias que se muestran son atípicas y únicas para cada individuo. Las ganancias requieren tiempo y trabajo duro y no están garantizadas. Para obtener más información sobre las ganancias típicas, consulte nuestra declaración de divulgación de ingresos (IDS).
- Si es una persona con ingresos altos que realiza una declaración de ingresos, incluya nuestra exención de responsabilidad para personas con ingresos altos cuando haga una declaración de ingresos en cada plataforma donde los consumidores puedan leerla y verla fácilmente: Las ganancias que se muestran son atípicas y representan el 1 % superior de las ganancias de TLC. Las ganancias son únicas para cada individuo, requieren tiempo y trabajo duro, y no están garantizadas. Para obtener más información sobre las ganancias típicas, consulte nuestra declaración de divulgación de ingresos (IDS).

POLÍTICA PUBLICITARIA DE TLC – INGRESOS (CONT.)

- Sea sincero y honesto acerca de sus ingresos.
- Considere la impresión neta o el mensaje final de la afirmación. Piense en todo el contexto de la afirmación, incluidas las palabras, los hashtags y las imágenes. Si un consumidor razonable se llevaría un mensaje engañoso (por ejemplo, que convertirse en un LC es una alternativa al empleo de tiempo completo), revise la afirmación.
- Recomendamos utilizar tanto el GED como el IDS en cualquier afirmación sobre ingresos o estilo de vida.
- Consulte la Guía sobre afirmaciones sobre ingresos del Consejo de Autorregulación de Ventas Directas.

ORIENTACIÓN DEL DSSRC (CONSEJO DE AUTO REGULACIÓN DE VENTA DIRECTA)

- Según el DSSRC, cualquier afirmación, ya sea expresa o implícita, es una "afirmación de ganancias" si transmite:
- Un nivel o rango de ganancias reales o potenciales, incluidas las representaciones que sugieran la capacidad de realizar compras de estilo de vida, como casas, vehículos, vacaciones, etc., que puede obtener un LC
- Un nivel o rango de ingresos o ganancias brutas o netas, incluidas las representaciones que sugieran la capacidad de realizar compras de estilo de vida relacionadas con los ingresos obtenidos por un LC
- Un escenario hipotético que un posible LC puede interpretar como que ganará un cierto nivel o rango de ingresos
- Un escenario hipotético que describe posibles ganancias de ventas potenciales o reales, utilizando gráficos o cálculos matemáticos, o ganancias brutas o netas basadas en una combinación de variables
- Materiales de marketing, publicidad, publicaciones en redes sociales o testimonios que describan o prometan que un cliente potencial podría realizar compras de estilo de vida, como casas, vehículos, vacaciones, etc., al participar en TLC
- Descripción de la obtención de incentivos patrocinados por la empresa, incluidas compras de estilo de vida, vacaciones, viajes, Experiencias u otras recompensas
- Un respaldo o testimonio que los consumidores probablemente crean que refleja las opiniones, creencias, hallazgos o experiencias personales de un LC y que, en última instancia, promueve la oportunidad comercial

ORIENTACIÓN DEL DSSRC (CONT.)

- No utilice palabras ni imágenes que comuniquen que una oportunidad de negocio de venta directa generará ganancias que superen las que generalmente puede esperar un LC típico en las circunstancias descritas (por ejemplo, ingresos “modestos” o “complementarios”).
- No diga que puede “dejar su trabajo”, “despedir a su jefe”, “estar preparado para toda la vida”, “ganar más dinero del que jamás imaginó o pensó que fuera posible”, obtener “ingresos ilimitados”, “ingresos de tiempo completo”, “ingresos de reemplazo”, “ingresos de nivel profesional” ni haga declaraciones o representaciones sustancialmente similares.
- No utilice “ingresos pasivos” e “ingresos residuales” para transmitir que los LC pueden obtener ingresos de manera continua con poco o ningún esfuerzo continuo.
- No utilice “libertad financiera” ni “libertad de tiempo”, ya que conllevan un riesgo particularmente alto de ser engañosos para los consumidores cuando se comunican en un contexto general. (Vea también la Lista de palabras rojas de TLC).
- Nuevamente, se analiza la “impresión neta” de la comunicación, que tiene en cuenta el contexto y el público objetivo.

PALABRAS O FRASES DE ALTO RIESGO PROHIBIDAS: “LISTA DE PALABRAS ROJAS”

