

Direct Selling News®

Sirviendo a los Ejecutivos de las Ventas Directas y el Mercadeo en Red desde 2004

Volumen 6, Edición 11

Ética, Oportunidad, Liderazgo

El valor de la afiliación en la DSA para los distribuidores de 4Life



RAY Y BARBARA MEURER

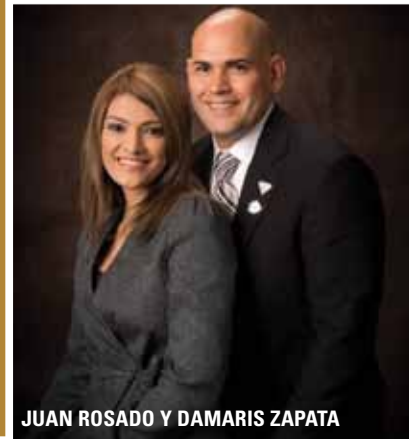
Como una compañía miembro de la Asociación de Ventas Directas (DSA), los distribuidores de 4Life® son los beneficiarios de un importante legado. La historia de la DSA es una de colaboración, intercambio de información, esfuerzos conjuntos de cabildeo y campañas de concienciación pública diseñadas para disipar los mitos negativos sobre el mercadeo en red. A lo largo de los años, hemos aprovechado nuestra afiliación a la DSA para validar el negocio de los distribuidores y hacer crecer los mercados al comunicar de manera efectiva nuestro compromiso con el Código de Ética de la DSA. De igual importancia es el hecho de que 4Life participa en los esfuerzos de cabildeo de la DSA para proteger los derechos de las personas que trabajan por sí mismas como distribuidores independientes.



DR. HERMINIO NEVÁREZ Y YADIRA OLIVO



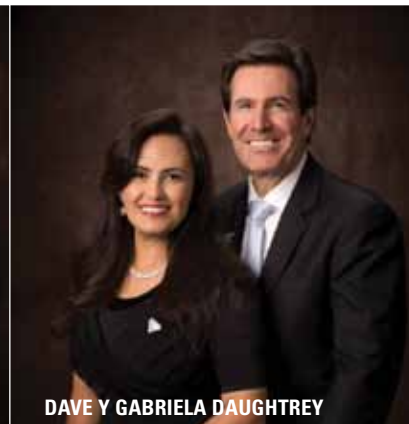
BONNIE TAYLOR



JUAN ROSADO Y DAMARIS ZAPATA



JEFF Y MICHELLE ALTGILBERS



DAVE Y GABRIELA DAUGHTREY



SADIK DIN Y HASNIMAH



ÁNGEL MOLINA E IVELISSE LÓPEZ

DSA 101 para el área

Gracias a nuestra afiliación en la DSA, los distribuidores y empleados tienen oportunidades en los medios nacionales que no están disponibles para quienes no son miembros. Y gracias a las numerosas relaciones que hemos desarrollado a través de la DSA, 4Life ocupa una, de solo un grupo de posiciones en el Consejo de Directores Generales Ejecutivos de la Federación Mundial de Asociaciones de Venta Directa (WFDSA) y participa como miembro en varias DSA internacionales. Todo esto se combina para apoyar a nuestros distribuidores independientes a medida que hacen crecer sus negocios. Y de hecho, los negocios nunca han estado mejor.

La misión de la DSA de “proteger, servir y promover la eficacia de las compañías afiliadas y los empresarios independientes que representan” es un compromiso que 4Life respeta donde sea que realicemos operaciones. Hacemos mención de nuestra afiliación en la DSA para expresar nuestro compromiso con los principios que estableció la asociación y para facultarlos a ustedes, nuestros distribuidores, con conocimiento sobre lo que deben esperar de 4Life—o cualquier otra compañía de venta directa.

Respetamos el Código de Ética de la DSA

El Código de Ética de la DSA es extremadamente valioso, tanto en términos de los principios que busca respaldar como en la protección que ofrece. Si bien no pretendo ofrecer un análisis del Código, aliento a todos los distribuidores de 4Life a leerlo. Está disponible en su totalidad en el nuevo sitio Web de 4Life al pie de cada página.

