O QUE É?

Conteúdo que deve servir como **parâmetro estratégico** para o desenvolvimento e a **multiplicação sustentável** do MDO no Brasil.

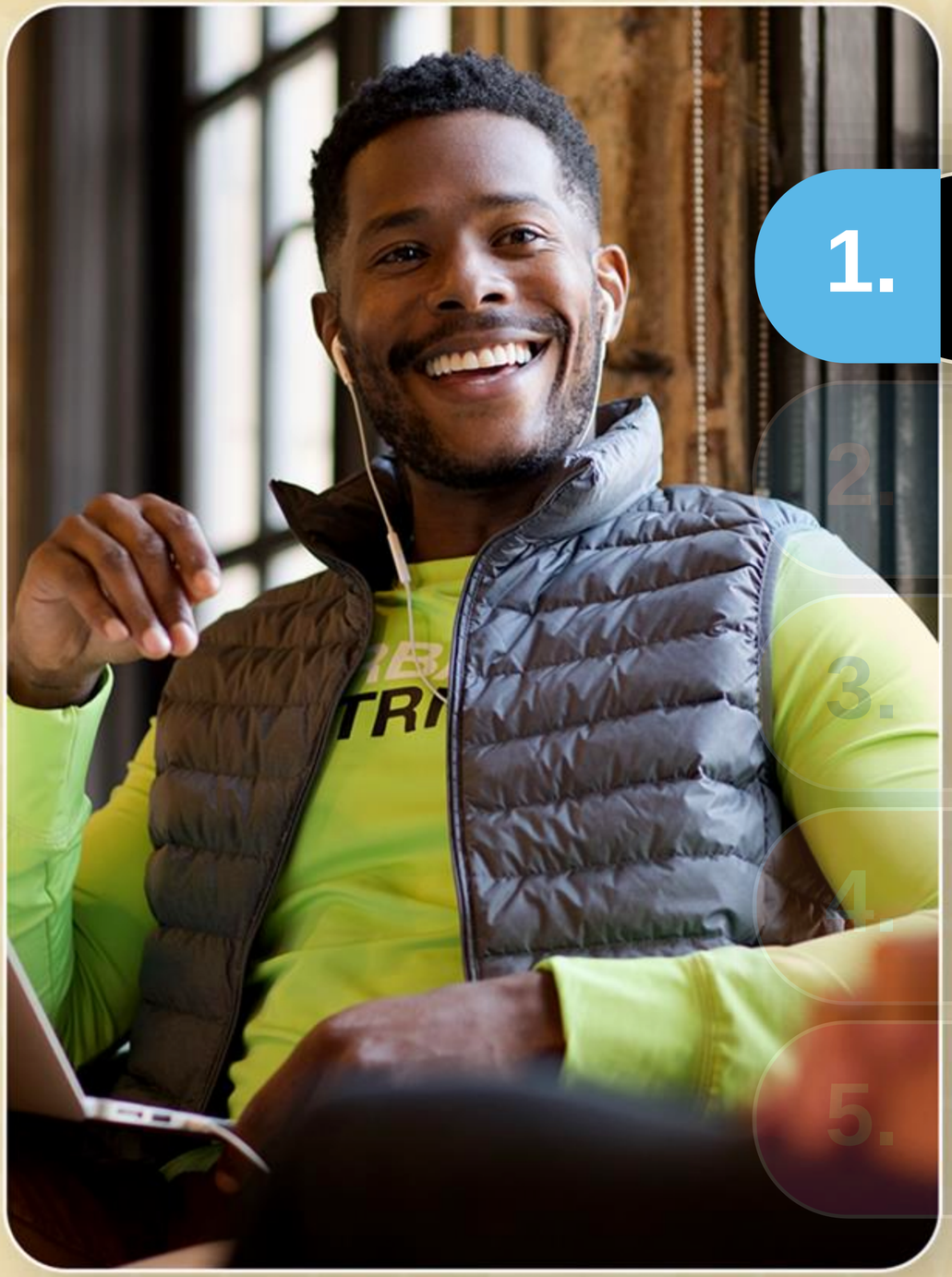
GUIA ESTRATÉGICO EVS Herbalife

GUIA **ESTRATÉGICO**

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Índice

1. **Herbalife - Mercado de Atuação e Fortalezas**
2. **Métodos de Operação Diária e o EVS**
3. **1º Pilar do Anfitrião de Sucesso**
   Ferramentas de Negócio
4. **2º Pilar do Anfitrião de Sucesso**
   Estratégia de Acessos e Receitas
5. **3º Pilar do Anfitrião de Sucesso**
   Controle dos Números



Índice

1. Herbalife - Mercado de Atuação e Fortalezas
2. Força da Herbalife no Mercado
3. Esteira de Negócios e Métodos de Operação
4. O EVS como Método de Operação
5. Pilares Estratégicos do Anfitrião de Sucesso

Herbalife - Mercado de Atuação e Fortalezas

A ATUAÇÃO DA HERBALIFE PODE SER DIVIDIDA EM 2 FRENTES

1. Categoria de Produto | Clientes

- Nutrição e Bem-estar
- Gerenciamento de Peso
- Alimentos Saudáveis
- Substituto de Refeição

2. Modelo de Vendas | Negócio

- Venda direta
- Marketing Multinível
- Empreendedorismo

Herbalife - Mercado de Atuação e Fortalezas

CATEGORIA DE PRODUTO | CLIENTES

R$ 923bi
Mercado de Alimentos

R$ 100bi
Mercado de Alimentos Saudáveis

R$ 1.8bi
Mercado de Controle de Peso e Bem-Estar

R$ 0.5bi
Mercado de Substitutos de Refeição

$$** **Alta penetração no mercado R$

Forte tendência de crescimento

Sólida liderança HBL
80% mkt-share

*Faturamentos Brutos Anuais - Fontes: Abia, Sebrae, Euromonitor International.

Herbalife - Mercado de Atuação e Fortalezas

MODELO DE VENDAS | NEGÓCIO

Venda Direta e o Marketing Multinível

Mercado consolidado de **R$ 50 bilhões de faturamento anual***

Oportunidade de Empreendedorismo **6 em cada 10** brasileiros sonham em **empreender****

Comodidade, trabalhar de casa, **pode ser feito como Renda Extra**

Autonomia, baixo investimento e baixo risco!

*Fonte: ABEVD **Dados Sebrae

MODELO HERBALIFE

Marketing Multinível = Ganhos Escaláveis!

- Lucro direto – venda dos produtos!
- Lucro indireto – ganhos sobre a venda da sua rede!

Força da Herbalife no Mercado

A HERBALIFE

Marca número 1 em nutrição ativa e estilo de vida

Fonte: Euromonitor

Por 5 anos consecutivos é a **melhor marca do mundo em controle de peso**, substitutos de refeição e suplementos de proteína combinados.

Fonte: Euromonitor

3º player global do mercado de vendas diretas

Fonte: Euromonitor

Presença massiva no mundo **+65mil EVS em +95 países,** quase 3X o número de Starbucks

Força de marca – **patrocínio de Cristiano Ronaldo e mais de 200 atletas em 40 países.**

37,6 milhões de copos de shake vendidos no Brasil anualmente

Força da Herbalife no Mercado

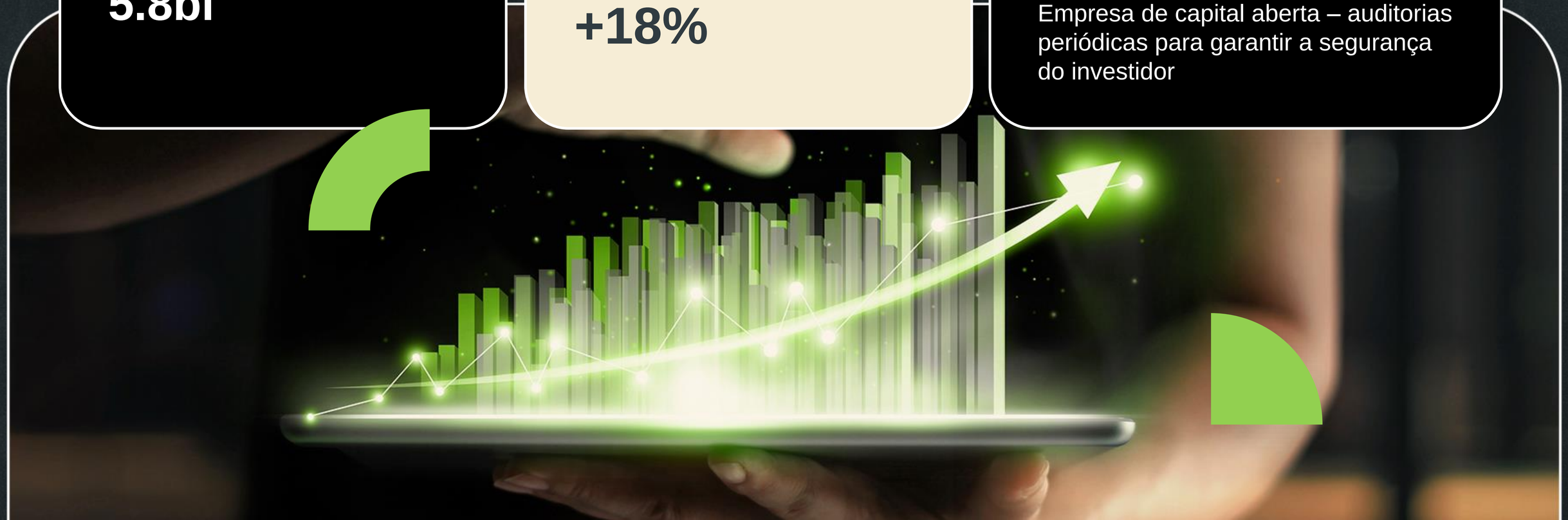
SOLIDEZ FINANCEIRA

Faturamento global de **US$ 5.8bi**

Crescimento médio dos últimos 3 anos no mundo de **+18%**

Ações negociadas publicamente na bolsa de Nova York (NYSE)

Empresa de capital aberta – auditorias periódicas para garantir a segurança do investidor



Força da Herbalife no Mercado

INVESTIMENTO EM TECNOLOGIA

US$ 300 milhões
de investimento em nutrição Programa da Semente ao Alimento

Corpo técnico altamente qualificado
+300 cientistas e 50 PhDs

Instalações de fabricação de última geração
Good Manufacturing Practices (cGMPs)

Laboratórios de controle de qualidade
Good Laboratory Practices (GLPs) e ISO 17025

≅ US$ 400 milhões de investimento em transformação digital – Nova Plataforma Herbalife One

Força da Herbalife no Mercado

RESPONSABILIDADE SOCIAL

ESG | Meio ambiente, Sustentabilidade e Governança

+1.8 milhões de toneladas de plástico removidas do meio ambiente desde 2018

+220.000 beneficiados pela Fundação Herbalife Nutrition – HNF

US$ 9.6 milhões doados para instituições de caridade ao redor do mundo

Promoção da igualdade de gênero, +10mil funcionários, dos quais **51% são mulheres**

980 árvores preservadas ao ano no Brasil com o uso de papelão 100% reciclado

Índice

2. Métodos de Operação Diária e o EVS

Métodos de Operação Diária (MDOs)

MDOs OFICIAIS HERBALIFE

Tradicional

Consiste na filosofia **USE, VISTA e FALE** em todas as ocasiões que tiver oportunidade, como forma de desenvolver o negócio Herbalife e atingir o sucesso.

- **USE** os produtos -> **conquiste resultados.**
- **VISTA** a marca -> **atraia as pessoas.**
- **FALE** com as pessoas -> **sobre os produtos, a empresa e a Oportunidade de Negócio.**

Espaço Vida Saudável

O Espaço Vida Saudável é um local com o propósito de:

- Aumentar a **experimentação dos produtos.**
- Criar oportunidades de **consumo diário.**
- **Atrair mais clientes** e potencializar o recrutamento de Distribuidores.
- Criar **socialização** entre os participantes.
- Ser uma **plataforma** para desenvolvimento de diversas ferramentas de negócio.

Desafios de Transformação Corporal

- Este método apoia os participantes a alcançar uma melhor versão de si mesmos através de um **estilo de vida saudável e ativo**, fazendo **uso dos produtos Herbalife**.
- Pode incluir temas como: **incentivo à atividade física, autoestima, receitas saudáveis, apoio em grupo, hidratação, descanso, administração do estresse, desenvolvimento pessoal**, entre outros.

Dica dos Top Anfitriões

Você pode combinar mais de um método de operação!

Métodos de Operação Diária (MDOs)

DEFINIÇÕES IMPORTANTES

MÉTODOS DE OPERAÇÃO DIÁRIA (MDO)	A principal forma pela qual **captamos clientes**, **vendemos produtos** ou **recrutamos Distribuidores** – **ligado à nossa oferta de valor**.
FERRAMENTAS	**Diversas técnicas que apoiam o método de operação escolhido**, criando oportunidades de interação com clientes e prospectos. São exemplos de ferramentas: ***Café da Manhã Saudável, Autoavaliação do Bem-Estar, Pesquisa, entre outras***.
ESTEIRA DE NEGÓCIOS	Ordem de passos replicáveis de todo o processo de captação de clientes, venda de produtos e recrutamento. Inclui os **Métodos de Operação** utilizados, os eventos e sistemas de suporte/treinamento necessários.

Métodos de Operação Diária (MDOs)

FERRAMENTAS

As **FERRAMENTAS DE NEGÓCIO** têm o propósito de apoiar o **MÉTODO DE OPERAÇÃO** escolhido, criando oportunidades de diálogo e interação com clientes e prospectos.

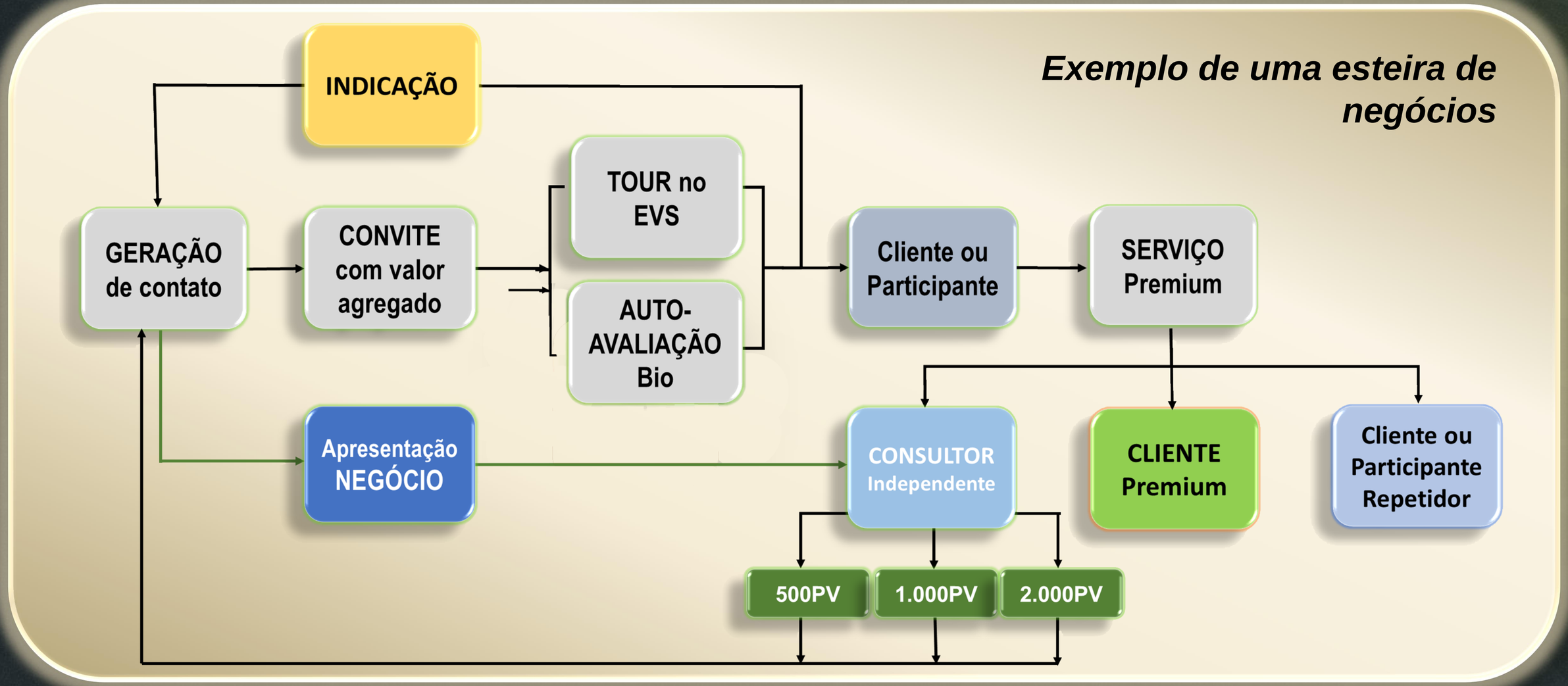
- Festa Shake
- Café da Manhã Saudável
- Tarde da Beleza
- Jantar de Negócios
- Pasta de Apresentação
- Inauguração de Negócios
- Autoavaliação do Bem-Estar
- Fit Camp
- Pesquisa
- Botons, Adesivos, Camisetas
- Corrida das Estrelas
- Catálogo | Online
- Mídias Sociais
- Convites
- Road Show

Dica dos Top Anfitriões

Conheça o maior número de ferramentas e as combine em diferentes momentos para potencializar os seus resultados!

Métodos de Operação Diária (MDOs)

ESTEIRA DE NEGÓCIOS



O EVS como método de operação

EVS | A OPORTUNIDADE

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Vida Moderna

Excesso
- Má alimentação
- Estresse
- Sedentarismo

Falta
- Nutrição saudável
- Bem-estar
- Qualidade de vida

Praticidade, Sabor e Nutrição

Busca por alimentos gostosos e também saudáveis.

Imitam comidas e sabores conhecidos, visualmente atrativos.