Hacerse rico	oportunidad financiera	Maserati	Ingresos a tiempo completo
adinerado	dinero extra	Porsche	ingreso sustituto
Ingresos residuales	Dinero importante	Lexus	flujo de ingresos
Ingresos pasivos	estilo de vida	yate	libre de deudas
Ingresos recurrentes	coche nuevo	helicóptero	Estoy contratando
quedarse en casa	casa nueva	mansión	Renuncia a tu trabajo
salario	Apartamento nuevo	lujo	ganar un millón
dinero rápido	Ingresos garantizados	persona con mayores ingresos	millonaria
venderse solo	Ingresos ilimitados	Quien quiere ganar	ganar hasta
permitirse cualquier cosa	El estilo de vida de tus sueños	Estar preparado para la vida	ingresos de siete cifras
permitirse todo	A prueba de recesión	club del millón de dólares	hipoteca
jubilarse temprano	millones	miles de dolares	crear riqueza
pagar facturas	Ingresos fáciles	ingresos de seis cifras	riqueza generacional
Libertad financiera	libertad de tiempo	Sé tu propio jefe	siete cifras
dinero rápido	financieramente libre	Despide a tu jefe	Plan B
dinero fácil	Ingresos a nivel profesional	El cielo es el límite	trabajar desde casa
ingreso secundario	Retirarse, millonario	Sin límite de ingresos	gana un extra
Ingresos extra	Reemplazo rápido de ingresos	coche de ensueño	ilimitado
Ingresos adicionales	Ingresos que cambian el estilo de vida	casa de ensueño	pagar deuda
significant income	ingresos sustanciales	casa de playa	retirarse
Ingresos virtuales	éxito garantizado	BMW	Todos los gastos pagados
Bono semanal	coche gratis	Mercedes Benz	Recibe lo que vales
ingresos por apalancamiento	vacaciones gratis	Ingresos ilimitados garantizados	Gana más dinero del que jamás imaginaste
recuperar	viaje gratis	Ingresos que te mereces	Gana más dinero del que creías posible
ganar dinero	Rolls-Royce	miles por mes	

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD/DIVULGACIONES

- Los organismos reguladores y esta presentación utilizan indistintamente los términos “Descargo de responsabilidad” y “divulgación”.
- Una divulgación se utiliza para aclarar, limitar o calificar de otro modo una afirmación, agregar una explicación o designar una fuente de fundamentación.
- La divulgación no debe contradecir la afirmación principal.
 - Ejemplo: si un minorista anuncia que “todo está en oferta”, una declaración que incluya determinados artículos que no están en oferta contradice la afirmación de que “todo” está en oferta. La afirmación debería modificarse para que diga “casi todo está en oferta”.
- La divulgación de información altamente relevante debe ser inevitable, lo que significa que no puede realizarse a través de hipervínculos, ventanas emergentes, elementos flotantes o medios similares.

¿CUÁNDO ES NECESARIA UNA DIVULGACIÓN?

- Cada vez que usted haga una afirmación que no sea una representación razonable de lo que ganará un LC típico, se debe realizar una divulgación.
- Una divulgación eficaz, independientemente del formato, debe ser “clara y visible”, de modo que se muestre de una manera que sea fácilmente perceptible, legible y/o audible y comprensible para el posible LC.
- La carga recae sobre la LC que presenta la reclamación, quien debe incluir una divulgación para fundamentar dicha reclamación.

En resumen, recomendamos utilizar el GED y el IDS de TLC cada vez que se haga referencia o se impliquen ganancias, independientemente de que se trate de una “representación razonable” o no.

DECLARACIONES DE INGRESOS (IDS)

- Aunque no es un requisito legal, un IDS es ahora la norma y es altamente recomendado por la FTC.
- En relación con el puesto, las declaraciones de ingresos deben seguir las cuatro “P”:
- **Presentación** - La información debe redactarse de manera que los consumidores puedan comprenderla fácilmente. La jerga jurídica o la terminología técnica reducen la probabilidad de que los consumidores comprendan el mensaje que se pretende transmitir.
 - ✓ **Prominencia** - El texto de la información debe ser lo suficientemente grande para que los consumidores puedan leerlo fácilmente. También se tendrá en cuenta el color y el contraste de la fuente.
 - ✓ **Colocación** - La información debe estar en el lugar donde los consumidores probablemente la busquen. Es poco probable que los consumidores lean información oculta en un bloque denso de texto.
 - ✓ **Proximidad**- La información debe estar cerca de la afirmación que modifica. Una información que no esté cerca de la afirmación que la motiva puede pasar desapercibida para los consumidores.
- Su propósito práctico es permitir un punto de referencia fácil que ayudará a los LC a evitar declaraciones de ingresos al realizar divulgaciones precisas.
- Tenga en cuenta que una IDS y/o una divulgación de ganancias típicas no significa que un LC pueda hacer cualquier declaración que desee.

IDS DE TLC

DECLARACION DE INGRESOS

QUE ES TOTAL LIFE CHANGES?

Total Life Changes, LLC (TLC) es una empresa de venta directa dedicada a brindar productos y servicios de calidad que puede promocionar a través de su negocio desde casa. Nos enorgullecemos de nuestra integridad al tratar con nuestros distribuidores (a quienes llamamos Life Changers) y nuestros Clientes. Nuestro plan de compensación se basa en las ventas de nuestros productos a los usuarios finales. TLC se fundó sobre siete "valores fundamentales" que guían cómo operamos y vivimos todos los días.



Siempre tenemos hambre por más.



La pasión es nuestro combustible.



Divirtiéndonos, logramos terminar más trabajo.



Nos amamos unos a otros, punto.



Agradecido, esa es nuestra manera de pensar.



Nuestro estándar es dar más de lo esperado.



Simplemente no hacemos lo que es fácil, hacemos lo que es correcto.

¿CÓMO PUEDO SER PARTE DE TLC?