Un punto que el Código de Ética establece desde el comienzo, es la responsabilidad que tenemos de hacer declaraciones honestas y brindar información precisa:

“La información que brinden las compañías afiliadas y sus vendedores independientes a actuales o potenciales vendedores independientes respecto a la oportunidad y los derechos y obligaciones relacionados debe ser exacta y completa”. (Código de Conducta, A.1.d.)

En 4Life, esta directiva básica rige todo nuestro mercadeo, como marca, capacitación de distribuidores, servicios al cliente y operaciones. Por medio de un compromiso con el Código de Ética de la DSA, apoyamos a líderes con información que representa de manera apropiada a la marca 4Life mientras compartimos de manera eficaz la oportunidad de 4Life.

Iniciativas de Cabildeo

La DSA tiene una larga historia de trabajo con el Congreso, diferentes agencias de gobierno, organizaciones de protección al consumidor y otras en nombre de



STATE OF THE COMPANY

Visita el canal de YouTube de 4Life en www.youtube.com/4liferesearch para enterarte de las últimas noticias.

sus compañías afiliadas. Durante los últimos años, nuestro equipo corporativo de 4Life ha participado en una variedad de iniciativas de cabildeo impulsadas por la DSA para apoyar a la industria de las ventas directas. Hemos comprometido a la FTC en el apoyo de una regla actualizada de oportunidad de negocio, les hemos escrito a los senadores para expresar nuestra preocupación por los proyectos de ley que parecen restringir a las compañías de ventas directas legítimas en el pago de comisiones, y presionamos al Comité Judicial de Nebraska en apoyo a la legislación del esquema anti pirámides.

4Life considera que la afiliación a la DSA es tanto una responsabilidad como un privilegio, ya que trabajamos en conjunto para proteger la oportunidad del mercadeo en red para ti.

Tareas del Comité de la DSA: Corporativos en acción por ti

Gracias al compromiso y dedicación de nuestros distribuidores, 4Life ha sido un patrocinador Platino en la Convención Anual de la DSA durante tres años consecutivos. Además del patrocinio de los eventos, los representantes corporativos de 4Life forman parte del Comité de Comunicaciones, el Comité de Educación y el Comité de Relaciones Gubernamentales. Estas tareas nos ofrecen una voz constante en la industria para asegurarnos de que los distribuidores de 4Life estén bien representados.

La representación ganadora de 4Life comienza con nuestros distribuidores ganadores. Como Trent Tenney, Vicepresidente General de Mercadotecnia de 4Life, manifestó recientemente en un comunicado de prensa: “4Life es un líder mundial en las ventas directas porque los distribuidores de 4Life son líderes mundiales en el área”.



Afiliaciones en la DSA de la Federación Mundial de 4Life

Australia • Hong Kong • India • Corea • Nueva Zelanda • Filipinas • Colombia • Taiwán • Ecuador • México • España • Tailandia





Fundadores de 4Life David y Bianca en el TODAY Show del 2007.



Presidente Steve Tew y su esposa Sherma en el TODAY Show del 2010.

Oportunidades en los medios y oportunidades de ayudar

Como un miembro bien posicionado de la DSA, los distribuidores de 4Life tienen numerosas oportunidades en los medios que de inmediato validan y diferencian la oportunidad de 4Life. Estas incluyen el “Mercado de Ventas Directas” en la revista *Military Spouse* y dos apariciones en el TODAY SHOW en Rockefeller Plaza, ciudad de Nueva York.

Los distribuidores de 4Life en todo el mundo están comprometidos con la misión de servicio. De manera similar, la DSA nos ofrece oportunidades de unirnos por el bien común. Por ejemplo, durante siete años de participación, los miembros de la DSA han donado más de \$50 millones en productos, servicios y dinero en efectivo para su distribución a familias necesitadas en todo el país como parte de la campaña anual de juguetes del TODAY Show. Esto representa casi un cuarto del total de las donaciones a la campaña desde que comenzó en 1994. Esto es una prueba del servicio público y buenas obras de nuestra industria. También demuestra las tantas maneras en las que funciona la asociación para identificar oportunidades positivas que nos permitan crear una imagen para 4Life y sus distribuidores.