Preços Acessíveis

Preço Médio – Brasil*

Refeição Completa	**R$ 40,64**
Comercial	**R$ 30,59**
Self-service	**R$ 35,91**
Executivo	**R$ 50,23**
À la carte	**R$ 64,83**
Acesso Básico	**R$ 22,00****

Consumo Diário

Para o cliente
- Melhor acompanhamento
- Mais variedade na nutrição
- Melhores resultados

Para o Anfitrião
- Melhor relacionamento com cliente
- Maior mix de vendas
- Renda diária

Empreende-dorismo

Desejo
6 em cada 10 brasileiros sonham em **empreender*****

Necessidade
"Trabalhar por conta própria é a saída para quase **25 milhões de pessoas**" – Folha de S. Paulo

*Fonte: Pesquisa SODEXO **Preço médio estimado Brasil ***Dados SEBRAE

O EVS como método de operação

EVS | A EVOLUÇÃO

ESPAÇO vidasaudável

Estrutura | Local | Serviço

Melhor estrutura = **mais profissionalismo**

2012
- Liberado EVS em estabelecimentos de serviços
- EVS no segundo andar de galerias comerciais

2014
- CNPJ para regularização do EVS

2015
- Lista com diferentes acessos

2016
- EVS liberado em térreo de galeria
- Divulgação mídias sociais

2017
- Check-in e divulgação endereço no perfil próprio

2019
- Oficial divulgação EVS redes sociais e internet
- EVS térreo em área varejista

2021
- Funcionários

2022
- Deliveries e Retiradas
- Sinalização Externa

Produtos | Acessos

Maior variedade = **mais clientes!**

2012
- Consumo de barras e sopas liberado

2015
- Nutri Soup, Fiber Concentrate, Strength, Shake Flan

2016
- Uso de canela em pó

2017
- Uso de ervas finas e pimenta do reino

2019
- Shakes Gourmet, Kits diários e Muffins

2021
- Waffle e bebidas, frutas e outros ingredientes

2022
- Liberação de Receitas

O EVS como método de operação

EVS | A EVOLUÇÃO

2023

- **Permitido materiais para sinalização externa!**
  - *Banners, cavaletes, mesas e cadeiras do lado de fora, placas externas, inclusive do outro lado da rua!*
- **Permitido divulgação de endereço nas redes sociais!**
- **Permitido locar uma sala dentro do seu EVS para um estabelecimento de serviço!**

O EVS como método de operação

TIPOS DE EVS E SUAS VANTAGENS

Residencial

- Baixo investimento
- Baixo custo operacional
- Sem aluguel
- Deslocamento / comodidade
- Operação simples
- Tendência no interior e capital (áreas residenciais)
- Flexibilidade de horário / dedicação parcial

Comercial

- Maior potencial de captação e retenção de clientes
- Sinalização Externa
- Sonho do negócio próprio
- Menor investimento, burocracia e complexidade vs franquias
- Vitrine para duplicação
- Plataforma para outros métodos Herbalife
- Ideal para treinamento de Distribuidores / Anfitriões
- Disciplina de trabalho

Comercial Térreo

Todas do “Comercial”, mais:

- Maior visibilidade
- Mais fácil acesso ao local
- Horário estendido (se quiser)
- Maior poder de atração para investidores / duplicação

Comercial em parceria com serviços

Todas do “Comercial”, mais:

- Diluição de custos fixos
- Potencialização da divulgação
- Aproveitamento de pontos comerciais já estabelecidos

Exemplos

- Clínica estética
- Spa / massagem
- Salão de beleza
- Estúdio de pilates
- Clubes e associações esportivas
- Universidades

Comercial em parceria com Academia

Todas do “Comercial em parceria com serviços”, mais:

- Proximidade com público de interesse comum – vida saudável, bem-estar, nutrição, etc

O EVS como método de operação

TIPOS DE EVS E SUAS VANTAGENS

Residencial

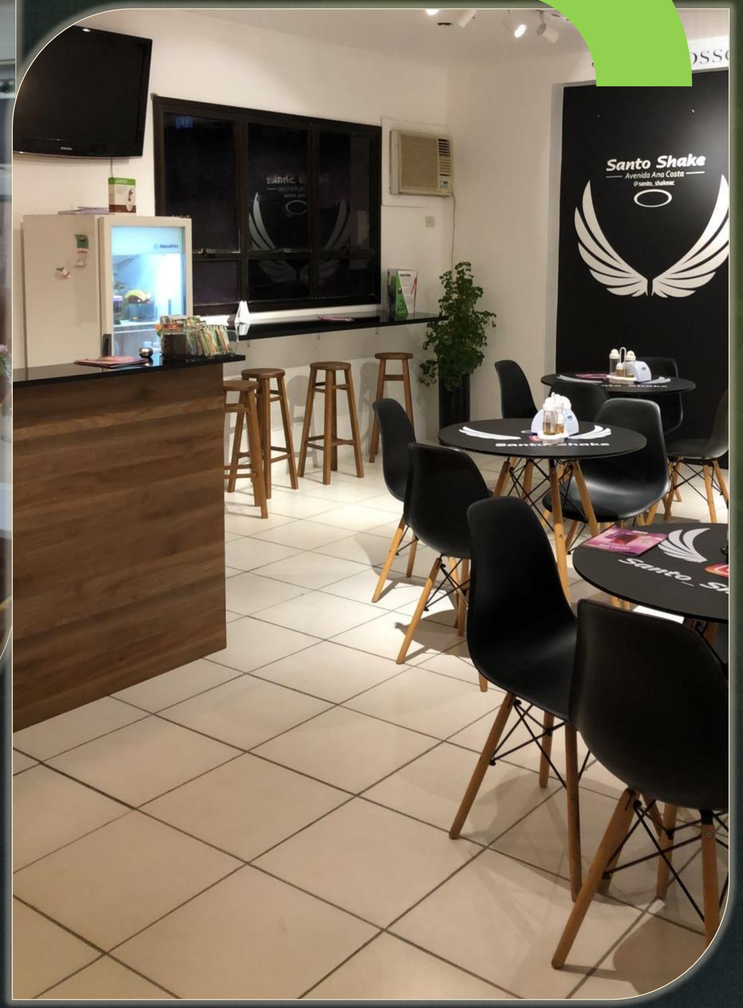
- Baixo investimento
- Baixo custo operacional
- Sem aluguel
- Deslocamento / comodidade
- Operação simples
- Tendência no interior e capital (áreas residenciais)
- Flexibilidade de horário / dedicação parcial

O EVS como método de operação

TIPOS DE EVS E SUAS VANTAGENS

Comercial

- Maior potencial de captação e retenção de clientes
- Sinalização Externa
- Sonho do negócio próprio
- Menor investimento, burocracia e complexidade vs franquias
- Vitrine para duplicação
- Plataforma para outros métodos Herbalife
- Ideal para treinamento de Distribuidores / Anfitriões
- Disciplina de trabalho



O EVS como método de operação

TIPOS DE EVS E SUAS VANTAGENS

Comercial Térreo

Todas do "Comercial", mais:

- Maior visibilidade
- Mais fácil acesso ao local
- Horário estendido (se quiser)
- Maior poder de atração para investidores / duplicação

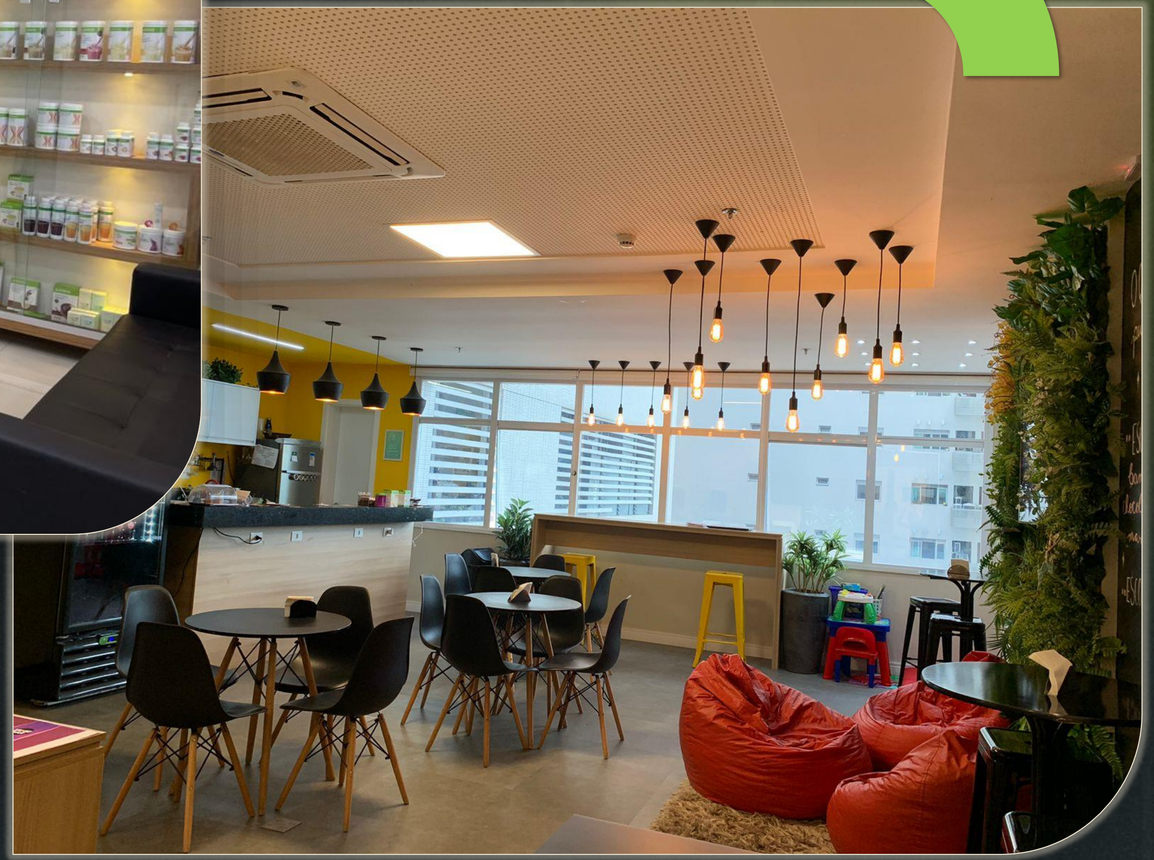
O EVS como método de operação

TIPOS DE EVS E SUAS VANTAGENS

Comercial em parceria com serviços

Todas do "Comercial", mais:

- Diluição de custos fixos
- Potencialização da divulgação
- Aproveitamento de pontos comerciais já estabelecidos



O EVS como método de operação

TIPOS DE EVS E SUAS VANTAGENS

Comercial em parceria com Academia

Todas do “Comercial em parceria com serviços”, mais:

- Proximidade com público de interesse comum – vida saudável, bem-estar, nutrição, etc

MISSÃO E PAPEL DO ANFITRIÃO

O EVS como método de operação

Conectar pessoas em uma

comunidade de bem-estar,

com o objetivo de

transformar vidas

através dos benefícios da **melhor nutrição**

e da **melhor oportunidade**

de negócio.

- **Conectar pessoas** criando redes de convívio, socialização e propósitos comuns.
- Entender e atender as necessidades, dores e **objetivos dos clientes**.
- **Acompanhar e fidelizar o cliente**, apoiando na conquista de seus resultados.
- **Incentivar a experimentação** das diferentes soluções nutricionais da Herbalife.
- **Representar a marca Herbalife**, usando adequadamente seus produtos e zelando pelos padrões de operação e qualidade.
- **Apresentar a oportunidade de negócio** da Herbalife para cada prospecto potencial.
- **Desenvolver-se** dentro do Plano de Marketing da Herbalife através do Espaço Vida Saudável.
- **Apoiar e treinar seus downlines** em Espaço Vida Saudável para desenvolvimento do EVS em sua organização.
- **Manter atitude que transmita entusiasmo** e **profissionalismo** aos clientes, zelando pelo asseamento, vestimentas e postura de todos que trabalham no EVS.
- **Fazer com prazer -** Paixão pelo conceito do EVS e pelo EVS cheio -> empoderamento e faturamento alto.

O EVS como método de operação

PERFIL DEMOGRÁFICO DO CLIENTE DO EVS*

Sexo
Em grande parte feminino
≅ 70% mulher

Idade
Bastante variável, a depender do perfil do Anfitrião e foco de trabalho –
faixa de 20 a 50 anos.

Classe social
A - C, com **predominância para classe B**
(renda mensal domiciliar – R$ 7,1 mil e R$ 22 mil)

Dica dos Top Anfitriões

Não restrinja o público do seu Espaço pela "maioria". Todos podem se beneficiar de uma nutrição saudável, prática e nutritiva!

*Fonte: pesquisa qualitativa com Anfitriões.

O EVS como método de operação

PERFIL PSICOGRÁFICO*

(estilo de vida e comportamento)

PERFIL (OU MOMENTO) A

busca por opção mais saudável de alimentação, uma vida mais equilibrada, bem-estar e, por muitas vezes, apenas a **socialização e o convívio no espaço**. “Indulgência saudável”.

PERFIL (OU MOMENTO) B

busca por um pouco mais que a opção saudável de alimentação. Está atrás de algum resultado de produto, **transformação corporal**, seja ela perda de peso / gordura ou ganho de massa (*pode ser o A e se tornar o B em algum momento).

PERFIL (OU MOMENTO) C

pode ter chegado ao Espaço como Perfil “A” ou “B”, mas demostra interesse ou tem potencial para oportunidade negócio / renda extra Herbalife ou EVS.

Dica dos Top Anfitriões

O perfil do cliente **não é necessariamente definitivo**, ele pode “transitar” de um para outro a **depender do seu momento de vida**.

A ↔ B ↔ C

* Percepção extraída via pesquisa qualitativa com Anfitriões

O EVS como método de operação

EVS | UM MÉTODO PODEROSO

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

≅60%
Rep Total TV

Supervisor	X	Supervisor EVS
	+110% produtividade	
	≅3x Novos Supervisores	
	+40% atividade	
	2x Nº Distribuidores c/ RO	

O EVS como método de operação

EVS | UM MÉTODO PODEROSO

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

EVS
POR QUE É UM MÉTODO PODEROSO?

Conectado às tendências: hábitos saudáveis, bem-estar, transformação corporal, praticidade, socialização.

Construção consistente de **renda baseada no consumo diário** e aumento da **experimentação de produtos**.

Maior **fidelização de clientes** através de um melhor relacionamento de **médio e longo prazo.**

Estrutura física de onde o Anfitrião pode desenvolver o negócio e combinar diversas ferramentas de vendas, demonstrando **profissionalismo para clientes e prospectos** e trazendo mais disciplina para sua rotina.

Plataforma ideal de **treinamento de novos Distribuidores e futuros Anfitriões**.

Local adequado para pequenos eventos como: HOMs, Festa Shake, Apresentação de Negócio, Sessão de Coach, Autoavaliações, etc.

Fácil duplicação do modelo.

O EVS como método de operação

INVESTIMENTOS INICIAIS

	Básico	Intermediário	Premium
Estrutura	R$ 5 a 10 mil	R$ 10 a 15 mil	R$ 15 a 30 mil
Estoque inicial	2mil PVs R$ 11mil	2mil PVs R$ 11mil	4mil PVs R$ 22mil

Valores aproximados, podem variar de acordo com a estratégia do Distribuidor Independente.

X

oBoticário	CacauShow	Mundo Verde	MONTANA GRILL	CNA inglês definitivo
R$ 110.000	R$ 64.900 a 215.700	R$ 250.00 a 850.000	R$ 455.000 a 535.000	R$ 50.000 a 410.000

Fonte: ABF – Associação Brasileira de Franchising

	Herbalife	Franquias
Investimento	Baixo a Médio	Médio a Alto
Taxa de Franquia	Não paga	Paga
Royalties	Recebe até 5%	Paga de 5% a 40%
Bônus	Recebe de 2% a 7%	Não existe
Carga média semanal	15h a 30h	40h a 50h
Estrutura	Flexível e personalizável	Rígida e sem customização
Risco de investimento	Mais baixo	Mais alto
Payback médio	6 a 12 meses	24 a 36 meses

Observações

- EVS caseiros podem ter até menor investimento em estrutura.
- Não há limite para investimento em estrutura (apenas referência).
- Também considerar para fins de investimento:
  - **Eventuais reformas** que precisem ser feitas no local.
  - **Capital de Giro** - em torno de 6 meses o valor de todos os custos / despesas mensais.
- **E o mais importante**,
  Anfitriões no nível de **Supervisor Qualificado** maximizam as chances de lucro com EVS.

Os ganhos reais e sucesso do Distribuidor Independente dependem do tempo e do esforço pessoal dedicados ao negócio e também do sucesso na revenda de produtos.

O EVS como método de operação

PROJEÇÃO LUCROS BRUTOS E PV COM ACESSOS

Estimativa de Ganho Bruto por Acesso

R$ 11,00

Estimativa de Pontos de Volume por Acesso

2,0

Dias de funcionamento no mês

22

Acessos Diários	Pontos de Volume	Lucros Brutos R$
15	660	R$3.630
25	1.100	R$6.050
30	1.320	R$7.260
75	3.300	R$18.150
80	3.520	R$19.360
130	5.720	R$31.460

Dica dos Top Anfitriões

Os valores de lucro e pontos de volume por acesso são estimativas.

Você pode estabelecer estratégias para aumentá-los:

- Oferecer acessos com ingredientes extras da Herbalife, como proteína, fibras, entre outros.
- Montar combos com diferentes produtos!
- Sempre oferecer produtos para serem levados para casa.
- Trabalhar bebidas funcionais!
- E lembre-se sempre de utilizar a quantidade correta de produtos Herbalife em suas receitas.

*As informações fornecidas são apenas para **referência, não representam** nenhum **lucro automático.***

O EVS como método de operação

PROJEÇÃO LUCROS BRUTOS E PV
PRODUTOS FECHADOS

Estimativa de Lucro Bruto por Pacote

R$ 80,00

Estimativa de Pontos de Volume por Acesso

53

Qtd clientes mês (30% dos acessos)	Pontos de Volume	Lucros Brutos R$
5	239	R$360
8	398	R$600
9	477	R$720
23	1.193	R$1.800
24	1.272	R$1.920
36	2.067	R$3.210

Dica dos Top Anfitriões

Da mesma forma que com os acessos, você pode ter estratégias para aumentar o pacote vendido de produtos fechados.

Assegure-se de ter um conhecimento profundo de todos os produtos do portfolio Herbalife e faça a adequação aos objetivos e necessidades dos seus clientes.

*As informações fornecidas são apenas para **referência, não representam** nenhum **lucro automático.***

O EVS como método de operação

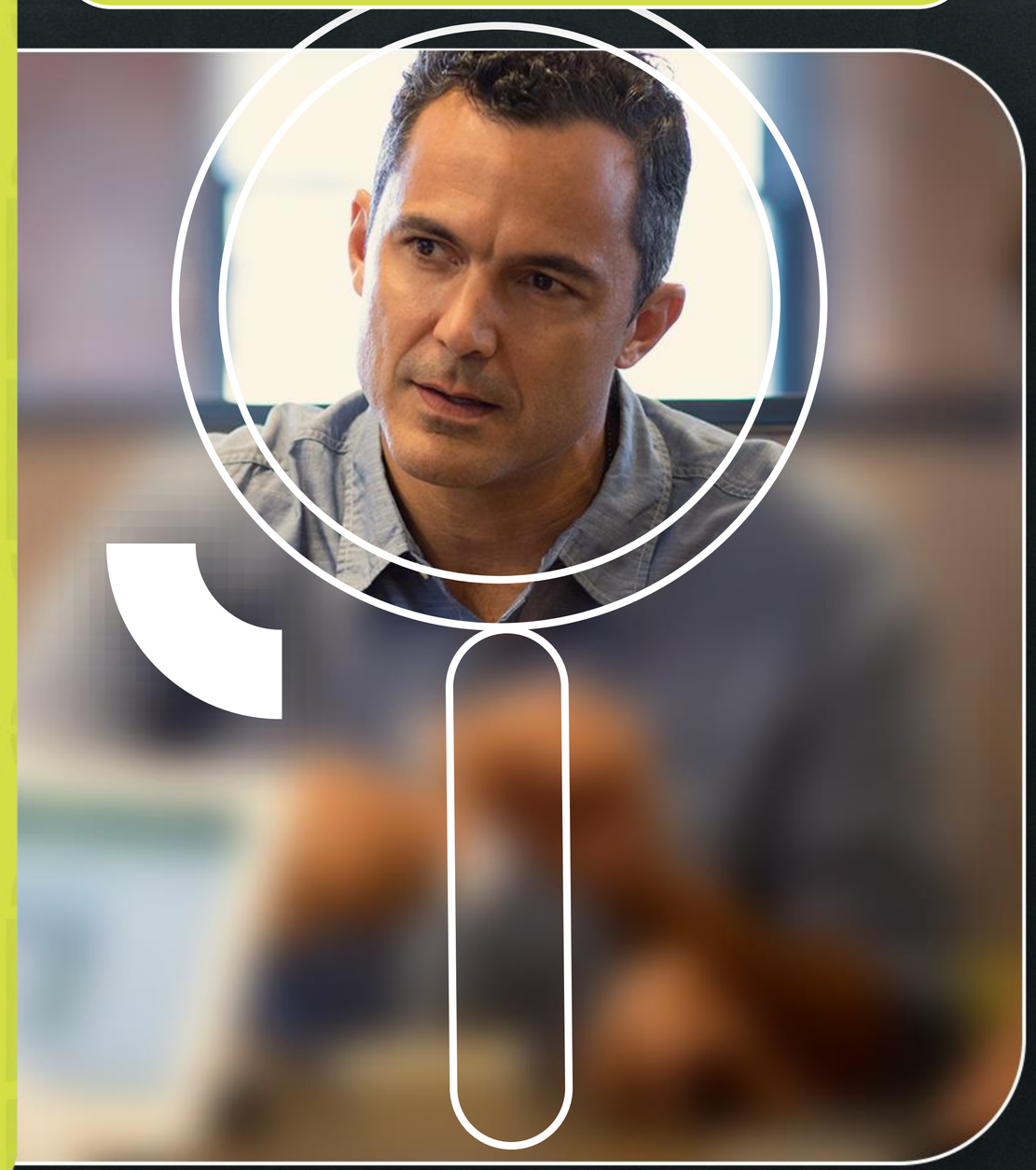
PROJEÇÃO TOTAL LUCROS BRUTOS E PV

Acessos Diários	Pontos de Volume	Lucros Brutos R$	Qtd clientes mês (30% acessos)	Pontos de Volume	Lucros Brutos R$	Total Pontos de Volume	Total Lucros Brutos R$
15	660	**R$ 3.630**	**5**	239	**R$ 360**	899	**R$ 3.990**
25	1.100	**R$ 6.050**	**8**	398	**R$ 600**	1.498	**R$ 6.650**
30	1.320	**R$ 7.260**	**9**	477	**R$ 720**	1.797	**R$ 7.980**
75	3.300	**R$ 18.150**	**23**	1.193	**R$ 1.800**	4.493	**R$ 19.950**
80	3.520	**R$ 19.360**	**24**	1.272	**R$ 1.920**	4.792	**R$ 21.280**
130	5.720	**R$ 31.460**	**36**	2.067	**R$ 3.210**	7.787	**R$ 34.580**

*As informações fornecidas são apenas para **referência, não representam** nenhum **lucro automático.***

Métodos de Operação Diária (MDOs)

AVALIANDO O PROSPECTO



IMPORTANTE ⚠

O Líder deve **analisar o prospecto** e **recomendar os Métodos de Operação** de acordo com o seu perfil avaliado para o momento.