La base de nuestra empresa son nuestros clientes, que utilizan y disfrutan de nuestros productos. Si desea mejorar su relación con TLC, también puede participar en TLC como Life Changer (LC). Los LC venden nuestros productos y son elegibles para ganar comisiones y otras compensaciones.

Cliente Preferido	Life Changers
<p>Como Cliente Preferido, podrá disfrutar de los productos TLC y tener acceso a nuestra aplicación móvil para clientes y promociones de TLC.</p> <p>Con el Programa SmartShip, puede disfrutar de la conveniencia de compras recurrentes con descuento y ser elegible para beneficios adicionales, como precios con descuento, además de acceso a la aplicación móvil del Cliente y promociones de TLC. SmartShip puede suspenderse en cualquier momento.</p>	<ul style="list-style-type: none"> La participación en la oportunidad de ganancias de TLC no requiere una inversión significativa (\$59.95 Kit de Inicio Empresarial). Los LC pueden establecer su propio horario y lugar de trabajo y pueden aprovechar la aplicación móvil de TLC para crear un negocio virtual. Puede ser gratificante, pero como cualquier negocio, empresa, los resultados varían ampliamente dependiendo de muchos factores, incluidas las habilidades comerciales y de ventas, el esfuerzo y el tiempo. Tarifa de renovación anual de \$0

GANANCIAS TÍPICAS*

El negocio de TLC se basa en la venta de producto a usuarios finales. No se obtienen ingresos patrocinando o reclutando a otros como LC.

De los 30.119 LC elegibles para obtener una compensación en 2023¹, solo 6.995 (23.2%) en realidad obtuvieron una compensación según el Plan de Compensación de la TLC.

De las LC estadounidenses que obtuvieron una compensación, el ingreso anual promedio, antes de gastos, fue de 966,44 dólares. El cincuenta por ciento (50%) de las LC que ganaron comisiones ganaron más de \$84,00, mientras que la otra mitad ganó menos.

- El 1% superior (70 LC) obtuvo un ingreso medio de \$20,324.04.
- El 10% superior (700 LC) obtuvo un ingreso medio de \$1,680.00.
- El 50% superior (3.498 LC) obtuvo un ingreso medio de \$263.75.

Ganancias Anuales de 2023	Porcentaje de LC de EE.UU.
\$0	76.77%
\$1 to \$250	17.18%
\$251 to \$500	2.56%
\$501 to \$1,000	1.64%
\$1,001 to \$2,000	0.88%
\$2,001 to \$5,000	0.59%
\$5,001 to \$20,000	0.26%
\$20,001 to \$50,000	0.06%
\$50,001 and above	0.05%

*Incluye todos los LC que realizaron al menos una compra de producto elegible en 2023¹

Las representaciones de ganancias reflejan cantidades brutas de ganancias y no incluyen ningún gasto comercial asociado con la participación en la oportunidad de ganancias de TLC. Los LC son contratistas independientes y son responsables de sus propios gastos comerciales, y pueden incluir gastos de publicidad o promoción, capacitación, alquiler, viajes, costos de teléfono y/o Internet, etc.

La capacidad de ganar dinero con TLC depende de muchos factores, incluidas las habilidades comerciales, sociales y de ventas de un individuo; ambición y actividad personal; disponibilidad de tiempo y recursos financieros; y acceso a una gran red de familiares, amigos y contactos comerciales.

TLC no puede garantizar ni garantiza ningún nivel particular de ganancias. Incluso aquellos que dedican una cantidad significativa de tiempo, esfuerzo y fondos personales pueden no alcanzar un nivel significativo de éxito. Aquellos que estén considerando convertirse en LC de TLC deben considerar cuidadosamente sus circunstancias únicas para establecer cualquier expectativa de ganancias, en lugar de confiar en testimonios de otros o ejemplos hipotéticos. El rendimiento pasado de LC no es garantía de ingresos futuros.

¹Todos los datos en esta declaración de ingresos provienen de Cambiadores de Vida de Estados Unidos durante el año calendario 2023¹

IDS DE TLC (CONT.)