Afiliación internacional en la DSA

Hace varios años, el Fundador y Director General Ejecutivo de 4Life, David Lisonbee, recibió una invitación para servir en el Consejo de Directores Generales Ejecutivos de la WFDSA. La WFDSA es una organización no gubernamental que representa a la industria de las ventas directas como una federación de Asociaciones de Ventas Directas nacionales. La organización consta de 58 Asociaciones de Ventas Directas nacionales y una federación regional, la Federación de Asociaciones Europeas de Venta Directa.

En numerosas ocasiones, tuve el placer de ocupar el lugar de David en el Consejo de Directores Generales Ejecutivos de la WFDSA. En 2009, estuve junto al Presidente y Director General Ejecutivo de la DSA, Neil Offen, y otros miembros de la WFDSA en el momento de tocar la campana en la Bolsa de Valores de Nueva York. Esta fue una excelente oportunidad para representar a los distribuidores de 4Life de todo el mundo.

Como una compañía global, 4Life cuenta con una afiliación en varias organizaciones internacionales de la DSA.

Por medio de estas asociaciones, trabajamos en conjunto con los gobiernos locales en asuntos de política importantes para el éxito

de todos los comerciantes locales. Como siempre, disfrutamos de la naturaleza recíproca de nuestra asociación, y de vez en cuando, nos dirigimos al personal de la DSA para informarnos sobre cambios en las políticas, consejos legales, políticas de importación y otras perspectivas operativas.

Fundación de Educación de Ventas Directas (DSEF)

La DSEF se creó en 1973 como la embajadora de buena voluntad de la industria de las ventas directas y se enfoca en la educación pública, la protección y los derechos del consumidor, el liderazgo ético y el fortalecimiento económico individual.

En 2010 y 2011, 4Life ha participado como patrocinador y socio de la DSEF y la Universidad de Utah en un proyecto de conciencia educativa, como parte de la Semana Nacional de Protección del Consumidor (NCPW). La NCPW es una campaña coordinada de educación al consumidor que estimula a los individuos en todo los Estados Unidos de América a aprovechar sus derechos como consumidores.

En 2011, los empleados de 4Life se unieron a cientos de ejecutivos de la industria para ordenar la YWCA de Greater Miami-Dade en un evento “Y We Care”. El proyecto de servicio se llevó a cabo como parte de una campaña de la DSEF durante la Celebración del Centenario de la DSA.

La DSEF también se asoció con el Concejo de la Agencia de Mejores Negocios (BBB) y lanzó un DVD sobre “¿Qué es la venta directa?”. Los representantes corporativos de 4Life son orgullosos contribuidores en la importante tarea de la DSEF y anhelan con ansias las futuras campañas.

Un importante legado y un futuro prometedor

Lo que comenzó en 1910 como un pequeño grupo de compañías que pensaban de manera similar creció hasta convertirse en una próspera asociación nacional que comparte ideas a nivel mundial. Durante más de 100 años, la DSA ha estado influyendo, comunicando y luchando para promover los esfuerzos de los vendedores directos independientes en todo los Estados Unidos; y ahora en el mundo. 4Life está orgulloso de transmitir este legado a los distribuidores, ahora, y a las futuras generaciones. No sólo estamos en el negocio de “persona a persona”, sino que estamos en el negocio con familiares y amigos. Por lo tanto, es vital que apoyemos los esfuerzos continuos de la Asociación de Ventas Directas y realicemos operaciones de maneras que reflejen honorablemente nuestra afiliación. *DSV*

APR 18 2012

¡DECLARA TU LIBERTAD!

CONVENCIÓN INTERNACIONAL DE 4LIFE

INSCRÍBETE AHORA MISMO

libertad12.4life.com
freedom12.4life.com



PASAPORTE A LA
LIBERTAD

18-21 ABRIL
 PHILADELPHIA CONVENTION CENTER

Para más información favor de contactar a:



准由下列入境
 留90天
 permitted to remain
 days from date of
 own below

ЕЛЕБИЈА
 ИЗ 24. 1.00

tion General Migracion
 ublica Dominicana

JL 28 2002

ENTRADA

批
 退
 入
 境
 remains
 date of