POR EXEMPLO:
Um “MDO avançado”, **que requer muito tempo de dedicação e/ou grande complexidade de execução**, provavelmente **não será uma boa escolha** para um prospecto que não possui os **requisitos necessários** para operá-lo.

Métodos de Operação Diária (MDOs)

AVALIANDO O PROSPECTO

Os **requisitos para operação** dos MDOs podem ser divididos em **2 dimensões**

Dimensão 1

Habilidades

- Experiência profissional
- Conhecimentos específicos
- Características pessoais

Dimensão 2

Dedicação ao Negócio

- **Tempo** que a pessoa dedicará para fazer o negócio
- **Nível de investimento** R$ que fará

Métodos de Operação Diária (MDOs)

AVALIANDO O PROSPECTO

Em cada uma das dimensões, o prospecto poderá ser classificado em **3 diferentes níveis.**

Dimensão 1 **Habilidades**	Nível 1 **Moderada**	Nível 2 **Alta**	Nível 3 **Máxima**
Dimensão 2 **Dedicação ao Negócio**	Nível 1 **Moderada**	Nível 2 **Alta**	Nível 3 **Máxima**

Quanto **maior o nível de classificação**, **mais requisitos** possui para operar os **diferentes MDOs.**

Para apoiar na classificação dos prospectos, o Líder poderá usar a **“Ficha de Avaliação do Prospecto”.**

Métodos de Operação Diária (MDOs)

AVALIANDO O PROSPECTO

1. Uso de Produtos Herbalife e Conhecimentos de Nutrição e Bem-Estar		Pts Totais
1.a)	Está usando produtos Herbalife há pelo menos 1 mês? *(resposta "Não" = -10)*	**1**
1.b)	Obteve algum resultado de produto com Herbalife?	**1**
1.c)	Tem conhecimentos em nutrição?	**1**
1.d)	Tem conhecimentos em atividade física?	**1**
1.e)	Sabe como funciona o trabalho de um coach do bem-estar?	**1**

2. Experiência Profissional		Pts Totais
2.a)	Já teve experiência com vendas?	**1**
2.b)	Já foi profissional autônomo?	**1**
2.c)	Já teve experiência com empreendedorismo?	**1**
2.d)	Se sim, a experiência foi maior do que 4 anos?	**1**
2.e)	Tem conhecimento com divulgação em mídias sociais?	**1**
2.f)	Se sim, você considera esse conhecimento básico (1pt) , intermediário (2pts) ou avançado (3pts) ? *(Se não, = 0pt)*	**3**

3. Características pessoais		Pts Totais
3.a)	Você se considera uma pessoa extrovertida?	**1**
3.b)	Sobre seu networking, quantas pessoas fazem partem de seu ciclo de contato, <u>mais ou menos de 200?</u> *(Mais de 200 = 1pt, Menos de 200 = 0pt)*	**1**
3.c)	Você considera ter um perfil de investidor mais arrojado ou conservador? (Arrojado = 1pt, Conservador = 0pt)	**1**
3.d)	Possui boa organização financeira? Lida bem com orçamento, receitas e despesas?	**1**

Dimensão 1 Habilidades

TOTAL
17 PONTOS

Moderada	**De 0 a 3 pontos**
Alta	**De 4 a 7 pontos**
Máxima	**Acima de 7 pontos**

As **perguntas 1.a e 1.b** são **praticamente eliminatórias** - sem uso dos produtos é difícil a "Herbalização" e, portanto, a aptidão necessária ao Negócio Herbalife.

Métodos de Operação Diária (MDOs)

AVALIANDO O PROSPECTO

Dimensão 2
Dedicação ao Negócio
(Tempo e Investimento R$)

4. Expectativa com o negócio		Pts Totais
4.a)	Essa será a renda principal para você e/ou sua família?	1
4.b)	Trabalha atualmente? *(a resposta "Não" deve ser pontuada com 1 e "Sim" com 0)*	1
4.c)	Se sim, pretende continuar em seu emprego atual após iniciar na Herbalife? *(a resposta "Não" deve ser pontuada com 1 e "Sim" com 0)*	1
4.d)	Sua disponibilidade para o negócio será: Parcial (às vezes / fim de semana, esporadicamente) = 1pt, Meio-período = 2pts, ou Integral = 4pts	4
4.e)	Possui reserva financeira específica para o negócio?	3

TOTAL
10 PONTOS

Moderada	De 0 a 3 pontos
Alta	De 4 a 7 pontos
Máxima	Acima de 7 pontos

Métodos de Operação recomendados

Tradicional | Desafio de TC | EVS Caseiro | EVS Comercial

Métodos de Operação Diária (MDOs)

AVALIANDO O PROSPECTO

MATRIZ DE RECOMENDAÇÃO

MDO de acordo com o Perfil do Prospecto

Habilidades

- Experiência profissional
- Conhecimentos específicos
- Características pessoais

	Moderada *(Até 3 pts)*	Alta *(4 a 7 pts)*	Máxima *(8 pts ou +)*
Máxima *(8 pts ou +)*	Tradicional Desafios de TC	Tradicional Desafios de TC EVS Caseiro EVS Comercial	Tradicional Desafios de TC EVS Caseiro EVS Comercial
Alta *(4 a 7 pts)*	Tradicional Desafios de TC	Tradicional Desafios de TC EVS Caseiro	Tradicional Desafios de TC EVS Caseiro EVS Comercial
Moderada *(Até 3 pts)*	Tradicional	Tradicional EVS Caseiro	Tradicional EVS Caseiro

Dedicação ao Negócio
(Tempo e Investimento R$)

versão 1 - Nov.2023

Métodos de Operação Diária (MDOs)

GUIA RÁPIDO ABERTURA DE EVS

Antes de abrir um EVS

Atente-se ao PONTO COMERCIAL que escolherá

- Fluxo de pessoas - perto de franquias, comércios, empresas, restaurantes, serviços em geral e de beleza.
- Valor de aluguel + condomínio e proximidade à residência do Anfitrião.

Defina o HORÁRIO de Funcionamento

- Pode ser integral, parcial, pela manhã, almoço, jantar – escolha o horário de acordo com suas necessidades.
- Uma vez definido, **a disciplina deste horário ajudará na captação e fidelização dos seus clientes!**

Planeje sua EQUIPE de apoio, caso necessário

Você pode ter pessoas trabalhando no seu EVS, sejam downlines ou não. O Operador do Espaço pode contratar funcionários para apoiá-lo em certas atividades, desde que o vínculo empregatício esteja em conformidade com a legislação, incluindo o pagamento de salários, horas de trabalho entre outros requisitos da legislação trabalhista. o melhor para seu momento.

- **Sozinho**, você **economizará o custo**, porém **se focará mais na operação.**
- **Com apoio**, você terá um **custo adicional,** porém poderá se focar em **captar e fidelizar mais clientes.**

Enquadramento FISCAL / LEGAL

Para um EVS Comercial, é importante obter todas as licenças de âmbito governamental.
A classificação da atividade econômica (CNAE) deve ser a de “Casa de Chá”.

Métodos de Operação Diária (MDOs)

GUIA RÁPIDO ABERTURA DE EVS

6 passos para ABRIR um Espaço Vida Saudável

1 PREPARAR-SE PARA O NEGÓCIO

- **1ª etapa:** uso dos Produtos + Clientes –> estabeleça seu resultado e cuide de alguns clientes antes de abrir seu EVS.
- **2º etapa:** prepare um plano de negócios, especialmente se optar por um EVS comercial. Analise previamente o investimento a ser feito.

2 REGISTRAR O EVS NA HERBALIFE

- Registrar seu EVS irá mantê-lo **atualizado com as últimas novidades e promoções**.
- **Faça o registro através do My Herbalife**.

3 PARTICIPAR DE TREINAMENTOS

- **Estude** sobre o negócio, conheça bem a marca e os produtos, busque estratégias de vendas e captação.
- **Participe de diferentes programas de treinamento**, fornecidos pelo seu Patrocinador, e eventos organizados pela companhia.

4 CONHECER O EVS NA PRÁTICA

- **Visite outros EVS e entenda como eles funcionam.**
- A prática engloba **vários aspectos**: desde como mobiliar o seu EVS até como convidar pessoas.

5 OBTER LICENÇAS DE FUNCIONAMENTO E OPERAÇÃO

- Recomenda-se procurar uma assessoria contábil para auxiliar na **abertura jurídica e tributária do EVS**.

6 FAZER O SEU ESTOQUE INICIAL

- **Planeje o que irá oferecer** e faça seu pedido, diversificando entre shakes, sopas e lanches saudáveis.
- **Invista nas embalagens Biggers** para ter mais rentabilidade.

Métodos de Operação Diária (MDOs)

GUIA RÁPIDO ABERTURA DE EVS

6 passos para DIVULGAR um Espaço Vida Saudável

1 REDE DE CONTATOS

- Tudo começa com a sua **rede natural de contatos**: família, amigos, colegas de faculdade e de trabalho.
- Você pode **ampliar a sua rede** com amigos dos seus filhos e amigos de outros familiares.

2 VIZINHANÇA

- **Visite pessoalmente** os estabelecimentos de serviço mais próximos ao EVS.
- Você pode deixar **material de divulgação** nestes estabelecimentos.

3 MUTIRÃO

- Você também pode contar com ajuda e fazer um mutirão para **convidar todo o comércio local**.
- O ideal é que esta ação tenha, no mínimo, **10 pessoas envolvidas com 5.000 convites distribuídos em um raio de 200 metros**.

4 GOOGLE E WAZE

- Cadastre o **endereço do seu EVS e horário de funcionamento** no Google e no Waze.

5 REDES SOCIAIS

- Crie **perfis próprios** para o seu EVS em diferentes redes sociais.
- **Capriche nas fotos e nas hashtags** para atingir mais pessoas!
- Faça **stories** durante a inauguração do seu EVS.

6 NA ENTRADA

- **Posicione alguém na entrada do EVS** no dia da inauguração, para **distribuir convites e convidar as pessoas** para conhecerem o EVS.

O EVS como método de operação

Os 3 Pilares do Anfitrião de Sucesso

FERRAMENTAS DE NEGÓCIO

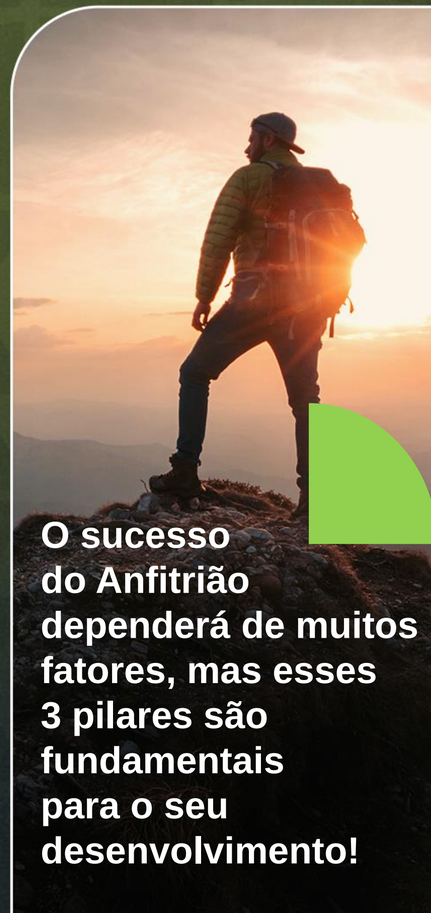
- Captação de clientes
- Venda de Produtos
- Fidelização
- Recrutamento
- Retenção de Distribuidores

ESTRATÉGIA DE ACESSOS E RECEITAS

- Acessos
- Ingredientes Extras
- Lanches Saudáveis
- Drinks funcionais
- Receitas
- Combos
- PV / Acesso

CONTROLE DOS NÚMEROS

- Mapa Diário
- Número de participantes
- Novos clientes
- Novos Distribuidores e EVS
- Estoque
- Ganhos R$ e VP
- DRE – lucro líquido e custo fixo



O sucesso do Anfitrião dependerá de muitos fatores, mas esses 3 pilares são fundamentais para o seu desenvolvimento!

O EVS como método de operação

ESTÁGIOS DE DESENVOLVIMENTO DO ANFITRIÃO

	INICIANTE	INTERMEDIÁRIO	AVANÇADO
FERRAMENTAS DE NEGÓCIO	Domina de **2 a 3 ferramentas de negócio** associando-as ao EVS	Domina de **4 a 5 ferramentas de negócio** associando-as ao EVS	Domina **6 ou mais ferramentas de negócio** associando-as ao EVS
ESTRATÉGIA DE ACESSOS E RECEITAS	FOCO: **Acessos e itens de simples preparo e produtos fechados**, dado que provavelmente trabalhará sozinho no início	FOCO: **Acessos + Receitas Simples + Pacotes de Produto Fechado**, já podendo contar com ajudantes no EVS	FOCO: **Todos Acessos e Receitas + Pacotes de Produto Fechado + Programas de Transformação Corporal** Neste estágio é extremamente recomendável o uso de ajudantes no EVS
CONTROLE DOS NÚMEROS	Controle das **informações básicas** do seu EVS – **faturamento mensal e custo fixo**	Controle de informações mais avançadas. Ex: **qtd. acessos, clientes novos, produto fechado, dias de maior faturamento**	Controle de informações de **"eficiência" como: PV / acesso, ticket médio R$, relação Lucro Bruto vs Custo Fixo**

Dica dos Top Anfitriões

O Anfitrião pode estar em diferentes estágios para cada um dos pilares.

Índice

3. **1º Pilar do Anfitrião de Sucesso**
Ferramentas de Negócio

Ferramentas de Negócio

QUEM SOU EU COMO ANFITRIÃO?

	INICIANTE	INTERMEDIÁRIO	AVANÇADO
FERRAMENTAS DE NEGÓCIO	Domina de **2 a 3 ferramentas de negócio** associando-as ao EVS	Domina de **4 a 5 ferramentas de negócio** associando-as ao EVS	Domina **6 ou mais ferramentas de negócio** associando-as ao EVS
	Exemplos | Básicas: | Inauguração | Convites pessoais | Festa Shake / Coquetel e Lista Quente | Cartela de Fidelidade | Pasta de Apresentação	Exemplos | Médias: | Prospecção via mídias sociais | Pesquisa 3 ou 4 dias Café da Manhã Saudável | Manhã / Tarde / Noite da Beleza | Pesquisa na rua | Jantar de Negócios	Exemplos | Avançadas: | Road Show | Fit Camp | Desafios de Transformação Corporal | Maratonas | Autoavaliação do Bem-Estar / Coach

Dica dos Top Anfitriões

O Anfitrião pode usar diversas ferramentas a qualquer momento do seu desenvolvimento.

Desenvolvimento do Anfitrião

Conforme o Anfitrião se desenvolve e **alia mais ferramentas ao EVS**, maiores são as probabilidades de **ganhos R$ e crescimento no plano de marketing Herbalife!**

Ferramentas de Negócio

FERRAMENTAS X OBJETIVO

As **ferramentas de negócio** podem apoiar você em **diferentes objetivos.**

Clientes

Prospecção

Venda

Fidelização

Distribuidores

Recrutamento

Retenção

Duplicação

Novos clientes ▶ **Clientes repetidores** ▶ **Novos Distribuidores** ▶ **Distribuidores duplicadores**

Ferramentas de Negócio

FERRAMENTAS POR OBJETIVO

Ferramentas de Negócio / Vendas		Captação de Clientes	Venda de Produtos	Fidelização	Recrutamento	Retenção
Básicas	Catálogo de Produtos	●	●	●	●	●
	Cartela Fidelidade	●	●	●		
	Inauguração do Negócio	●	●		●	
	Festa Shake / Coquetel	●	●		●	
	Convites Pessoais	●				
	Merchandising - Bótons, adesivos, camisetas	●				
	Indicação Premiada	●				
	Lista Quente	●				
	Geolocalização (Google e Waze)	●				
	Corrida das Estrelas		●	●		
	HOM				●	●
	Sistemas de Treinamento				●	●
Intermediárias	Manhã / Tarde / Noite da Beleza	●	●	●		
	Pasta de Apresentação	●	●		●	
	Café da Manhã Saudável - P3 ou P4	●	●			
	Jantar de Negócios				●	
	Pesquisas na rua	●				
	Prospecção em Mídias Sociais / Script	●				
	Parcerias na vizinhança (serviços)	●				
Avançadas	Road Show	●	●	●	●	
	Autoavaliação do Bem-Estar / Bioimpedância	●	●	●		
	Desafios de Transformação Corporal	●	●	●		
	Maratonas	●	●	●		
	Fit Camp	●	●	●		
	Acompanhamento Coach	●	●	●		

Dica dos Top Anfitriões

Ferramentas com **focos específicos também gerarão resultados "adicionais".**

Ex.: os **Convites Pessoais** têm como objetivo principal a **Captação de Clientes,** o que provavelmente gerará a **Venda de Produtos**.

Use as ferramentas **de acordo com a métrica do negócio** que quer melhorar, seja **captação de clientes, venda de produtos ou recrutamento**.