- **Declaración de divulgación de ingresos de TLC preferida**

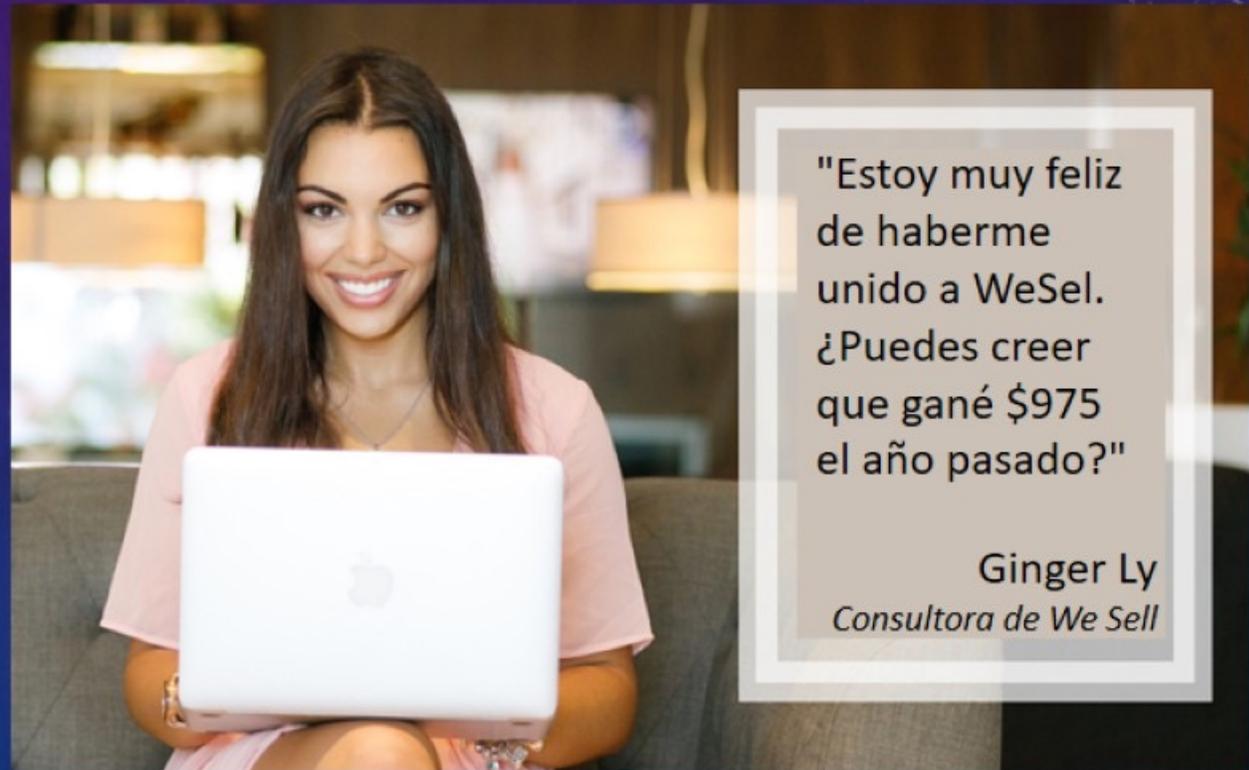
“De los LC que ganaron una remuneración, las ganancias anuales promedio de esos LC, antes de los gastos, fueron de \$944.00. El cincuenta por ciento (50%) de los LC que ganaron una remuneración ganaron más de \$84.00, mientras que la otra mitad ganó menos.”

IDS DE TLC (CONT.)

- Cómo se debe utilizar:
- Úselo en publicaciones en redes sociales y videos de YouTube, junto con una declaración de que los posibles nuevos LC deben consultar al IDS antes de tomar la decisión de unirse a TLC.
- Ponlo a disposición en reuniones y encuentros presenciales y en línea.
- Utilice un enlace claro y visible al IDS en cualquier sitio web personal de los LC.
- También debe incorporar los hechos revelados en el IDS siempre que sea posible en su presentación para ayudar a garantizar que no sea engañosa.

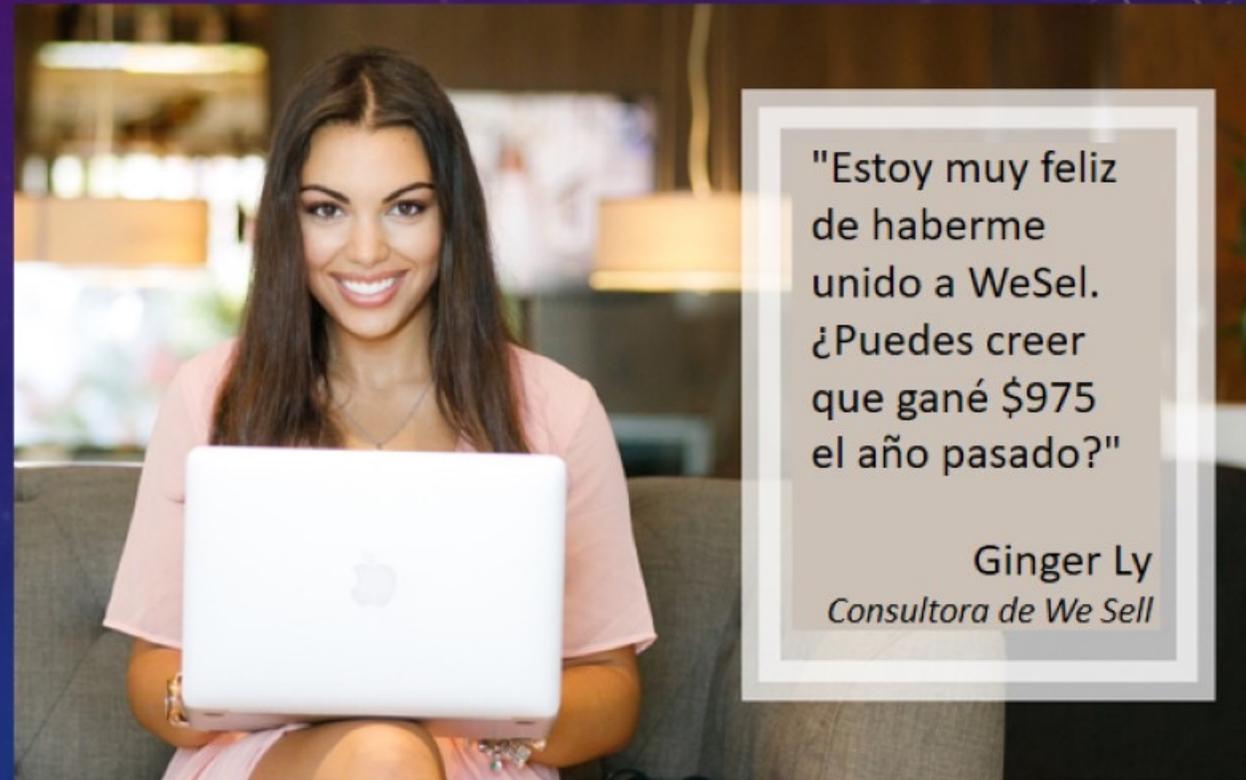
CÓMO UTILIZAR EL SISTEMA DE IDENTIFICACIÓN (IDS): EJEMPLO DE LO QUE NO SE DEBE HACER

- En este ejemplo, el distribuidor obtuvo ganancias atípicas en comparación con un distribuidor típico, pero no incluyó el IDS. Esta publicación requiere la divulgación adecuada.



CÓMO UTILIZAR EL IDS – EJEMPLO “DE LO QUE SE DEBE HACER”

- Este distribuidor tuvo ingresos atípicos en relación con un distribuidor típico y calificó la publicación con la divulgación adecuada.



"Estoy muy feliz de haberme unido a WeSel. ¿Puedes creer que gané \$975 el año pasado?"

Ginger Ly
Consultora de We Sell

*en 2021, el ingreso anual obtenido por un distribuidor típico de We Sell fue de \$239

[Declaración de divulgación de ingresos](#)

ALGUNAS DECLARACIONES DE GANANCIAS ESTÁN PROHIBIDAS, INCLUSO CON UNA DECLARACIÓN

- Esta publicación demuestra afirmaciones de ganancias extraordinarias.
- Implica ingresos “a tiempo completo”, así como un potencial de ganancias ilimitado.
- Las afirmaciones sobre “nivel profesional” o ingresos que “cambian la vida” o estar “preparado para toda la vida” atraen un escrutinio particular y no deben utilizarse.



El potencial de ingresos es verdaderamente ilimitado. Gané más de \$100.000 el año pasado.

Sarah Bell
WeSell Consultant

*en 2021, el ingreso anual obtenido por un distribuidor típico de We Sell fue de \$239
[Declaración de divulgación de ingresos](#)