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Prospecção / Captação de Clientes

Convites

Mídias Sociais

Pesquisas

Tarde da Beleza

Festa Shake

Café da Manhã Saudável

Fidelização e Venda de Produtos

Corrida das Estrelas / Corrida Maluca

Autoavaliação do Bem-Estar

Desafios

Maratonas

Fit Camp

Recrutamento e Retenção Distribuidores

HOM / Apresentação de Negócio

Jantar de Negócios

STS

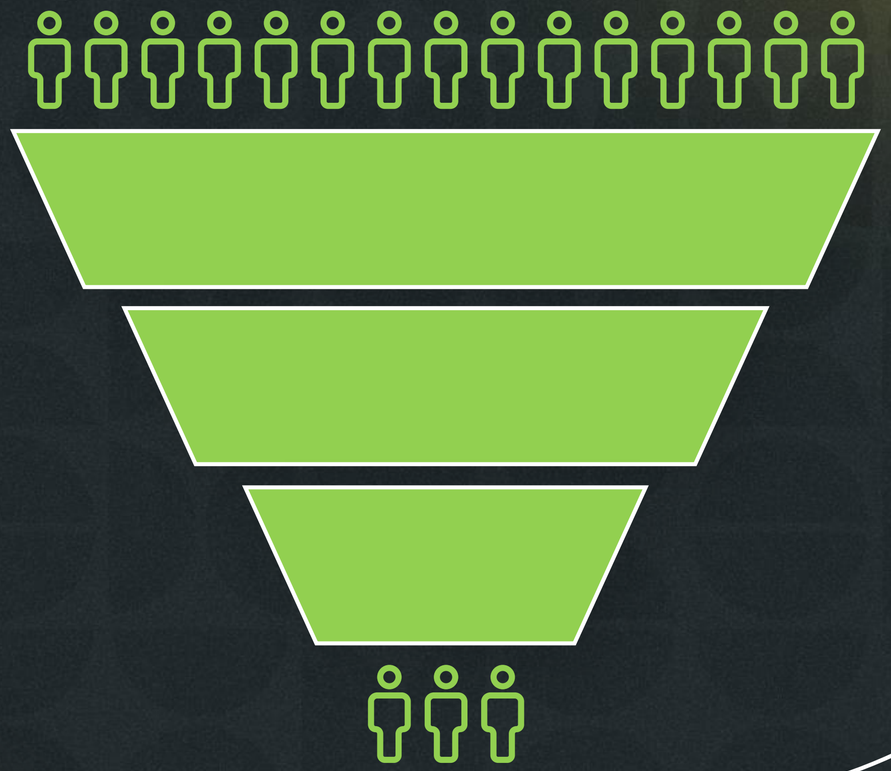
Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

PROSPECÇÃO

Buscar novos contatos com perfil do consumidor do seu serviço/produto para alimentar seu banco de contatos (leads) de possíveis consumidores.

Quanto maior a lista do topo do funil maior a chance de converter em vendas!



Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Prospecção / Captação de Clientes

Convites

Mídias Sociais

Pesquisas

Tarde da Beleza

Festa Shake

Café da Manhã Saudável

Fidelização e Venda de Produtos

Corrida das Estrelas / Corrida Maluca

Autoavaliação do Bem-Estar

Desafios

Maratonas

Fit Camp

Recrutamento e Retenção Distribuidores

HOM / Apresentação de Negócio

Jantar de Negócios

STS

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

CONVITES PESSOAIS

Material para ser entregue na rua, próximo ao EVS, aos conhecidos ou em qualquer ocasião.

Eles devem ser entregues com uma breve explicação sobre o EVS, convidando a conhecer um local de socialização para compartilhar informações sobre bem-estar e também os produtos Herbalife!

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

CONVITES PESSOAIS

Dica dos Top Anfitriões

Sobre os convites individuais é importante que seja medida a quantidade diária.

Encontre essa matemática: **quantos convites são necessários para que um novo participante visite o seu Espaço?**

Encontrando o número, saberá quantos convites precisará fazer diariamente para chegar nas suas metas mensal, semestral e anual.

Preparação

- É de suma importância que você **prepare esta atividade no dia anterior**
- Defina a **quantidade de convites e já deixe-os separados**. Assim, quando chegar em seu EVS, encontrará o trabalho pronto para ser feito.

Como fazer ?

- Defina **qual local para encontrar pessoas** que tenham o perfil para frequentar o seu Espaço. Feito isso, sua **presença lá será no horário de pico**, quando eles estão entrando ou saindo do local.

- A abordagem deve ser feita com você **bem vestido e com sorriso no rosto**.
  Ex: *"Olá, tudo bem? Já conhece nosso Espaço Vida Saudável? Lá é um local onde servimos refeições saudáveis e proteicas, para as pessoas que buscam melhorar sua forma física. Neste convite pessoal estão nossos dados e endereço, receber você será um prazer!"*

- **Trocar flyers com os estabelecimentos ao redor** é uma forma também eficaz.
  Ex: *"Olá! Se você permitir que eu deixe alguns convites meus em cima do seu balcão, eu posso deixar os seus convites em cima do meu balcão também. O que você acha?"*

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

CONVITES VIA MÍDIA SOCIAL

O objetivo é o mesmo dos convites feitos presencialmente, entretanto aqui se utilizará o **principal meio pelo qual as pessoas se relacionam hoje em dia – as mídias sociais.**

Protocolo Instagram

15-20 publicações nos Stories todos os dias

O que seriam essas postagens?

1. Localização e horário de funcionamento
2. Fotos dos shakes e das receitas que são servidas em seu Espaço
3. Fotos de seus clientes consumindo em seu Espaço
4. Kits de Produtos
5. Promoções e atividades, como Desafios de Transformação Corporal

3 publicações no Feed diariamente

O feed deve ser uma espécie de extensão de seu cardápio.

Obs: Pessoas não se conectam com “embalagens”. Não publique as imagens dos produtos fechados e sim dos produtos e receitas preparados.

50 mensagens por dia (respeitando o limite 10 mensagens por hora)

Para quem enviar essas mensagens?

- Seus conhecidos
- Seus seguidores que interagem em suas fotos
- Seus seguidores que visualizam seus stories
- Para os seguidores dos estabelecimentos próximos ao seu Espaço

Impulsionamento

R$ 10,00/dia - invista esse valor em suas melhores fotos e vídeos

Seguir 100 pessoas por dia

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

Script exemplo usado por Anfitriões

Olá, tudo bem? Como você está?

Gostaríamos de te convidar para conhecer nosso estabelecimento de shakes proteicos. **Somos apaixonados por oferecer opções saudáveis e saborosas para uma alimentação equilibrada** e acreditamos que você iria adorar conhecer o nosso Espaço.

Nosso cardápio oferece uma **ampla variedade de sabores**, desde frutas até opções mais elaboradas com mix de proteínas e alimentos nutritivos.

Além disso, nossos shakes são feitos com ingredientes frescos e de alta qualidade, para garantir o melhor sabor e benefícios para a saúde.

Também oferecemos a praticidade de nossos clientes consumirem os nossos produtos em sua casa através de nosso delivery. **Gostaria de receber o nosso cardápio?** 😊 ***[link do seu cardápio]***

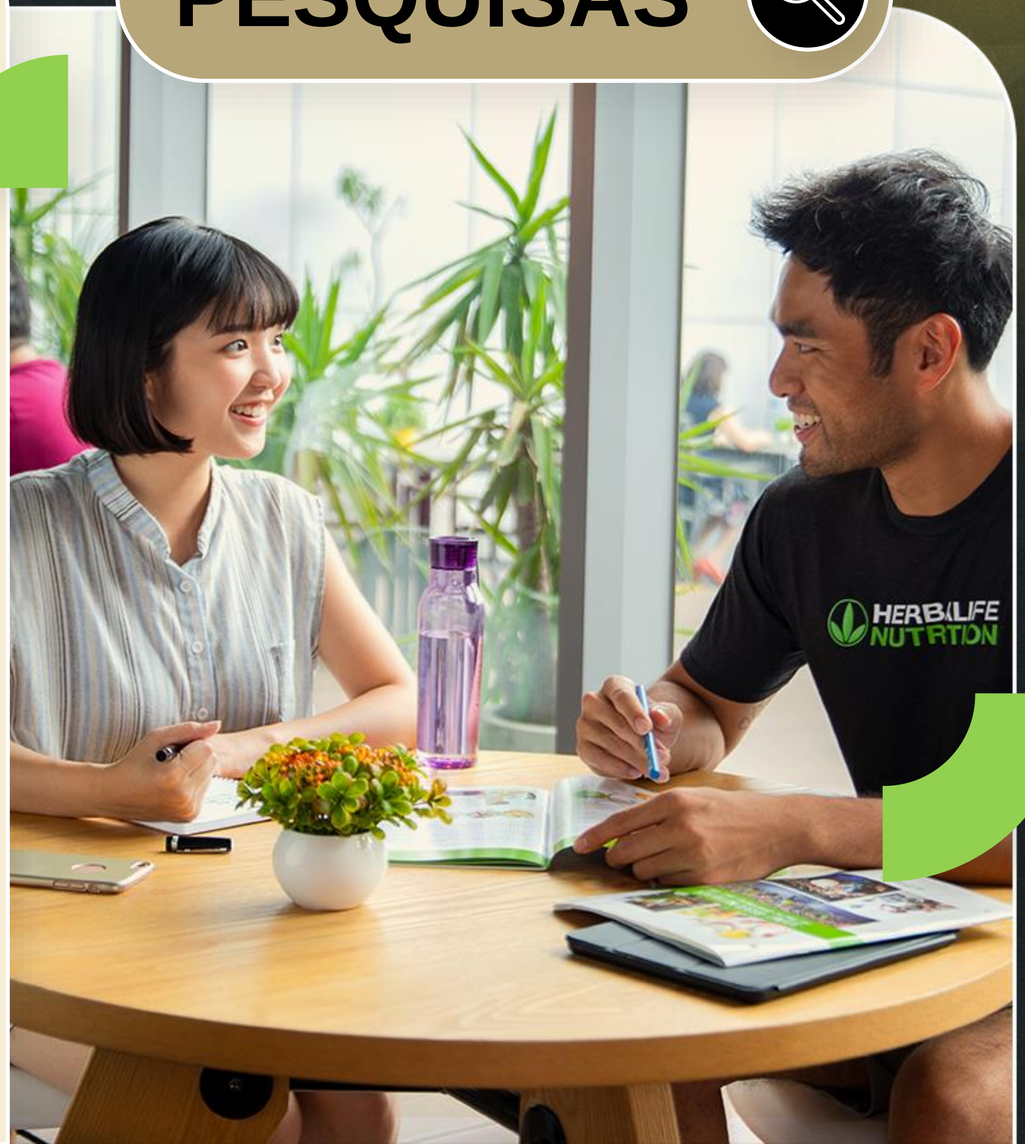
E na sua primeira visita, te presentearemos com um brinde exclusivo! Ficaremos no seu aguardo, viu? *Obs:* ***o brinde é uma Autoavaliação do Bem-Estar.***

Ferramentas de Negócio

FERRAMENTAS MAIS UTILIZADAS PELOS ANFITRIÕES

PESQUISAS

- **Pesquisas rápidas** que visam um primeiro contato com o cliente, com perguntas sobre estilo de vida, rotina, tipo de alimentação e satisfação com a própria imagem.
- Forma do cliente **iniciar o uso** dos produtos, **custo acessível.**
- O cliente pode **degustar em casa**, 3, 5 ou 6 dias.
- Forma simples, versátil e prática de **apresentar os produtos.**
- Depois é feito o **convite para uma conversa** no EVS, já que as pesquisas são comuns entre os Anfitriões.



BENEFÍCIOS

- Atrair novos clientes.
- Aumentar a venda de produtos fechados.
- Solicitar indicações.
- Degustação em grupos familiares.

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

TARDE DA BELEZA

- Demonstração de **cuidados com a pele** através da apresentação de produtos de nutrição externa (linha SKIN), oferecendo todos os passos para uma pele limpa, hidratada e nutrida.

BENEFÍCIOS

- **Conquistar novos clientes** ao atrair uma clientela fora da nutrição interna.
- Adicionar um **método de captação de clientes** ao seu fluxo / **obtenção de indicações.**
- **Fidelizar clientes**, que podem ser **premiados com uma hidratação facial** e assim conhecer outros produtos Herbalife.

Ferramentas de Negócio

FERRAMENTAS MAIS UTILIZADAS PELOS ANFITRIÕES

FESTA SHAKE

- Reunião de **apresentação e degustação dos produtos e negócio** Herbalife.
- Ferramenta de **simples execução**, facilmente duplicável e que possibilita otimizar o tempo e os números; principalmente para as pessoas que trabalham em tempo parcial. Em uma única apresentação permite **atingir um maior número de pessoas**, tanto para vendas quanto para recrutamento.
- Pode ser chamada de "**Festa de inauguração do negócio**" do novo Distribuidor. Possibilita apresentar os produtos e a oportunidade de negócio para a Lista Quente do novo Distribuidor. Isto favorece a quebra de paradigmas, melhorando a compreensão e o apoio dos familiares com o novo negócio.
- Apoia o **treinamento e desenvolvimento de habilidades de apresentação** em público do novo Distribuidor.
- **Oportunidade de reunir pessoas em vários lugares** - domicílio, lojas, empresas, Espaço Vida Saudável – diariamente ou semanalmente, de forma rotineira, para Distribuidores novos ou experientes, com foco na geração novos contatos, captação de novos clientes e aumento da base de Distribuidores.
- Permite construir um **resultado financeiro impactante**, em tempo parcial, para se tornar atrativo também para pessoas que iniciarão Herbalife simultaneamente com seu emprego ou negócio.

BENEFÍCIOS

- Conquistar novos clientes através da degustação dos produtos e da Autoavaliação do Bem-Estar.
- Captar novos Distribuidores ao apresentar a oportunidade de negócio Herbalife.
- Aumentar a compra por impulso.

Ferramentas de Negócio

FERRAMENTAS MAIS UTILIZADAS PELOS ANFITRIÕES

CAFÉ DA MANHÃ SAUDÁVEL

- Conscientização do cliente sobre **a importância da primeira refeição do dia** – o Café da Manhã – e **apresentação dos produtos Herbalife** como apoio para a sua nutrição.

BENEFÍCIOS

- Apresentar mais um momento de consumo dos produtos Herbalife, aumentando as possibilidades de venda no EVS e também a venda de produtos fechados para consumo domiciliar.
- Ampliar o horário de funcionamento do EVS, o que pode gerar mais movimento e vendas.
- Fidelizar clientes que já começam o dia com uma refeição saudável e tendem a manter uma alimentação saudável também no almoço.

Ferramentas de Negócio

FERRAMENTAS MAIS UTILIZADAS PELOS ANFITRIÕES

FESTA SHAKE e **CAFÉ DA MANHÃ SAUDÁVEL** são ferramentas poderosas para gerar experimentação e fazer as pessoas terem contato com os produtos Herbalife.

Confira outras dicas de como usar a **degustação de produtos**:

Levar degustações de shakes, fibras solúveis ou receitas salgadas e doces - nos comércios aos redor do seu EVS - trará novos participantes.

- Levar pequenas amostras de Fiber Concentrate para estabelecimentos próximos e deixar seus convites do Espaço.
- Importante também registrar os números de WhatsApp das pessoas para as quais você entregou amostras, assim aumentará sua base de prospectos.

Degustar produtos dentro do seu Espaço para participantes que ainda não experimentaram estas opções.

- Ex.: hoje é dia de degustar Açaí Proteico para todos aqueles que visitarem o EVS.
- Coloque as embalagens em uma mesa onde todos possam ver. Também deixe os sachês à vista.
- No pós-degustação, chamar para ação de venda. Você verá que ficará mais fácil vender!

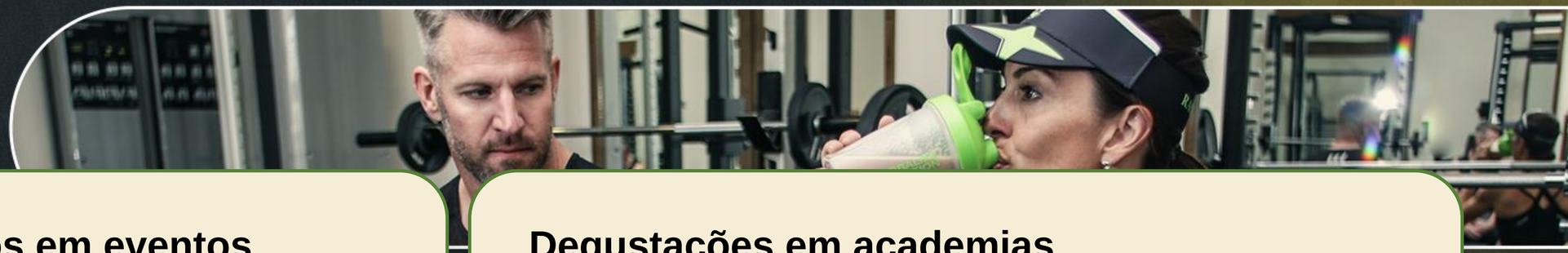
Dica dos Top Anfitriões

Neste mesmo formato podem ser feitas degustações de quaisquer produtos.

O importante é que se faça com a **frequência necessária** para o atingimento dos seus objetivos.

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES



Dicas

Degustar produtos em eventos pontuais da sua região.
Ex: entrar em contato com uma empresa próxima ao seu Espaço Vida Saudável e ofertar um Café da Manhã Saudável para os funcionários.

Degustações em academias também são muito interessantes
Escolha os produtos adequados para cada modalidade. Neste caso, a linha 24h, o Liftoff e as bebidas como N-R-G e Herbal Concentrate podem trazer ótimos resultados.

Script exemplo usado por Anfitriões

Olá, meu nome é _____. Todos os meses **escolhemos uma empresa próxima ao nosso Espaço Vida Saudável para presentear com nosso Café da Manhã Saudável**.

Você poderá experimentar produtos proteicos e saudáveis, além de receber informações de como podem se alimentar melhor.

Qual seria o melhor dia para você vir aqui?
Terça ou quarta? Quinta ou sexta?

Dica: *não faça perguntas que possam ser respondidas com "NÃO". Aceito o convite, esteja preparado para a quantidade de funcionários com suas degustações. Leve seus convites e fichas para colher as informações dos participantes da ação.*

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Prospecção / Captação de Clientes

Convites

Mídias Sociais

Pesquisas

Tarde da Beleza

Festa Shake

Café da Manhã Saudável

Fidelização e Venda de Produtos

Corrida das Estrelas / Corrida Maluca

Autoavaliação do Bem-Estar

Desafios

Maratonas

Fit Camp

Recrutamento e Retenção Distribuidores

HOM / Apresentação de Negócio

Jantar de Negócios

STS

Ferramentas de Negócio

FERRAMENTAS MAIS UTILIZADAS PELOS ANFITRIÕES

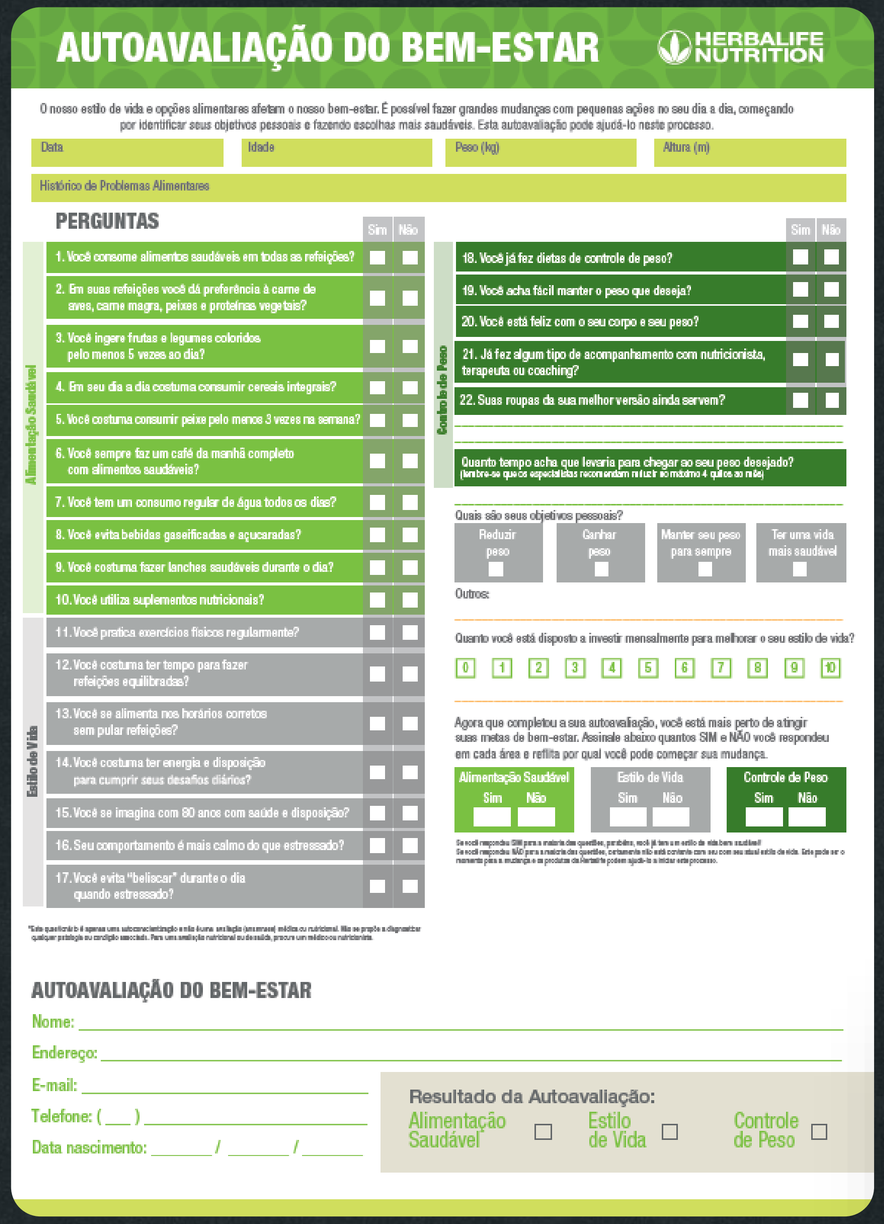
CORRIDA MALUCA / CORRIDA DAS ESTRELAS

- **O participante acumula estrelas ao longo do mês de acordo com critérios, que podem ser:**
  - *Acessos; Indicações; Produtos fechados; Cadastro; Participação em treinamentos e em eventos.*
- **Sugestões de premiação:**
  - Os três participantes que acumularem mais estrelas em um determinado período podem ganhar prêmios;
  - Produtos Herbalife ou produtos que promovam a marca são boas sugestões de prêmios;
  - O Anfitrião não pode dar prêmios em dinheiro aos participantes.

BENEFÍCIOS

- Aumento dos indicadores escolhidos como critérios: acessos, ticket médio, prospectos, etc.
- Fidelização de clientes e aumento dos prospectos para o negócio.

Ferramentas de Negócio



AUTOAVALIAÇÃO DO BEM-ESTAR

HERBALIFE NUTRITION

O nosso estilo de vida e opções alimentares afetam o nosso bem-estar. É possível fazer grandes mudanças com pequenas ações no seu dia a dia, começando por identificar seus objetivos pessoais e fazendo escolhas mais saudáveis. Esta autoavaliação pode ajudá-lo neste processo.

Data | Idade | Peso (kg) | Altura (m)

Histórico de Problemas Alimentares

PERGUNTAS

		Sim	Não
Alimentação Saudável	1. Você consome alimentos saudáveis em todas as refeições?		
	2. Em suas refeições você dá preferência à carne de aves, carne magra, peixes e proteínas vegetais?		
	3. Você ingere frutas e legumes coloridos pelo menos 5 vezes ao dia?		
	4. Em seu dia a dia costuma consumir cereais integrais?		
	5. Você costuma consumir peixe pelo menos 3 vezes na semana?		
	6. Você sempre faz um café da manhã completo com alimentos saudáveis?		
	7. Você tem um consumo regular de água todos os dias?		
	8. Você evita bebidas gaseificadas e açucaradas?		
	9. Você costuma fazer lanches saudáveis durante o dia?		
	10. Você utiliza suplementos nutricionais?		
Estilo de Vida	11. Você pratica exercícios físicos regularmente?		
	12. Você costuma ter tempo para fazer refeições equilibradas?		
	13. Você se alimenta nos horários corretos sem pular refeições?		
	14. Você costuma ter energia e disposição para cumprir seus desafios diários?		
	15. Você se imagina com 80 anos com saúde e disposição?		
	16. Seu comportamento é mais calmo do que estressado?		
	17. Você evita "beliscar" durante o dia quando estressado?		
Controle de Peso	18. Você já fez dietas de controle de peso?		
	19. Você acha fácil manter o peso que deseja?		
	20. Você está feliz com o seu corpo e seu peso?		
	21. Já fez algum tipo de acompanhamento com nutricionista, terapeuta ou coaching?		
	22. Suas roupas da sua melhor versão ainda servem?		

Quanto tempo acha que levaria para chegar ao seu peso desejado? (lembre-se que os especialistas recomendam reduzir no máximo 4 quilos ao mês)

Quais são seus objetivos pessoais?

Reduzir peso | Ganhar peso | Manter seu peso para sempre | Ter uma vida mais saudável

Outros:

Quanto você está disposto a investir mensalmente para melhorar o seu estilo de vida?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Agora que completou a sua autoavaliação, você está mais perto de atingir suas metas de bem-estar. Assinale abaixo quantos SIM e NÃO você respondeu em cada área e reflita por qual você pode começar sua mudança.

Alimentação Saudável		Estilo de Vida		Controle de Peso	
Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não

Se você respondeu SIM para a maioria das questões, parabéns, você já tem um estilo de vida bem saudável!
Se você respondeu NÃO para a maioria das questões, certamente não está contente com seu com seu atual estilo de vida. Este pode ser o momento para a mudança e os produtos da Herbalife podem ajudá-la a iniciar este processo.

*Este questionário é apenas uma autoconscientização e não é uma avaliação (anamnese) médica ou nutricional. Não se propõe a diagnosticar qualquer patologia ou condição associada. Para uma avaliação nutricional ou de saúde, procure um médico ou nutricionista.

AUTOAVALIAÇÃO DO BEM-ESTAR

Nome: _____

Endereço: _____

E-mail: _____

Telefone: (___) _____

Data nascimento: _____ / _____ / _____

Resultado da Autoavaliação:

Alimentação Saudável ☐ Estilo de Vida ☐ Controle de Peso ☐

AUTOAVALIAÇÃO DO BEM-ESTAR

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

- **Questionário com perguntas** sobre hábitos alimentares, estilo de vida e gerenciamento de peso para que os **clientes conheçam seu atual estado de bem-estar**.
- A maior parte das organizações utiliza também a **pesagem na balança de bioimpedância** para fornecer informações como massa magra, índice de gordura corporal, etc.
- Alguns Distribuidores fazem a **autoavaliação online**, através de aplicativos específicos.

BENEFÍCIOS:

- Conhecer o estilo de vida, a rotina e atividade física do prospecto ou cliente e compreender suas verdadeiras necessidades.
- Oferecer ao potencial cliente conselhos úteis de bem-estar, apresentar a alternativa de nutrição da Herbalife e compartilhar sua experiência ou testemunhal verdadeiro com o uso dos produtos.
- Obter indicações visando aumentar a rede de contatos.
- Ajudar o maior número de pessoas levando informações.
- Aumentar as vendas com a possibilidade de fechar pacotes (acompanhamento de coaching + nutrição).

Dica dos Top Anfitriões

Você pode fazer o download da **FICHA DE AUTOAVALIAÇÃO DO BEM-ESTAR** em: **espacoherbalife.com.br/autoavaliacao-do-bem-estar**

Ferramentas de Negócio

FERRAMENTAS MAIS UTILIZADAS PELOS ANFITRIÕES

FIT CAMP

- **Evento de prática esportiva,** organizado para reunir um grupo de pessoas motivadas pelos mesmos objetivos: **vida saudável, prática de atividade física e diversão.**

- O propósito desta atividade é **atrair clientes de uma forma divertida e saudável,** levando-os aos EVS em seguida para consumir produtos e até realizar uma pequena HOM.

BENEFÍCIOS

- Apresentar os produtos Herbalife e conquistar novos clientes, através da degustação de produtos.
- Apresentar a oportunidade de negócio Herbalife.
- Divulgar a marca Herbalife, pois os participantes utilizam vestimentas com a marca.
- Fortalecer a sua organização.
- Conhecer pessoas interessadas em realizar atividades físicas e ter um estilo de vida mais ativo.
- Desenvolver o relacionamento e socialização entre os participantes.

Ferramentas de Negócio

FERRAMENTAS MAIS UTILIZADAS PELOS ANFITRIÕES

MARATONAS

- Maratonas é a **gameficação** dos grupos de Desafios.
- É uma ferramenta para **captar, acompanhar, duplicar** clientes e Supervisores online e offline.
- Grupo de **10 pessoas** e tem duração de **10 dias** cada volta.

BENEFÍCIOS

CLIENTES

- Fornecer aos clientes informações úteis sobre alimentação e estilo de vida saudável, consolidar os hábitos de alimentação saudável.
- Motivar para usar o produto por mais tempo.
- Criar uma atmosfera divertida e competitiva.
- Ajudar ao cliente a construir a relação de confiança com o Distribuidor e a equipe.
- Não perder a disposição para obter os resultados.

DISTRIBUIDORES

- Ensinar na prática as habilidades de desenvolvimento da base de clientes.
- Obter as recomendações e construir o circulo dos clientes sob clientes já existentes.
- Promover os produtos e aumentar o consumo por mês.
- Aumentar o volume pessoal e organizacional.

Ferramentas de Negócio

FERRAMENTAS MAIS UTILIZADAS PELOS ANFITRIÕES

DESAFIOS

- **Forma lúdica de competição** com prazo determinado de tempo (21, 30, 60, 90 dias por exemplo), que ajuda um grupo de participantes a **alcançar uma melhor versão de si mesmos** através de um **estilo de vida ativo e saudável.**
- Uma excelente oportunidade para o Distribuidor **apresentar os produtos Herbalife e gerar contatos.**
- Pode **incluir temas** como atividade física, imagem e autoestima, receitas saudáveis, apoio em grupo, hidratação, descanso, administração do estresse, desenvolvimento pessoal, entre outros.

BENEFÍCIOS

- Formar uma comunidade interativa, que motive os participantes a terem uma vida mais ativa e saudável, além de resultados com uso de produtos.
- Melhorar a venda de produtos fechados e a retenção dos clientes.
- Aumentar a socialização entre os participantes, já que estes competem entre si.
- Obter indicações através da transformação corporal (parentes, amigos, redes sociais, etc).

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Dicas

Como fazer?

Através de posts nas redes sociais, com a chamada para o Desafio que iniciará em alguns dias. O ideal é colocar muitas fotos de antes e depois antes da chamada para ação, desde que você tenha autorização destas pessoas. Chame para a ação de uma forma simples. Ex: *mande um Direct se você tem interesse neste Desafio*!

Convidar pessoas da sua família. Essa forma sempre funciona, pois cada indivíduo está em um momento diferente de sua situação de peso. Por exemplo: *Olá, tia, tudo bem? Você sabe que eu trabalho com transformação corporal e este mês estamos iniciando uma turma nova. Bora participar?*

Fazer enquetes na rede social também é uma forma bastante usada para prospecção e filtro daqueles que estão em busca de melhorar sua forma física. Por exemplo: *já pensou em ficar mais leve até o Natal?* Enquete (quero / sim / preciso). Aqueles que responderem qualquer uma das opções, você chama para o Desafio: *Olá, tudo bem? Meu nome é _____ e vi que você respondeu nossa enquete. Para qual WhatsApp envio mais informações?*

Convidar os participantes do EVS para entrarem no Desafio: Ex: *bora entrar nesse Desafio? Já temos muitos participantes e queremos você junto com a gente!*

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

Dicas

Como apresentar o Desafio?

Cada Desafio tem suas características e programas já estabelecidos. Seu papel é saber explicar **como vai funcionar os dias, quais são os programas que existem e também o que está incluso no acompanhamento.**

Primeiros passos:

- Identificar as necessidades do cliente.
- Fazer a Autoavaliação do Bem-Estar.
- Apresentar os diferentes pacotes de produtos fechados.

Depois vem o fechamento da venda.
Essa parte é composta por perguntas simples.
Por exemplo: *sua Autoavaliação do Bem-Estar apontou estes resultados e você me disse que sua necessidade é baixar ___kg. Qual destes pacotes que apresentei cabe no seu bolso? Programa A, B ou C ?*

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

Dicas

Como acompanhar?

Este é um momento muito importante do Desafio, pois é o "pós-venda". Faz total diferença nos resultados dos clientes e fidelização para futuras compras.

O acompanhamento do Desafio pode ser feito de 2 formas:

1. Individual

Você indica como o cliente prepara os produtos que adquiriu e também em qual momento consumi-los durante o dia. Indique quais são outras opções de produtos. Em muitos casos, fale também sobre atividade física, caso o cliente tenha disponibilidade para isso.

2. Em grupo

Todas as atividades citadas, porém em grupo. Isso faz com que seja criada uma comunidade de pessoas que se ajudam e inspiram. É importante que sua comunicação como Anfitrião Coach seja feita todos os dias do Desafio. O cliente terá a percepção de estar sendo assistido e acompanhado por você.

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Prospecção / Captação de Clientes

Convites

Mídias Sociais

Pesquisas

Tarde da Beleza

Festa Shake

Café da Manhã Saudável

Fidelização e Venda de Produtos

Corrida das Estrelas / Corrida Maluca

Autoavaliação do Bem-Estar

Desafios

Maratonas

Fit Camp

Recrutamento e Retenção Distribuidores

HOM / Apresentação de Negócio

Jantar de Negócios

STS

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

HOM / APRESENTAÇÃO DE NEGÓCIOS

- Você pode usar os **eventos da sua organização** para levar potenciais interessados no negócio Herbalife.
- Ou ainda pode reservar um tempo em seu EVS para **apresentar a oportunidade individualmente** a clientes interessados.

Dica:

Procure sempre conversar com seus clientes e descobrir seus interesses. Temas com **nutrição, bem-estar e negócios** podem ser **boas oportunidades** para encontrar um **potencial prospecto**.

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

STS – Sistemas de Treinamento de Sucesso

- Os eventos de treinamento e capacitação de sua organização **são ótimas ferramentas para demonstrar o profissionalismo e o potencial de ganhos do negócio Herbalife**.
- Aproveite promoções, Desafios e incentivos realizados com seus clientes e leve-os para **reconhecimento nos eventos de sua organização**.
- Além de **fidelizar seus clientes**, você poderá despertar o interesse das pessoas pela **oportunidade de negócio**.

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

JANTAR DE NEGÓCIOS

É uma forma descontraída de apresentar a empresa, os produtos e a Oportunidade de Negócio Herbalife, com o objetivo de recrutar novos Distribuidores Independentes.

Ferramentas de Negócio

AS FERRAMENTAS MAIS USADAS PELOS ANFITRIÕES

OUTRAS FERRAMENTAS IMPORTANTES E BASTANTE UTILIZADAS PELOS ANFITRIÕES

Ferramentas de Negócio

DELIVERY

- **Entrega dos itens do seu cardápio na casa ou no local de trabalho dos clientes.**
- Você encontra artes para impressão e também para o ambiente digital no site espacoherbalife.com.br.

BENEFÍCIOS

- Aumentar o raio de atendimento (km) do EVS. Em média, as pessoas se deslocam de 1 a 2 km para chegar ao EVS. No delivery, usualmente, são considerados 10 km para o raio de entrega.
- Incrementar a sua lucratividade, faturamento e Pontos de Volume.
- Otimizar seus recursos. O delivery não exige o aumento de estrutura física para que sejam atendidos mais clientes.

Ferramentas de Negócio

ROAD SHOW

- **Stand para feiras comerciais, eventos e outras atividades** com grande fluxo de pessoas para divulgar a marca Herbalife.
- O Road Show conta com **display, banner e folheteria** para ser entregue durante os eventos. As artes para impressão são disponibilizadas no site espacoherbalife.com.br.

BENEFÍCIOS

- Estar em contato com um maior número de pessoas em um mesmo local.
- Obter indicações e criar uma base de prospectos.
- Apresentar os produtos e a oportunidade de negócio Herbalife, além de oferecer os produtos para degustação gratuita.
- Entregar folheteria e outros materiais que divulgam o EVS, a oportunidade de negócio, os produtos e a marca Herbalife.

Ferramentas de Negócio

PASTA DE APRESENTAÇÃO

- **Resultados com uso de produtos.**
  Fotos pessoais, de clientes e de resultados oficiais da Herbalife, antes e depois.

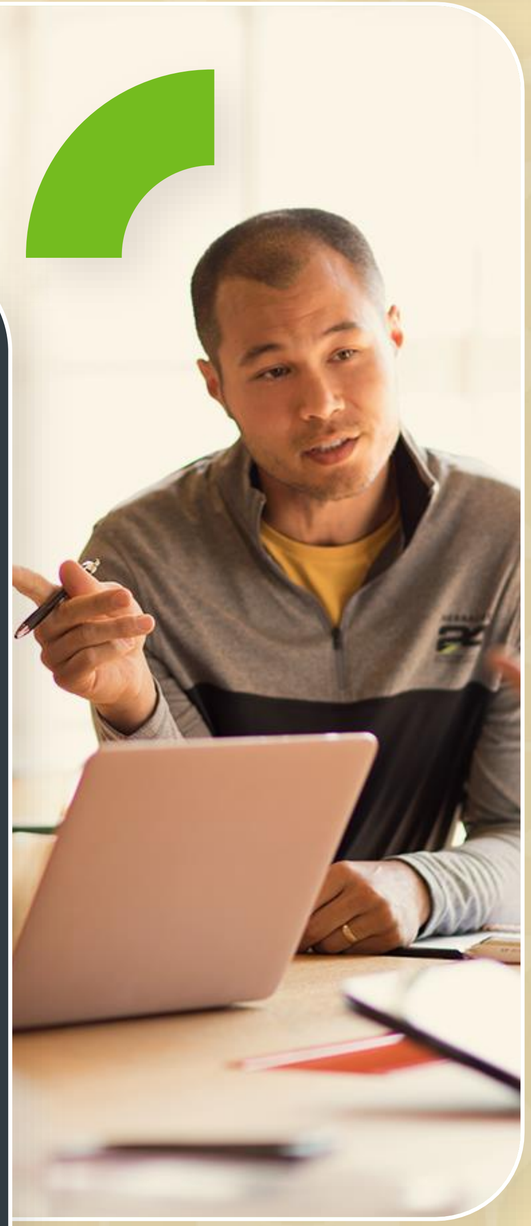
- **Ficha de Autoavaliação.**
  Ajuda a entender o momento do potencial cliente.

- **Kits de Produtos.**
  Tenha várias opções de kits para ajudar no fechamento da venda.

- **Oportunidade de negócio.**
  Pode apresentar uma oportunidade de renda extra e aumentar a sua organização.

BENEFÍCIOS

- Simplificar e padronizar a apresentação de produtos e do negócio Herbalife, principalmente para os novos Distribuidores que precisam de uma linha clara de raciocínio.
- Ter uma ferramenta para Distribuidores que querem ter uma renda extra.
- Aumentar as vendas de produtos fechados e incrementar ganhos.
- Mostrar resultados dos produtos de maneira visual para o cliente, incluindo os resultados do próprio Distribuidor.
- Diversificar as vendas de produtos fechados, pois o Distribuidor mostra todo o portfólio com a pasta de apresentação.
- Atrair potenciais Distribuidores.



Ferramentas de Negócio

CATÁLOGO DE PRODUTOS

O QUE É?

É uma grande vitrine dos produtos capaz de despertar o interesse das pessoas.

Traz conteúdo informativo sobre ciência e tecnologia, receitas, histórias de sucesso com os produtos e com a Oportunidade de Negócio e muito mais.

Pode ser físico ou online.