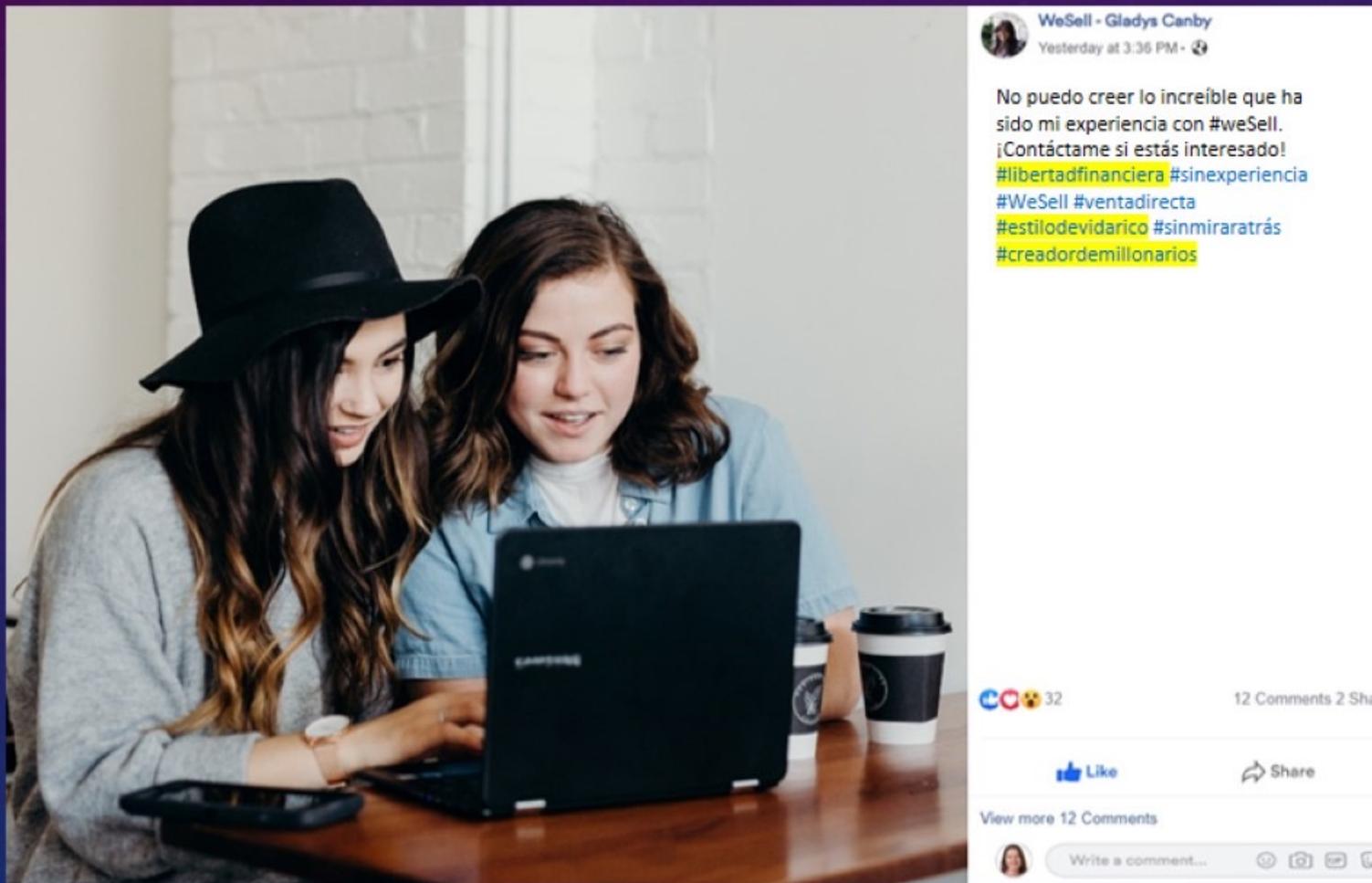
LO QUE **NO SE DEBE** HACER EN LAS REDES SOCIALES: SIN CONTEXTO

- Las imágenes y publicaciones en las redes sociales que muestran automóviles, casas y vacaciones de lujo sin contexto pueden ser engañosas y, por lo tanto, deben tomarse medidas.