MERCHANDISING
BÓTONS, ADESIVOS, CAMISETAS

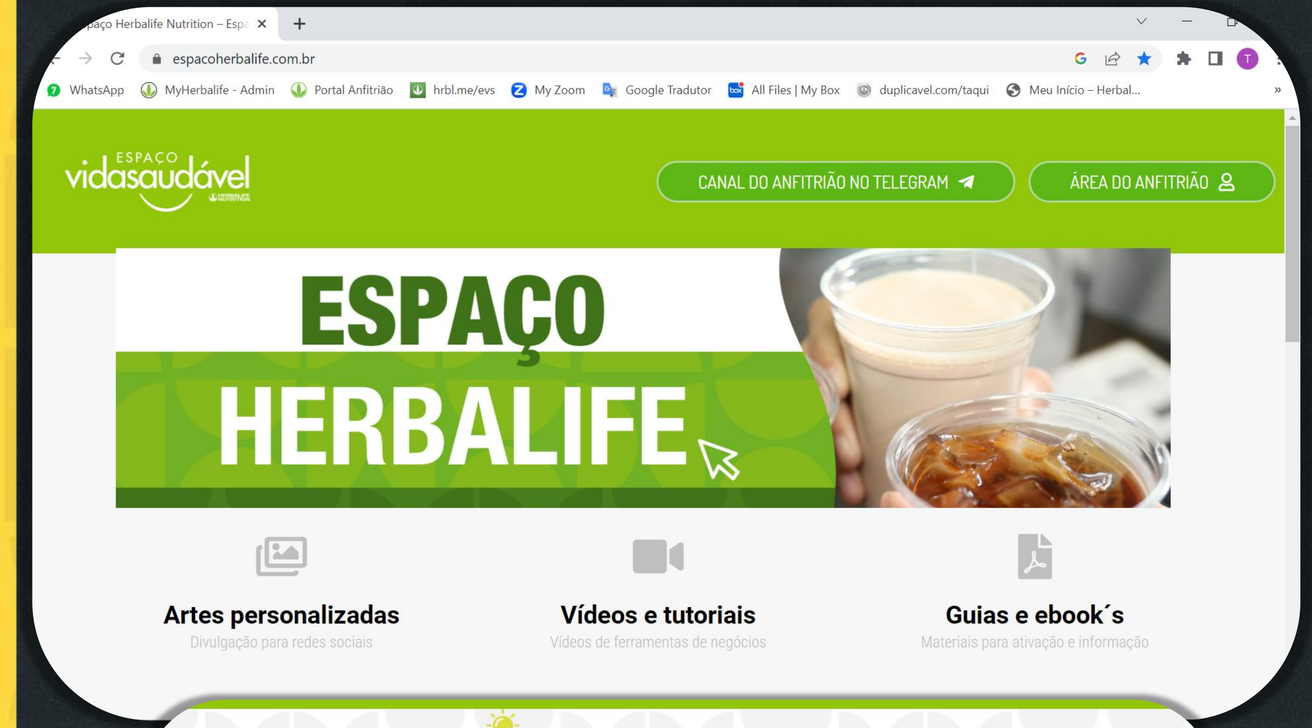
O QUE É?

Os bótons servem como publicidade do negócio, para gerar perguntas e interesse sobre o que o Distribuidor tem a oferecer.

É uma ótima forma de fazer contato e conversar com pessoas que ainda não conhece.

Ferramentas de Negócio

ESPACOHERBALIFE.COM.BR



Materiais de Suporte, Ferramentas e tudo que o Anfitrião **precisa para aumentar suas vendas**!

UNIVERSIDADE DO EVS MATERIAIS DE APOIO

Clique aqui

BEBIDAS FUNCIONAIS

Clique aqui

ROAD SHOW

Clique aqui

ONACTIVE

Clique aqui

FERRAMENTAS

Clique aqui

MASTERCLASS

Clique aqui

DICAS DE VENDAS

Clique aqui

OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

Clique aqui

Ferramentas de Negócio

O PAPEL DO ANFITRIÃO-COACH E A IMPORTÂNCIA DO RESULTADO DE PRODUTOS!

1.

O **resultado de produto** é uma das ferramentas mais poderosas para **fidelização de clientes** e **recrutamento de Distribuidores.**

2.

O papel do "**Anfitrião-Coach**" pode **potencializar os resultados** de produto dos seus clientes!

- Apoiar e orientar quem busca melhor qualidade de vida, seja pela perda de peso ou pela adoção de uma alimentação saudável.
- Foco corpo, mente e saúde - orientações nutricionais e desenvolvimento de mentalidade para mudança de comportamento e crenças limitantes.
- Acompanhamento dos novos hábitos alimentares e rotina de vida para apoio na conquista dos objetivos do cliente.
- Motivação e celebração dos resultados conquistados.

3.

Conceito principal para perda de peso / ganho de massa - **base da estratégia dos produtos Herbalife!**

Perder Gordura

- Através do **Déficit Calórico**
- Comer menos calorias do que gasta
- **Troca de 2 das 3 refeições principais pelo Shake**

Manter Peso

- Através da **"Manutenção" Calórica**
- Comer as mesmas calorias que gasta
- **Troca de 1 das 3 refeições principais pelo Shake**

Aumentar Massa Magra

- Através do **Superávit Calórico**
- Comer mais calorias do que gasta
- **Adicione até 2 Shakes ao cardápio principal**

Ferramentas de Negócio

ESTRATÉGIA DE PACOTES PARA PROGRAMAS DE CONTROLE DE PESO

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

ESTRATÉGIA BÁSICA
para todo tipo de cliente

Estratégia indicada para Distribuidores que ainda não possuem muitos conhecimentos em nutrição e transformação corporal.

- Shake e NutreV como base dos pacotes.
- Podem ser oferecidos chás e fibras conforme oportunidade.
- Pode-se também oferecer produtos para necessidades específicas, como colágeno para saúde da pele ou Liftoff para mais energia.

ESTRATÉGIA AVANÇADA
por objetivos dos clientes

Estratégia indicada para Distribuidores com conhecimentos em nutrição e transformação corporal.

Os pacotes devem ser organizados de acordo com os objetivos dos clientes:

- Perda de Gordura
- Manutenção do Peso
- Ganho de Massa Magra

Ferramentas de Negócio

ESTRATÉGIA BÁSICA
PROGRAMAS DE CONTROLE DE PESO

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Pacotes para **qualquer tipo** de Cliente

Básico

1 Shake

1 NutreV

Intermediário

1 Shake

1 NutreV

1 Herbal Concentrate 51g

Avançado

2 Shakes

2 NutreV

1 Herbal C. 51g

1 Fiber Concentrate

Produtos para **necessidades específicas**

Beleza, saúde óssea e disposição

Imunidade e disposição

Saúde intestinal e disposição

Praticidade e disposição

Saúde do coração e ação antioxidante

Bem-estar

Ferramentas de Negócio

ESTRATÉGIA AVANÇADA
PROGRAMAS DE CONTROLE DE PESO

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

PRIMEIRO PASSO: DEFINIR O OBJETIVO DO CLIENTE!

PERDER (gordura)

Perda de gordura, o que é necessário:

- Déficit calórico (+proteínas, - calorias)
- Prática regular de exercícios físicos

PRINCIPAL FOCO DE TRABALHO

(maior busca por parte dos clientes)

MANTER (peso)

Manutenção de peso/massa muscular:

- Equilíbrio de calorias
- Prática regular de exercícios físicos

GANHAR (massa muscular)

Ganho de massa muscular:

- Dieta hiperproteica e hipercalórica
- Prática intensa de exercícios de força

Ferramentas de Negócio

ESTRATÉGIA AVANÇADA
PROGRAMAS DE CONTROLE DE PESO

Para informações sobre os produtos Herbalife, consulte o catálogo ou acesse www.herbalife.com.br. Leia atentamente o rótulo antes de consumir os produtos.

PERDER

Necessário: déficit calórico (+proteínas, - calorias) | prática regular de exercícios físicos

BÁSICO

Shake: refeição prática rica em fibras e proteínas - base do plano alimentar Herbalife.

Chás: hidratação + Energia e Termogenia (cafeína) + Efeito antioxidante (fitonutrientes).

NutreV: bebida à base de proteína de soja alternativa ao leite.

INTERME-DIÁRIO

Idem Básico +

Fibras: auxílio para o bom funcionamento do intestino com baixa caloria + hidratação.

AVANÇADO

PROTEICO

Idem Intermediário +

Proteína em Pó: suplementação de proteína para manutenção / ganho de massa muscular.

LANCHES

Idem Intermediário +

Barra de Proteína e Açaí Proteico: lanche proteico que evita picos de fome.

BELEZA

Idem Intermediário +

Colágeno VERISOL: vitaminas e minerais para a saúde da pele, cabelos e unhas + Vitamina D para manutenção de ossos e dentes + Whey Protein para massa muscular.

Ferramentas de Negócio

ESTRATÉGIA AVANÇADA
PROGRAMAS DE CONTROLE DE PESO

Para informações sobre os produtos Herbalife, consulte o catálogo ou acesse www.herbalife.com.br. Leia atentamente o rótulo antes de consumir os produtos.

MANTER

Manutenção de peso/massa muscular: equilíbrio de calorias | prática regular de exercícios físicos

BÁSICO

Shake: refeição prática rica em fibras e proteínas - base do plano alimentar Herbalife.

NutreV: bebida à base de proteína de soja alternativa ao leite.

INTERME-DIÁRIO

Idem Básico +

Chás: hidratação + energia e termogenia (cafeína) + efeito antioxidante (fitonutrientes).

Fibras: auxílio para o bom funcionamento do intestino com baixa caloria + hidratação.

Barra de Proteína: lanche proteico que evita picos de fome.

Glutamina: apoio na reparação muscular após atividade física + Reforço do sistema imunológico após períodos intensos de exercício.

AVANÇADO

Idem Intermediário +

Herbalifeline: Ômega-3, auxilia na manutenção de níveis saudáveis de triglicerídeos + Vitamina E, proteção das células contra o estresse oxidativo.

Ferramentas de Negócio

ESTRATÉGIA AVANÇADA
PROGRAMAS DE CONTROLE DE PESO

Para informações sobre os produtos Herbalife, consulte o catálogo ou acesse www.herbalife.com.br. Leia atentamente o rótulo antes de consumir os produtos.

GANHAR

Ganho de massa muscular: dieta hiperproteica e hipercalórica | prática intensa de exercícios de força

BÁSICO

Shake: refeição prática rica em fibras e proteínas - base do plano alimentar Herbalife.

Whey Protein 3W: pós-treino para formação de músculos e ossos com disponibilização gradual de proteínas + contribui para recuperação muscular pós-exercício.

INTERME-DIÁRIO

Idem Básico +

Liftoff: blend exclusivo de cafeína e taurina, funciona como pré-treino oferecendo energia e disposição + Vitaminas do Complexo B auxiliando no metabolismo energético.

Glutamina: apoio na reparação muscular após atividade física + reforço do sistema imunológico após períodos intensos de exercício.

AVANÇADO

Idem Intermediário +

Barra de Proteína: lanche proteico que evita picos de fome.

Protein Crunch: crisps crocantes para complementar as necessidades de proteína diária - proteína de alto valor biológico para auxiliar no ganho de massa muscular.

Ferramentas de Negócio

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

SUPERDICA DOS TOP ANFITRIÕES

CHAVE DO SUCESSO O ANFITRIÃO-COACH!

ACOMPANHAMENTO, MOTIVAÇÃO E ORIENTAÇÃO = RELACIONAMENTO = RESULTADOS!

Pesquisa realizada com Clientes Premium

“Na sua opinião, qual o fator determinante para fidelização?”

1. **Relacionamento e acompanhamento** com o Distribuidor
2. Dicas sobre rotinas alimentares e informação sobre os produtos

Fidelização é o ato de tornar clientes em pessoas fiéis ao seu produto e serviço.
Ao tomar um shake todos os dias, por exemplo, significa que aquela pessoa é fiel ao produto, que está satisfeita com a qualidade do serviço e certamente indicará para outras pessoas.

Opinião dos clientes sobre a **importância da orientação e motivação do Coach** para o consumo de produtos:

63,7%
Muito importante

25,2%
Importante

7,9%
Pouco importante

3,1%
Nada importante

Todos os clientes têm interesse nos produtos, mas é o **relacionamento o maior diferencial do nosso serviço** e isso contribui diretamente no consumo e resultado.

Índice

4. **2º Pilar do Anfitrião de Sucesso**
Estratégia de Acessos e Receitas

Estratégia de Acessos e Receitas

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

ACESSO BÁSICO

Consumo diário

Refeição completa e de baixa caloria

Experimentação com receitas “porcionadas”

RECEITAS

Variedade de sabor e nutrição

Podem funcionar como refeições ou complementos

Experiência de “comida de verdade”

INGREDIENTES EXTRAS

Objetivos específicos

Benefícios nutricionais

+

Incremento:
Faturamento R$
Ganhos / PV

LANCHES SAUDÁVEIS

Aumento da frequência do consumo HBL

Melhores resultados

+

Incremento:
Faturamento R$
Ganhos / PV

BEBIDAS

Novas oportunidades

Novos públicos
Novos momentos

+

Incremento:
Faturamento R$
Ganhos / PV

COMBOS

Vantagem econômica

Mais nutrição por melhor valor

+

Incremento:
Faturamento R$
Ganhos / PV

Estratégia de Acessos e Receitas

RELAÇÃO FOCO “COZINHA” VS FOCO CLIENTES

Apesar da importância da “cozinha” em um EVS, o **foco do Anfitrião deve ser sempre no contato com seus clientes**.

Quanto mais tempo o Anfitrião passa na cozinha, **menor o tempo para dar foco no contato com seus clientes.**

Dica dos Top Anfitriões

- Enquanto o Anfitrião tem **poucos clientes**, pode **trabalhar sozinho** para reduzir despesas.
- Conforme **aumenta sua carteira de clientes**, pode **adicionar ajudantes** para a cozinha.
- Dessa forma, poderá trabalhar todas as possibilidades de preparo, **sem perder o contato com seus clientes!**

REPRESENTAÇÃO GRÁFICA PARA O ANFITRIÃO QUE TRABALHA “SOZINHO”

Estratégia de Acessos e Receitas

QUEM SOU EU COMO ANFITRIÃO?

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

ESTRATÉGIA DE ACESSOS E RECEITAS

A estratégia correta deverá levar em conta alguns aspectos:

Complexidade de preparo, tempo na cozinha, se trabalha sozinho ou possui ajudantes, se tem conhecimento suficiente.

INICIANTE

FOCO: **Acessos e itens de simples preparo e produtos fechados**, dado que provavelmente trabalhará sozinho no início

Exemplos

- Shakes Batidos
- Chás
- Drinks
- Lanches Saudáveis
- Receitas Simples

INTERMEDIÁRIO

FOCO: **Acessos + Receitas Simples + Pacotes de Produto Fechado**, já podendo contar com ajudantes no EVS

Exemplos

- Shakes Batidos, Chás, Drinks
- Lanches Saudáveis
- Receitas um pouco mais elaboradas
- Pacotes de Produtos Fechados que não envolvam trabalho muito complexo de transformação corporal.

AVANÇADO

FOCO: **Todos Acessos e Receitas + Pacotes de Produtos Fechados + Programas de Transformação Corporal**

Neste estágio é extremamente recomendável o uso de ajudantes no EVS

Exemplos

- Todos os itens disponíveis
- Programas de Transformação Corporal de todos os estágios, incluindo ganho de massa muscular

Desenvolvimento do Anfitrião

Conforme o negócio do Anfitrião cresce **conquistando mais clientes,** pode trazer **ajudante(s) para seu EVS** e assim trabalhar todas as possibilidades em termos de produtos – **ciclo virtuoso +OPÇÕES +CLIENTES +GANHOS R$**

Estratégia de Acessos e Receitas

ACESSO BÁSICO

O que são e para que servem?

- Acessos são a **forma de participação de um cliente no EVS**.
- Além dos produtos, o acesso dá direito a: **usufruir da estrutura do EVS**, **socializar com outros participantes** e **obter informações nutricionais e de bem-estar**.
- Os acessos permitem que os clientes consumam **Herbalife de forma preparada**, sendo uma **ótima opção de economia**, bem como de **experimentação de novos sabores e produtos**.
- O acesso básico é composto por 1 shake / sopa + 2 chás – **uma refeição completa e balanceada com baixa caloria!**

Opção Doce

Shake preparado com NutreV

1,54 PV/porção | 207 kcal

Herbal Concentrate

0,61 PV/porção | 5 kcal

N-R-G

0,24 PV/porção | 0 kcal

Opção Salgada

Nutri Soup preparada com leite semidesnatado

1,57 PV/porção | 202 kcal

Herbal Concentrate

0,61 PV/porção | 5 kcal

N-R-G

0,24 PV/porção | 0 kcal

Estratégia de Acessos e Receitas

INGREDIENTES EXTRAS

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

O que são e para que servem?

- Os ingredientes extras podem servir para **diferentes finalidades nutricionais** e podem dar um **“boost” em seu acesso**!
- **Sempre ofereça ingredientes adicionais** aos seus clientes para **gerar a experimentação** e **aumentar suas vendas**!
- É importante também **conhecer as necessidades e objetivos** dos seus clientes para **oferecer as corretas opções nutricionais**!

TURBINANDO SEU ACESSO!

+NUTRIENTES +RESULTADO

+GANHOS R$ +PONTOS DE VOLUME

* Porção recomendada no modo de uso do rótulo

FIBRAS

Melhor digestão e funcionamento do intestino.

Fibra Líquida

0,66 PV/porção* | **6** Kcal/porção*

Fibra em pó

0,38 PV/porção* | **15** Kcal/porção*

COLÁGENO

Cuidados para pele, cabelo e unha.

1,35 PV/porção* | **43** Kcal/porção*

LIFTOFF

Cafeína e Taurina para um boost na sua energia!

1,32 PV/porção* | **15** Kcal/porção*

PROTEÍNAS

O macronutriente mais importante para construção de massa magra!

Proteína em pó

0,47 PV/porção* | **44** Kcal/porção*

Protein Crunch

0,80 PV/porção* | **36** Kcal/porção*

GLUTAMINA E CR7 DRIVE

Suplementação esportiva para quem busca alto rendimento em seu dia a dia.

0,30 PV/porção* | **20** Kcal/porção*

0,83 PV/porção* | **100** Kcal/porção*

versão 1 - Nov.2023

Estratégia de Acessos e Receitas

COMBINAÇÃO INGREDIENTES EXTRAS

FIBRAS
Melhor digestão e funcionamento do intestino

COLÁGENO
Cuidados para pele, cabelo e unha

LIFTOFF
Cafeína e Taurina para mais energia

PROTEÍNAS
O macronutriente mais importante para construção de massa magra

GLUTAMINA E CR7 DRIVE
Suplementação esportiva para quem busca alto rendimento em seu dia a dia

WHEY PROTEIN 3W
Contribui para a recuperação muscular pós-exercício

TRI CORE PROTEIN BLEND
Reconstrução e crescimento muscular

Dica dos Top Anfitriões

Ao acrescentar ingredientes extras ao shake ou aos chás, você irá oferecer ao seu cliente:

+ Nutrição
+ Resultados

E você terá:

+ Pontos de Volume
+ Ganhos R$

Estratégia de Acessos e Receitas

RECEITAS

O que são e para que servem?

- As receitas foram criadas pelos Anfitriões para **diversificar as opções de nutrição, sabor e texturas oferecidas aos clientes.**

- Com elas, o Anfitrião pode **aumentar o consumo de clientes atuais**, bem como **atrair novos perfis de clientes**.

- As receitas podem ainda: **atender às necessidades nutricionais específicas** e/ou **aumentar seu PV por acesso / Ticket Médio**.

Dica dos Top Anfitriões

As receitas são ferramentas fantásticas, tome cuidado apenas para que ela não desvirtue seus **dois focos principais:**

Garantir um bom resultado de produto para seu cliente.

Cuidado com as calorias adicionadas!

Aumentar seus ganhos R$ e pontos de volume na Herbalife.

Estratégia de Acessos e Receitas

RECEITAS

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Para escolher as melhores receitas para o seu cardápio, você deve considerar 3 aspectos:

PRATICIDADE

Foque em poucas receitas para que você fique expert no preparo, economizando tempo na cozinha e tendo mais tempo para conversar com os participantes do seu EVS.

O que você ganha?

- Mais agilidade na cozinha, se preparando para atender um número maior de clientes.
- Mais economia, pois você poderá comprar quantidades maiores dos mesmos itens no atacado.
- Mais tempo para ser um Anfitrião Coach.
- Mais qualidade de vida.

O que o seu cliente ganha?

- Um Anfitrião com mais tempo, energia e disposição para ser um verdadeiro Coach do bem-estar.

ATRATIVIDADE

Invista em receitas em que você utiliza uma mesma base, mas pode variar os sabores a cada dia no seu EVS. A pizza, o muffin e a panqueca permitem muitos sabores diferentes e saudáveis.

O que você ganha?

- Mais variedade diária em seu EVS, mas sem ter que se esforçar criando e testando receitas novas a todo o momento.

O que o seu cliente ganha?

- Um cardápio com sabores diversos, estimulando a ida constante ao EVS.

CRESCIMENTO NA HBL

Privilegie receitas com mais pontos de volume. Para isso, utilize receitas com a maior quantidade possível de produtos Herbalife na composição.

O que você ganha?

- Um crescimento mais rápido dentro do Plano de Marketing.
- Conquistar promoções e viagens nacionais e internacionais.

Estratégia de Acessos e Receitas

RECEITAS

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Refeições | Opções salgadas

PANQUECA
Nutri Soup

2,09 PV/receita | **280** Kcal/porção

FONTE DE FIBRAS

PROTEICA

TORTA DE FRANGO
Nutri Soup + NutreV + Protein Powder

2,51 PV/receita | **251** Kcal/porção

FONTE DE FIBRAS

PROTEICA

ESCONDIDINHO
Nutri Soup + Protein Powder

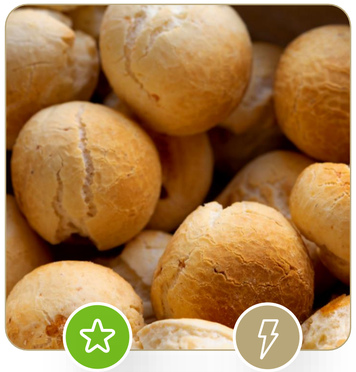
2,01 PV/receita | **220** Kcal/porção

FONTE DE FIBRAS

PROTEICA

Lanches Saudáveis

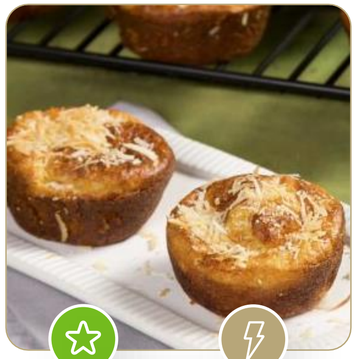
PÃO DE QUEIJO
NutreV + Protein Powder



1,58 PV/receita | **119** Kcal/porção

FONTE DE PROTEÍNA

QUEIJADINHA
Shake + NutreV



3,08 PV/receita | **107** Kcal/porção

FONTE DE PROTEÍNA

Classificação	Proteico (alto em proteína)	Fonte de Proteína	Alto em Fibras	Fonte de Fibras
Critério	Mínimo de 10g de proteína por porção	Mínimo de 5g de proteína por porção	Mínimo de 5g de fibra por porção	Mínimo de 2,5g de fibra por porção

Critérios sugeridos com base na IN nº 75, de 08 de outubro de 2020, da ANVISA.

Estratégia de Acessos e Receitas

RECEITAS

Refeições | Opções doces

SHAKE COM CALDA
Shake + NutreV

1,74 PV/receita | 275 Kcal/porção

ALTO EM FIBRAS

PROTEICA

TAÇA DA FELICIDADE
Shake + NutreV

2,33 PV/receita | 287 Kcal/porção

ALTO EM FIBRAS

PROTEICA

Lanches Doces

PÃO DE MEL
Shake + NutreV + Protein Powder

3,25 PV/receita | 196 Kcal/porção

FONTE DE FIBRAS

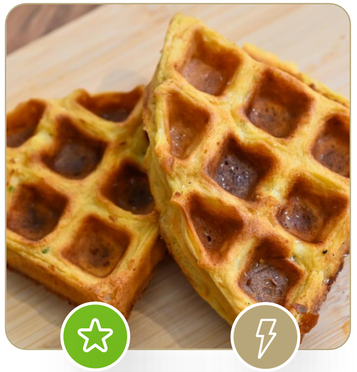
PROTEICA

BOMBOM
Shake + NutreV

3,63 PV/receita | 76 Kcal/porção

Waffle – O “coringa”

OPÇÃO DOCE OU SALGADA



2,15 PV/receita | 222 Kcal/porção

FONTE DE FIBRAS

PROTEICA

O Waffle é um coringa no seu cardápio!

Com a mesma receita de Waflle, você tem uma base para diferentes opções no seu cardápio.

Você pode fazer o Waffle na versão doce (com Shake) ou Salgada (com Nutri Soup).

Classificação	Proteico (alto em proteína)	Fonte de Proteína	Alto em Fibras	Fonte de Fibras
Critério	Mínimo de 10g de proteína por porção	Mínimo de 5g de proteína por porção	Mínimo de 5g de fibra por porção	Mínimo de 2,5g de fibra por porção

Critérios sugeridos com base na IN nº 75, de 08 de outubro de 2020, da ANVISA.

Estratégia de Acessos e Receitas

SUPERDICA DOS TOP ANFITRIÕES

CHAVE DO SUCESSO

USE PREDOMINANTEMENTE PRODUTOS HBL EM SUAS RECEITAS!

GARANTIA DE RESULTADO NUTRICIONAL E FINANCEIRO!

O que você ganha?

- Com bom resultado de produtos, saúde ou transformação corporal dos clientes, **mais fidelização e mais indicações.**
- Com mais indicações, **mais recrutamento**.
- E resultado direto de mais produtos Herbalife nas receitas **> PV / acesso + qualificações e crescimento no Plano de Marketing.**

O que o seu cliente ganha?

- Garantia de um bom resultado de produto – **alta densidade nutricional = + nutrientes, calorias controladas.**

Estratégia de Acessos e Receitas

LANCHES SAUDÁVEIS

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

O que são e para que servem?

- Os lanches saudáveis podem servir para manter o cliente **focado nos seus resultados em diferentes momentos do dia.**
- São ótimas opções para **levar para casa e/ou para o trabalho**, mas também podem servir **como sobremesa ou complemento de uma refeição no Espaço.**
- Além de ofertar frequentemente, procure deixar os **lanches saudáveis à mostra para maior praticidade do cliente.**

COMPLEMENTANDO O ACESSO...
CRIANDO NOVOS MOMENTOS DE CONSUMO E "MANTENDO O FOCO"!

* Porção recomendada no modo de uso do rótulo

BARRAS DE PROTEÍNA

Barras de 35g

1,45 PV/porção*

139 Kcal/porção*

AÇAÍ PROTEICO

5,17 PV/porção*

184 Kcal/porção*

SOPA LANCHE

1,31 PV/porção*

91 Kcal/porção*

Estratégia de Acessos e Receitas

BEBIDAS

O que são e para que servem?

- Podem criar **novas oportunidades de consumo, atrair outros públicos e criar novos momentos de interação** com os clientes!
- Além de diversos **benefícios funcionais, são de baixa caloria** e podem ser consumidas sem **restrição em dietas!**
- **Apelo conceitual de bem-estar e visual "instagramável"** - ótima opção para modernizar seu EVS, atraindo um **público diferente do habitual, mais jovem e, até mesmo, vindo do "varejo tradicional".**
- Em linha com um dos **mercados mais pujantes do momento, alimentos saudáveis e/ou funcionais!**
- **Preparo rápido e prático** – mais foco no **contato com os clientes!**

AUMENTE A FREQUÊNCIA DE VISITAS AO EVS – USE OS DIFERENTES BENEFÍCIOS PARA SUGERIR NOVOS HÁBITOS DE CONSUMO. POR EXEMPLO:

- Bebidas que **aumentam sua energia** e disposição para **antes de um treino ou dia de trabalho**.
- Bebidas com **CR7** para **recuperação pós-treino**!
- Bebidas com **glutamina** para **reforço do sistema imunológico**!
- Bebidas **refrescantes** para **dias quentes**!
- Bebidas com **fibras** para melhorar a digestão **após refeições mais "pesadas" ou quando se sentir "inchado"**.
- Bebidas **proteicas** para ajudar no **ganho de massa muscular**!
- Bebidas com **colágeno** para **rejuvenescimento da pele**.

OPORTUNIDADE!

+Clientes +Visitas +Retenção =

+Ganhos R$ +Ticket Médio +Pontos de Volume

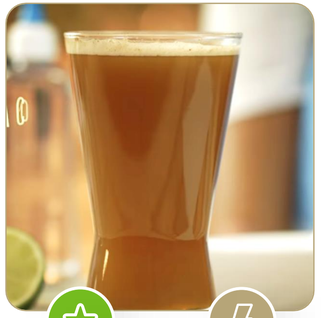
Estratégia de Acessos e Receitas

BEBIDAS

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Bebidas com **baixíssimas calorias!**

ENERGY DRINK
Herbal +
N-R-G



1,70 PV/porção | **17** Kcal

SLIM DRINK
Herbal+
Fiber Concentrate

1,66 PV/receita | **25** Kcal

DRINK DA BELEZA
Beauty Booster+
Fiber Concentrate

1,11 PV/receita | **27** Kcal

Bebidas com **NutreV** e **Açaí Proteico** são opções nutritivas e refrescantes!

BEBIDA FIT
NutreV + Herbal +
Fiber Concentrate

2,38 PV/receita | **110** Kcal

ALTO EM FIBRAS

FONTE DE PROTEÍNA

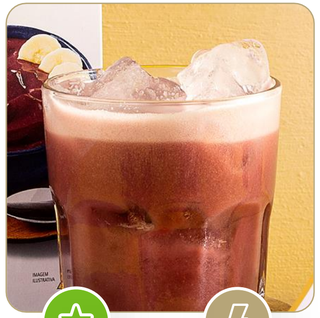
AÇAÍ MIX
Açaí + Herbal
Fiber Concentrate

5,13 PV/receita | **114** Kcal

ALTO EM FIBRAS

FONTE DE PROTEÍNA

TURBO AÇAÍ
Açaí +
CR7 Drive



1,71 PV/receita | **96** Kcal

Classificação	Proteico (alto em proteína)	Fonte de Proteína	Alto em Fibras	Fonte de Fibras
Critério	Mínimo de 10g de proteína por porção	Mínimo de 5g de proteína por porção	Mínimo de 5g de fibra por porção	Mínimo de 2,5g de fibra por porção

Critérios sugeridos com base na IN nº 75, de 08 de outubro de 2020, da ANVISA.

Estratégia de Acessos e Receitas

BEBIDAS

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Bebidas com Liftoff para um
boost em sua energia!

LIFTOFF BOOSTER
Liftoff + Beauty B.
+ Herbal

2,60 PV/porção | **41** Kcal

LIFTOFF SUNSET
Liftoff +
Fiber Concentrate

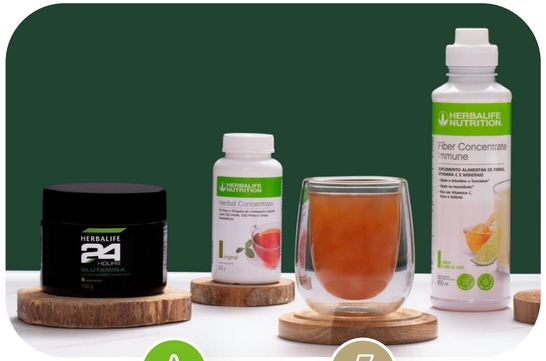
2,42 PV/receita | **28** Kcal

LIFTOFF GRAPE ICE
Liftoff + Fiber C. +
N-R-G

2,00 PV/receita | **22** Kcal

Bebida com Fiber Immune
para sua **imunidade**!

SHOT DA IMUNIDADE
Fiber Concentrate Immune +
Herbal Concentrate + Glutamina



1,57 PV/receita | **51** Kcal

Estratégia de Acessos e Receitas

COMBOS

O que são e para que servem?

- Os combos são a **maneira mais eficiente** de oferecer ao seu cliente a **melhor nutrição por um melhor valor**, ao mesmo tempo que você **aumenta o seu ticket médio / PV por acesso**!
- Uma **boa estratégia para vender** os combos é **mostrar a vantagem econômica** que eles oferecem!
- Você pode fazer **diferentes combinações** para estimular a experimentação de novos itens.

Vamos olhar um exemplo de como aplicar a estratégia dos combos!

Abaixo **"preços ilustrativos"** e **PVs aproximados** para os diferentes **itens individualmente**.

(os Distribuidores são livres para praticar o preço que quiserem)

Principal

Shake, Sopa ou Receita

Shake, Pudim, Sopa, Waffle, etc

R$20,00 | 1,0PV

Chá nº1

Herbal Concentrate

Sabores

R$5,00 | 0,3PV

Chá nº2

N-R-G

Sabores

R$5,00 | 0,3PV

Drinks

Diversos

Sunset, Turbo Mix, Slim, Energy, etc

R$15,00 | 1,5PV

Sobremesas

Diversas

Pão de Mel, Muffin, Bombom, Trufa, etc

R$10,00 | 1,0PV

Estratégia de Acessos e Receitas

COMBOS

Vamos olhar um exemplo de como aplicar a estratégia dos combos!

Abaixo **"preços ilustrativos"** e **PVs aproximados** para os diferentes **itens individualmente**.

(os Distribuidores são livres para praticar o preço que quiserem)

Principal	Chá nº1	Chá nº2	Drinks	Sobremesas
Shake, Sopa ou Receita	**Herbal Concentrate**	**N-R-G**	**Diversos**	**Diversas**
Shake, Pudim, Sopa, Waffle, etc	Sabores	Sabores	Sunset, Turbo Mix, Slim, Energy, etc	Pão de Mel, Muffin, Bombom, Trufa, etc
R$20,00 / 1,0PV	R$5,00 / 0,3PV	R$5,00 / 0,3PV	R$15,00 / 1,5PV	R$10,00 / 1,0PV

	Preço Individual	Preço "no combo"	Economia para o cliente		Ganhos para o Anfitrião: Ticket Médio R$ % vs Acesso Simples	Ganhos para o Anfitrião: Pontos Volume % vs Acesso Simples	
Acesso Básico (Principal, Chá nº1, Chá nº2)	R$ 30	R$ 22	R$ 8	-27%	-	1,6 PV	
Combo de 2 (Principal, Drinks)	R$ 35	R$ 25	R$ 10	-29%	+14%	2,5 PV	+56%
Combo de 3 (Principal, Drinks, Sobremesa)	R$ 45	R$ 29	R$ 16	-36%	+32%	3,5 PV	+119%

Mais nutrição pelo melhor valor **para o cliente** = Mais ganhos R$ e Pontos de Volume **para você**

Estratégia de Acessos e Receitas

PV / ACESSO

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

USANDO OS ACESSOS PARA CRESCER NO PLANO DE MKT

QUANTO **MAIS PONTOS DE VOLUME** SEU ACESSO POSSUI, **MAIS FÁCIL FICA PARA CRESCER** NO PLANO DE MARKETING DA HBL

Pontos de Volume por Acesso = Total de Pontos de Volume / Qtd Total de Acessos

Hoje, a **média de Pontos de Volume por Acesso** no Brasil é **1,5 PV**

Quantidade de Pontos de Volume necessária **para ser ATIVO** **2.500 PVs**

Para ser ATIVO, seriam necessários = **1.667 acessos / mês** ou **76 acessos / dia** (22 dias)

Simulando diferentes perfis de eficiência – "Esforço" para ser ativo!

(considerando apenas a venda dos acessos)

1,0 PV / acesso	1,5 PV / acesso	2,5 PV / acesso	3,5 PV / acesso
Acessos para ser ativo	Acessos para ser ativo	Acessos para ser ativo	Acessos para ser ativo
2.500 por mês	1.667 por mês	1.000 por mês	714 por mês
114 por dia	76 por dia	45 por dia	32 por dia
Padrão abaixo da média Brasil	Padrão "Bronze" eficiência	Padrão "Prata" eficiência	Padrão "Ouro" eficiência

Estratégia de Acessos e Receitas

PV / ACESSO + PRODUTO FECHADO

Quantidade de Pontos de Volume necessária **para ser ATIVO**
2.500 PVs

Hoje, a **média de Pontos de Volume** **por Acesso** no Brasil é
1,5 PV

+

Convertendo
30% dos acessos
para clientes
Produto Fechado

1,5 PV / acesso

Acessos para ser ativo

1.667	76
por mês	por dia

30% Clientes PF + 1,5 PV / acesso

Clientes PF

23 clientes
1.219 PV*

Acessos para ser ativo

854	39
por mês	por dia

* Considerando PV / Pacote PF = **53**

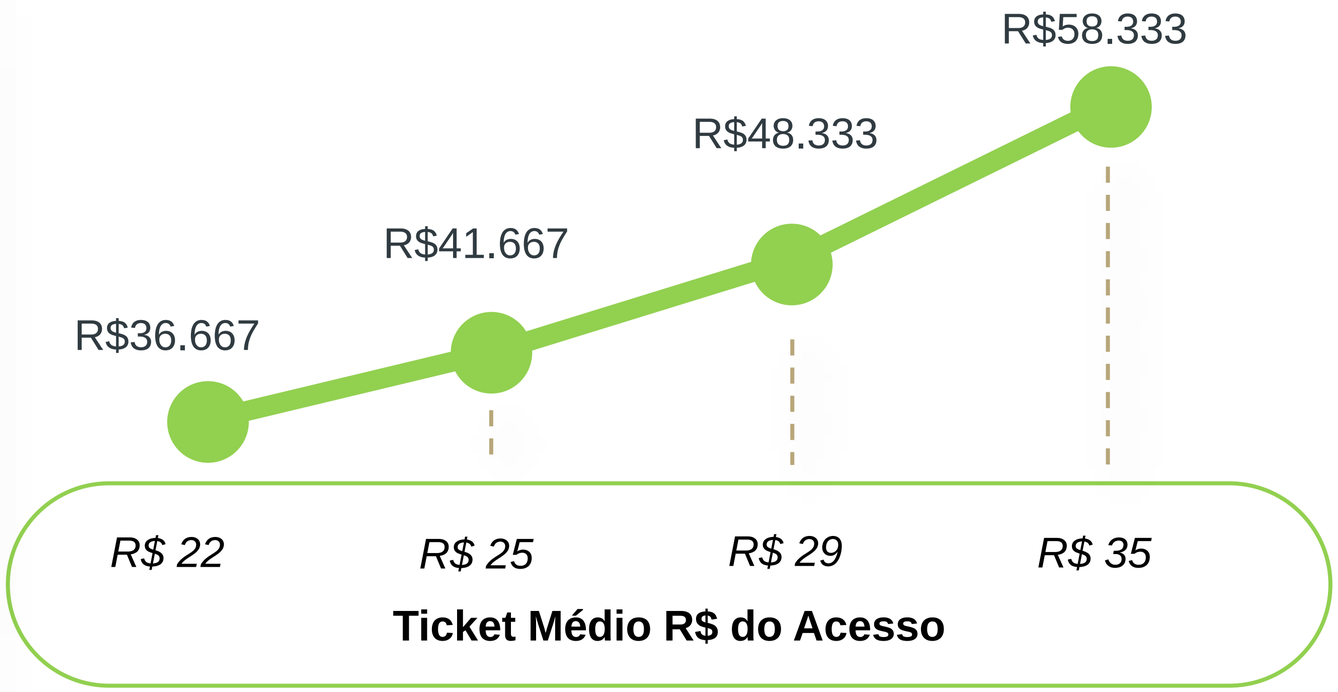
Estratégia de Acessos e Receitas

TICKET MÉDIO R$ / ACESSO

Dica dos Top Anfitriões

Para aumentar seu faturamento mensal, **além de sempre procurar novos clientes**, o Anfitrião pode se utilizar de diversos recursos para **aumentar seu ticket médio R$**, como: *Ingredientes Extras, Lanches Saudáveis, Novas Receitas, Combos, etc.*

Faturamento Mensal R$



Simulação na mesma quantidade de clientes, mas **Ticket médio R$ mais alto**

*76 acessos / dia e 22 dias trabalhados

Estratégia de Acessos e Receitas

Sku	Produto	Ranking	% Vendas	% Vdas Acc
059K	Herbal Concentrate Original 102g	1	6%	6%
3144	Shake Chocolate Sensation 550g	2	6%	12%
0940	Shake Doce de Leite 550g	3	6%	18%
2140	Fiber Concentrate Uva 450ml	4	5%	23%
306B	NutreV pack 10 unidades	5	4%	27%
0953	Shake Morango Cremoso 550g	6	4%	31%
0146	Shake Cookies 'n Cream 550g	7	4%	35%
0951	Shake Baunilha Cremoso 550g	8	4%	39%
0065	Herbalifeline® 90 Cápsulas 73g	9	4%	42%
057K	N-R-G em Pó Original 100g	10	3%	46%
2122	Bigger Shake Doce de Leite	11	3%	49%
0945	Fiber Concentrate Manga 450ml	12	3%	52%
004K	Bigger Herbal Concentrate	14	3%	55%
0246	Pó Suplemento Pó de Proteína 480g	15	3%	58%
0925	Shake Paçoca 550g	17	2%	60%
060K	Herbal Concentrate Original 50g	18	2%	63%
0748	Nutri Soup Frango com Legumes 416g	19	2%	65%
023K	Shake Café Cremoso 550g	20	2%	67%

OS 20 PRODUTOS QUE MAIS TRAZEM PONTOS DE VOLUME AOS ANFITRIÕES REPRESENTAM CERCA DE 70% DAS VENDAS!