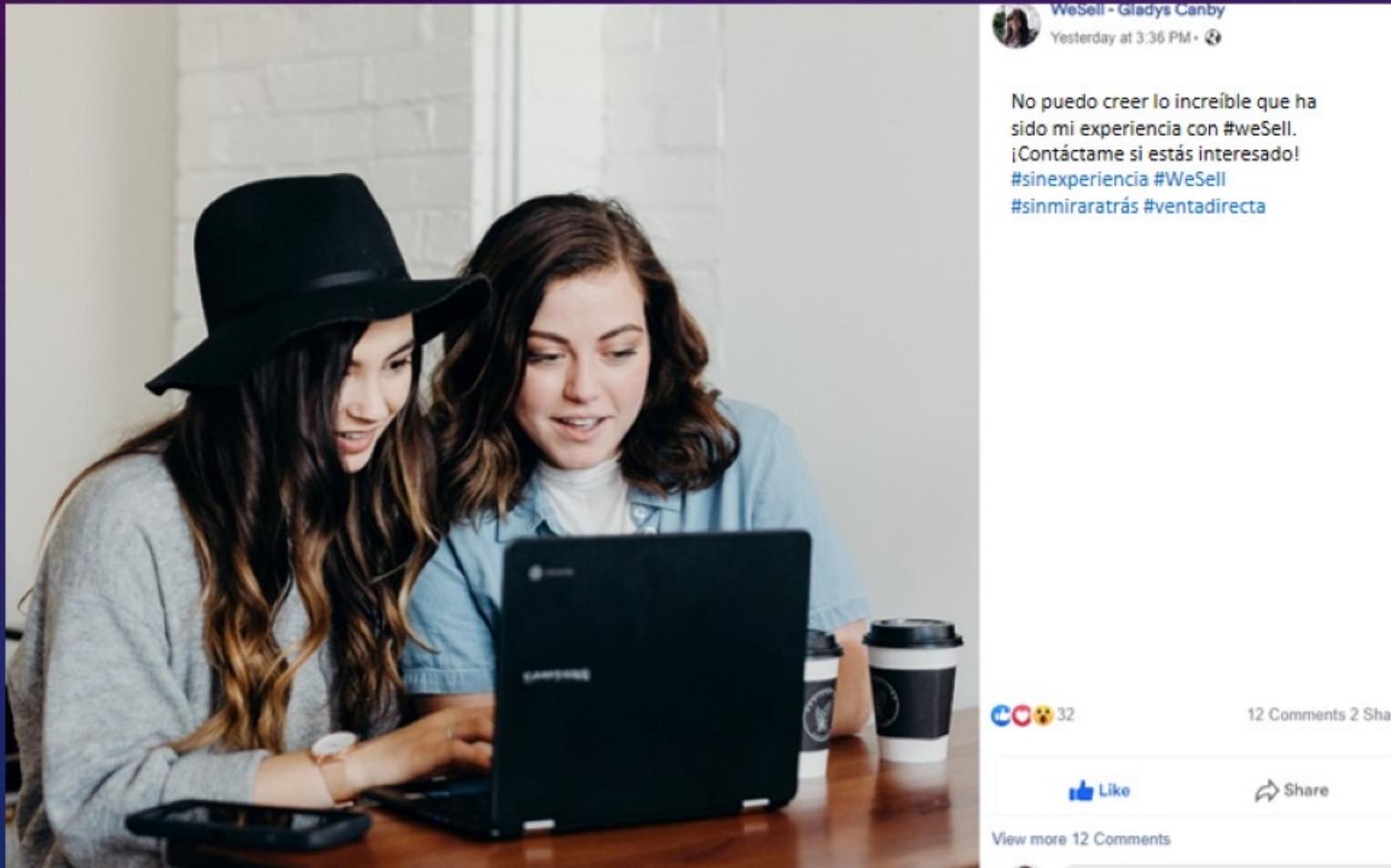
LO QUE **NO SE DEBE** HACER EN LAS REDES SOCIALES: HASHTAGS INADECUADOS

- Los hashtags también pueden considerarse afirmaciones.

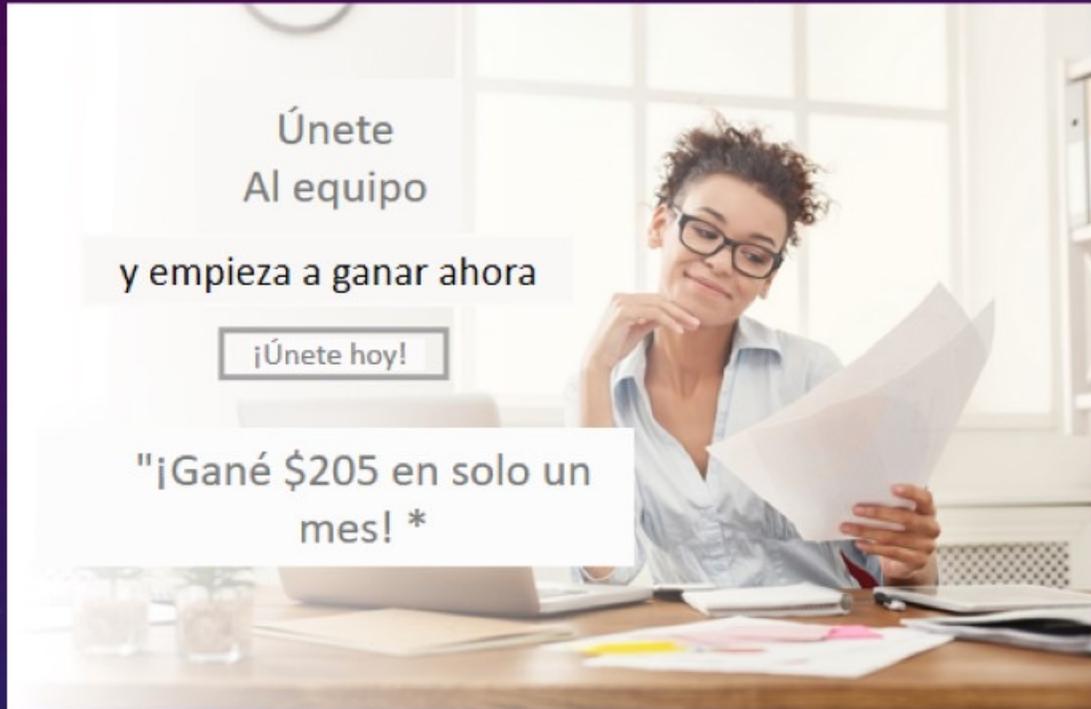


LO QUE **SÍ SE DEBE HACER** EN LAS REDES SOCIALES: LOS HASHTAGS ADECUADOS

- Los hashtags también pueden considerarse afirmaciones.



QUÉ HACER Y QUÉ NO HACER EN LAS REDES SOCIALES: PRESENTACIÓN



De conformidad con la sección 18 de la Ley de la Comisión Federal de Comercio (FTC Act), 15 U.S.C. 57a y las disposiciones de la subparte B de las Reglas de Práctica de la Comisión, 16 CFR 1.7 a 1.20, debe tener en cuenta que este es un ejemplo hipotético, mientras que la realidad es que, en el año calendario 2021, el ingreso anual obtenido por un distribuidor típico de WeSell fue de \$239.

No lo hagas: incluye jerga legal
confusa e innecesaria

Hacer – Fácilmente comprensible

QUÉ HACER Y QUÉ NO HACER EN LAS REDES SOCIALES: REALCE



**JOIN
THE TEAM**
& Start Earning NOW!

Join today!

"I made \$205 in just
one month!"*

*Statement: In 2021, the annual income earned by a typical WeSell Distributor was \$239. [Income Disclosure Statement](#)



**JOIN
THE TEAM**
& Start Earning NOW!

Join today!

"I made \$205 in just
one month!"*

*In 2021, the annual income earned by a typical WeSell distributor was \$239. [Income Disclosure Statement](#)

No lo hagas: la fuente es demasiado pequeña y el color no es prominente

Hacer - Fuente y color destacados

LO QUE SE DEBE Y NO SE DEBE HACER EN LAS REDES SOCIALES: POSICIONAMIENTO

**JOIN
THE TEAM**
& Start Earning NOW!

Join today!

"I made \$205 in just one month!"*

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Nunc aliquet bibendum enim facilisis gravida neque convallis a. Ullamcorper malesuada proin libero nunc consequat interdum varius sit. Amet nulla facilisi morbi tempus iaculis urna id volutpat lacus. *In 2021, the annual income earned by a typical WeSell Distributor was \$239 [Income Disclosure Statement](#). Egestas diam in arcu cursus euismod quis viverra. Dictum non consectetur a erat nam at lectus.

No lo hagas: declaración oculta en texto adicional

**JOIN
THE TEAM**
& Start Earning NOW!

Join today!

"I made \$205 in just one month!"*

*In 2021, the annual income earned by a typical WeSell distributor was \$239. [Income Disclosure Statement](#)

Hacer – La declaración es independiente

QUÉ HACER Y QUÉ NO HACER EN LAS REDES SOCIALES- CERCANÁ

**JOIN
THE TEAM**
& Start Earning NOW!
[Join today!](#)

"I made \$205 in just
one month!"*

**STARTER KIT
Sale!**
REFER A FRIEND FOR AN
ADDITIONAL DISCOUNT

[Join today!](#)

*In 2021, the annual income earned by a typical WeSell Distributor was \$239 [Income Disclosure Statement](#)

No lo haga: divulgue información
demasiado lejos del reclamo

**JOIN
THE TEAM**
& Start Earning NOW!
[Join today!](#)

"I made \$205 in just
one month!"*

*In 2021, the annual income earned by a typical WeSell distributor was \$239.
[Income Disclosure Statement](#)

Hacer – Divulgación cercana a la
reclamación

LO QUE SE DEBE Y NO SE DEBE HACER EN LAS REDES SOCIALES: NOMBRES/NOMBRES DE USUARIO

- Incluso los nombres de usuario de las redes sociales pueden considerarse afirmaciones. Algunos ejemplos hipotéticos:
 - [facebook.com/tlcmillionairelifestyle](https://www.facebook.com/tlcmillionairelifestyle)
 - [facebook.com/groups/teammillionaires](https://www.facebook.com/groups/teammillionaires)
 - [instagram.com/millionairemindtlc](https://www.instagram.com/millionairemindtlc)
 - [tiktok.com/TLCWealthyLiving](https://www.tiktok.com/TLCWealthyLiving)

A VECES, LA EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD ESTÁNDAR **NO ES SUFICIENTE**: EJEMPLO DE “NO”: VIAJE DE INCENTIVO

- En este caso, es necesaria una exención de responsabilidad específica o una declaración de hechos para asegurarse de que una publicación no sea engañosa.
- El puesto implica que el distribuidor puede viajar por cuenta de la empresa.
- El descargo de responsabilidad aparece incompleto en un dispositivo móvil, por lo que el espectador debe hacer clic en “más” para leerlo.



A VECES, LA EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD ESTÁNDAR NO ES SUFICIENTE: EJEMPLO DE LO QUE HAY QUE HACER: VIAJE DE INCENTIVO

- La exención de responsabilidad se puede leer más fácilmente en la pantalla de una computadora.
- Se agregó una exención de responsabilidad específica que muestra que solo algunos de los consultores calificaron para el viaje de incentivo y no implica que ser parte de la empresa permita vacaciones exóticas.



¿POR QUÉ NO PUEDO CONTAR MI HISTORIA?

**No importa que tu testimonio represente
tu propia experiencia personal.**

Eres la excepción.

- Los niveles más altos de éxito en el marketing en red dependen de muchos factores:
 - Momento
 - Ética de trabajo
 - Compromiso
 - Demanda de product
 - Entrenamiento
 - Apoyo

¿POR QUÉ NO PUEDO CONTAR MI HISTORIA?(CONT.)

Por mucho que creas en la industria del marketing en red, en TLC y en sus productos, la realidad es que la mayoría de las personas que se unen a una empresa de venta directa no experimentan los mismos niveles de éxito que los “líderes de la industria”, la mayoría de los cuales han estado en el marketing en red durante muchos, muchos años. Es fundamental que crees expectativas adecuadas cuando presentes la oportunidad a los posibles LC. Al establecer expectativas honestas y realistas, un LC potencial podrá tomar una decisión informada sobre si unirse a TLC o no.

CONCLUSIONES CLAVE

- No estás vendiendo “el sueño”, estás vendiendo los productos y discutiendo una posible oportunidad de ingresos.
- Puedes hacer declaraciones siempre que sean precisas, veraces y estén respaldadas por pruebas.
- Utilice el IDS para calificar cualquier reclamo de ingresos atípicos.
- Utilice los hechos del IDS para garantizar que todas las declaraciones realizadas sean precisas.
- No utilice el nivel más alto de ingresos alcanzable como ejemplo de lo que es posible.
- Si es posible, evite utilizar imágenes de artículos de lujo o vacaciones en materiales promocionales, vídeos o publicaciones en redes sociales.
- Cualquier éxito que usted haya experimentado no garantiza que otros tendrán los mismos resultados.



TOTAL LIFE CHANGES®

Presents

U **L.E.A.R.N**

Leadership, Earning, Attraction, Retention, & Networking