Base YTD '22

Dica dos Top Anfitriões

- Ao fazer o seu pedido de compras, o Anfitrião deve se atentar aos **itens com maior giro de vendas**, mas também àqueles que podem proporcionar **maior rentabilidade ao seu Espaço**.
- Como por exemplo, as **embalagens Biggers para shakes e chás**.

Estratégia de Acessos e Receitas

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

SUPERDICA DOS TOP ANFITRIÕES

EMBALAGENS BIGGERS!

Mais economia = mais lucro R$ na venda dos seus shakes e chás!

Veja a economia por porção**	Embalagem regular	Bigger	
Shakes Doce de Leite, Morango e Baunilha	R$ 5,33	**R$ 4,75**	-11%*
Herbal Concentrate Original	R$ 2,77	**R$ 2,47**	-11%*
N-R-G Guaraná Tropical	R$ 1,10	**R$ 0,98**	-11%*

*% de economia vs embalagem regular **Referência Supervisor Estado de São Paulo

11% DE ECONOMIA
PARA O SEU EVS!

Índice

5. **3º Pilar do Anfitrião de Sucesso**
Controle dos Números

Controle dos Números

QUEM SOU EU COMO ANFITRIÃO?

	INICIANTE	INTERMEDIÁRIO	AVANÇADO
CONTROLE DOS NÚMEROS	Controle das **informações básicas** do seu EVS – **faturamento mensal e custo fixo.**	Controle de informações mais avançadas. Ex: **qtd. acessos, clientes novos, produto fechado, dias de maior faturamento.**	Controle de informações de **"eficiência" como: PV / acesso, ticket médio R$, relação Lucro Bruto versus Custo Fixo.**
	Preenchimento e Fechamento do Mapa Diário Nº acessos, clientes, repetidores e novos Novos Distribuidores e novos EVS Pontos de Volume e Estoque Lucro Bruto dos Produtos Vendidos Custo Fixo e Lucro Líquido	Pontos de Volume dos Acessos e Produto Fechado Lucro Bruto e Líquido de Acessos e Produto Fechado Clientes de Acessos e Produto Fechado	Clientes movimentados em cada ferramenta PVs e Ganhos R$ por tipo de Ferramenta Gerenciamento do Ponto de Volume por acesso

Desenvolvimento do Anfitrião

Com o crescimento e maiores ganhos, **maior a necessidade de controlar seus números**. O Anfitrião “avançado” pode determinar quais são as **ferramentas mais eficazes** para diferentes métricas do negócio – **vendas e ganhos em R$, produtividade PV, fidelização e recrutamento.**

Controle dos Números

INDICADORES IMPORTANTES

- Número de **participantes**
- Novos **clientes**
- **Vendas** em R$ e vendas em VP
- **Ticket médio** e VP por cliente / acesso
- **Ganhos brutos R$** / por acesso / cliente
- **Ganhos brutos** R$ de produto fechado e acessos
- **Estoque**
- **Novos Distribuidores**
- **EVS duplicados**
- **Lucro Líquido e Custos Fixos** (DRE – demonstrativo de resultados)

Dica dos Top Anfitriões

- **Comece acompanhando as informações mais básicas**, elas vão te mostrar se o seu negócio está indo de acordo com seu planejamento.
- Conforme se desenvolve, **comece a controlar indicadores mais avançados**, como **quantidade de clientes por ferramenta de venda** ou **lucro por tipo de produto vendido**.

Controle dos Números

A “FERRAMENTA FINANCEIRA” FUNDAMENTAL DO ANFITRIÃO

MAPA

O que é o Mapa?

Documento em que o Anfitrião **anota suas operações diárias de vendas**, **controle de estoque** e **ganhos com acessos e produto fechado**.

UNIVERSIDADE DO EVS — Herbalife

Registro Diário de Vendas

Data ___/___/___

Dia da semana: S T Q Q S S D

Faturamento consumos R$ _____
Qtd clientes de consumos _____
Ticket médio por cliente R$ _____
Qtd novos clientes consumos _____

Faturamento Produto Fechado R$ _____
Pontos de Volume Produto Fechado _____

Faturamento Total R$ _____
Lucro R$(40%) _____ Custo R$(60%) _____

PV Estimado dos Consumos (Faturamento Consumos R$ dividido por 12)* _____
PV total estimado _____

* Ref. Média do Consumo: Preço = R$ 24,00 / PV = 2,00"

	Cliente novo?	Origem do novo cliente (indicação, convites, midias social)	Nome do cliente	Tipo de consumo	Valor do consumo R$	Tipo de extra	Valor do extra R$	Valor total	Forma de pagto (Dinheiro, débito, crédito, VR, Pix, cartela)
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									

A IMPORTÂNCIA DO MAPA E O SEU PREENCHIMENTO E FECHAMENTO DIÁRIO

O MAPA permitirá ao Anfitrião:

- Saber se as metas traçadas estão sendo alcançadas.
- Saber se o negócio está evoluindo.
- Corrigir rotas e melhorar o planejamento e gerenciamento do seu EVS!
- Obs.: além do fechamento diário, o Anfitrião deverá fazer o **acompanhamento semanal e mensal das suas vendas, ganhos e estoque.**

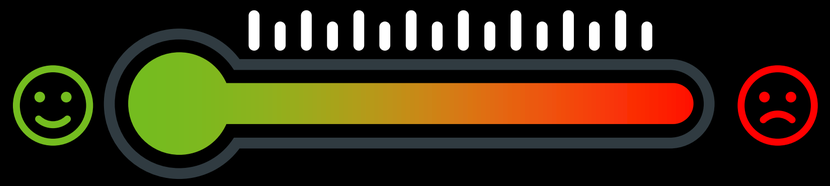
Controle dos Números

MAPA PADRÃO HERBALIFE

Plano de 90 dias

1. Registro Diário de Acessos e Extras
2. Registro Diário de Vendas (Produto Fechado)
3. Resumo Mensal de Vendas (Acessos + Vendas)
4. Resumo Mensal de Lucros Totais

O MAPA é o "Termômetro" do EVS



Ele indica se o **negócio vai bem**, **se está em evolução** ou **se está "doente"** e precisa de algum "**tratamento**".

RESUMO MENSAL

	ACESSOS			PRODUTO FECHADO				
Mês / Ano	Qtd. clientes (Média diária)	Valor venda R$	Lucro bruto R$ (40%)	Qtd. clientes (Média diária)	Valor venda R$	Lucro bruto R$ (40%)	Lucro bruto total R$	Total Pontos de Volume (Bizwork)
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								

Controle dos Números

HN POWER

O MAPA DIGITAL:
APLICATIVO HN POWER

HN Power é um aplicativo oficial Herbalife que proporciona para o seu negócio mais:

GESTÃO – AGILIDADE – RESULTADOS

- Gera **relatórios** de todas as suas vendas.
- Faz a **comprovação de vendas** para o Método 2K.
- Tem informações de vendas e pontos de volume em **tempo real.**
- Cria **cardápios customizados** para seu EVS.
- Divulga o cardápio do seu EVS através de um **QR Code.**
- Recebe **antecipadamente pedidos** dos clientes para o seu EVS.

FAÇA O DOWNLOAD DO HN POWER EM:
hrbl.me/hnpower

ACESSE OS TUTORIAIS DO HN POWER EM:
hrbl.me/hnpowertutoriais

E o HN Power faz uma grande dupla com o **Engage**, um aplicativo oficial Herbalife para facilitar a conexão do seu EVS com os clientes!

Com Engaje, seus clientes podem:

- Ter acesso ao **cardápio customizado** do seu EVS.
- Realizar **pedidos antecipadamente.**
- Salvar os **produtos favoritos.**

Dica dos Top Anfitriões

Investir um tempo para configuração do cardápio de seu EVS no aplicativo poderá trazer **mais eficiência no controle das suas vendas**, bem como um **grande diferencial de relacionamento com seus clientes**.

Controle dos Números

A IMPORTÂNCIA DE UM PLANO DE METAS

Baseado em perguntas como essas, você pode definir suas metas:

- **Onde quero chegar** no plano de Marketing da Herbalife?
- Quais **promoções** gostaria de ganhar?
- Quanto **gostaria de lucrar** por mês?
- Quais os **custos e despesas** que preciso pagar?

Detalhando seu plano de metas:

- Para ter 25 acessos/clientes por dia, **quantos convites preciso fazer**? Quantos **posts** em mídia social preciso fazer?
- Mesmo raciocínio para **venda de Produto Fechado** – quantas Autoavaliações do Bem-Estar diárias preciso fazer para vender X?
- Para **duplicação de EVS** – para quantas pessoas preciso apresentar semanalmente a oportunidade de negócio?

Controle dos Números

A IMPORTÂNCIA DE UM PLANO DE METAS

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

Exemplo 1

2.500 PV/mês

Objetivo | Quero me manter ativo!

Para ter 2.500 PVs por mês, **quantos acessos preciso vender?**

PV por acesso	Qtd acessos por mês	Dias trabalhados no mês	Quantidade de acessos diários
2,0	1.250	22	57

Exemplo 2

2.500 PV/mês

Objetivo | Quero me manter ativo!

Para ter 2.500 PVs por mês, **quantos pacotes de produto fechado preciso vender?**

PV por pacote	Qtd pacotes por mês	Dias trabalhados no mês	Quantidade pacotes / dia
53	48	22	3

Exemplo 3

Objetivo | Quero ter R$6mil de lucro bruto / mês

Quantos acessos preciso vender?

Lucro Bruto R$ por acesso	Qtd acessos por mês	Dias trabalhados no mês	Quantidade de acessos diários
11,00	545	22	25

Exemplo 4

Objetivo | Quero ter R$6mil de lucro bruto / mês

Quantos pacotes de produto fechado preciso vender?

Lucro Bruto R$ por pacote	Qtd pacotes por mês	Dias trabalhados no mês	Quantidade pacotes / dia
150,00	40	22	2

Dica dos Top Anfitriões

Quanto mais **detalhado seu plano de metas**, melhor você gerencia seu negócio e **aumenta as chances de melhorar seus resultados!**

Controle dos Números

“DINHEIRO” HERBALIFE

Formas de ganho HBL

Dinheiro Imediato
Vendas

Dinheiro Grande
Royalties e Bônus

Varejo - venda de acessos e extras no EVS

Varejo - venda de produtos fechados / programas de controle de peso

Da diferença de atacado de Distribuidores e Clientes Premium

Dos Royalties (Supervisores até 3º nível)

Dos Bônus de Produção (até infinito)

Controle dos Números

LUCROS BRUTOS E LUCROS LÍQUIDOS

ESPAÇO vidasaudável Herbalife

DIFERENÇA ENTRE LUCRO BRUTO E LUCRO LÍQUIDO

LUCRO BRUTO R$

Faturamento das Vendas R$	**R$6.000**
Custos Variáveis R$ Custo com os produtos vendidos	**R$3.000**
Lucro Bruto	**R$3.000**
Lucro Bruto% Lucro Bruto R$ dividido pelo **Faturamento das Vendas**	**50%**

LUCRO LÍQUIDO R$

Lucro Bruto R$	**R$3.000**
Custos Fixos R$ Aluguel, condomínio, água, energia, funcionário	**R$1.000**
Lucro Líquido	**R$2.000**
Lucro Líquido% Lucro Líquido R$ dividido pelo **Faturamento das Vendas**	**33%**

As informações fornecidas são apenas para referência e não representam nenhum lucro automático.

Controle dos Números

CUSTO FIXO E PONTO DE EQUILÍBRIO

A importância de “controlar” seus custos fixos.

Os custos fixos podem variar bastante dependendo de diversos fatores.
Uma projeção de vendas assertiva ajudará a estabelecer qual o valor máximo que o Anfitrião poderá pagar de custo fixo R$.

Como referência, dado que os lucros brutos R$ podem girar entre **30% a 50**% do valor de faturamento R$, **os custos fixos deveriam representar um percentual máximo de 15% do valor do faturamento esperado,** visando **preservar um bom retorno em ganhos líquidos R$**, nesse caso, em torno de **15% a 35%.**

As informações fornecidas são apenas para referência e não representam nenhum lucro automático.

Controle dos Números

CUSTO FIXO E PONTO DE EQUILÍBRIO

Preservando **lucro líquido de, pelo menos, 35%.**

Considerando **50% lucro bruto** e mantendo seu **custo fixo em, no máximo, 15%**

Faturamento R$	**R$ 10.000**	**R$ 20.000**	**R$ 30.000**
Lucro Bruto R$ ***Lucro Bruto %***	**R$ 5.000** ***50%***	**R$ 10.000** ***50%***	**R$ 15.000** ***50%***
Custo Fixo *(15% vs Faturamento)*	**R$ 1.500**	**R$ 3.000**	**R$ 4.500**
Lucro Líquido R$ ***Lucro Líquido %***	**R$ 3.500** ***35%***	**R$ 7.000** ***35%***	**R$ 10.500** ***35%***

As informações fornecidas são apenas para referência e não representam nenhum lucro automático.

Controle dos Números

CUSTO FIXO E PONTO DE EQUILÍBRIO

Ao ter seus custos fixos sob controle, o Anfitrião pode se concentrar em aumentar sua **BASE DE CLIENTES** e assim crescer seus **GANHOS EXPONENCIALMENTE**.

Acessos diários	**15**	**25**	**50**	**100**
Lucro Bruto R$ *(APENAS ACESSOS)*	R$ 3.630	R$ 6.050	R$ 12.100	R$ 24.200
Custo Fixo R$ Aluguel, condomínio, água, luz e funcionários	**R$ 2.000**	**R$ 2.000**	**R$ 3.000**	**R$ 4.000**
Lucro Líquido R$	**R$ 1.630**	**R$ 4.050**	**R$ 9.100**	**R$ 20.200**

Veja com o exemplo acima: aumentou apenas 10 acessos e

QUASE TRIPLICOU O LUCRO!

*As informações fornecidas são apenas para **referência e não representam** nenhum **lucro automático.***

Controle dos Números

CUSTO FIXO E PONTO DE EQUILÍBRIO

Calculando seu ponto de equilíbrio financeiro

Quantos acessos diários preciso vender para
"**PAGAR MEU CUSTO FIXO**"?

1ª etapa

Descobrir seu
TICKET MÉDIO
R$

Faturamento Bruto Mensal	Qtd Acessos mês	Ticket Médio R$ (Faturamento / Acessos)
R$ 13.200	**550**	**R$ 24**

As informações fornecidas são apenas para referência e não representam nenhum lucro automático.

Controle dos Números

CUSTO FIXO E PONTO DE EQUILÍBRIO

Calculando seu ponto de equilíbrio financeiro

Quantos acessos diários preciso vender para
"**PAGAR MEU CUSTO FIXO**"?

2ª etapa

Considerando lucro bruto de 50% ***descobrimos o*** **LUCRO BRUTO R$ POR ACESSO**

Ticket Médio	Lucro Bruto	Lucro Bruto por Acesso
R$ 24	**50%**	**R$ 12**

As informações fornecidas são apenas para referência e não representam nenhum lucro automático.

Controle dos Números

CUSTO FIXO E PONTO DE EQUILÍBRIO

Calculando seu ponto de equilíbrio financeiro

Quantos acessos diários preciso vender para
"**PAGAR MEU CUSTO FIXO**"?

3ª etapa

*Calculando a **quantidade de acessos** para chegar no meu* **PONTO DE EQUILÍBRIO FINANCEIRO**
(pagar meu custo fixo)

Considerando custo fixo de	Lucro Bruto R$/ acesso	Dias trabalhados no mês
R$ 2.000	**R$12**	**22**

Qtd acessos diários para ponto de equilíbrio*

** Custo Fixo / Lucro Bruto do Acesso / Dias do mês*

7,6

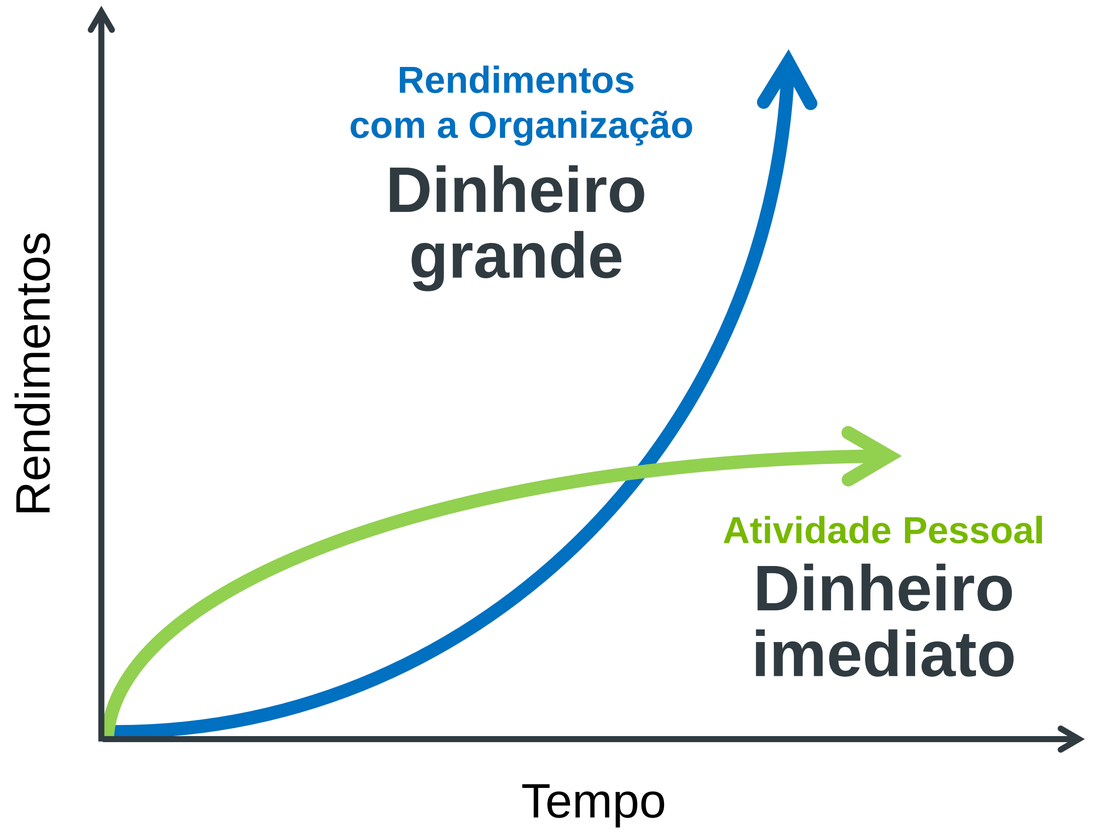
As informações fornecidas são apenas para referência e não representam nenhum lucro automático.

Controle dos Números

DINHEIRO “IMEDIATO” E DINHEIRO “GRANDE”

Aumentando suas possibilidades de ganhos

Atividade pessoal + Atividade de sua Organização



Dica dos Top Anfitriões

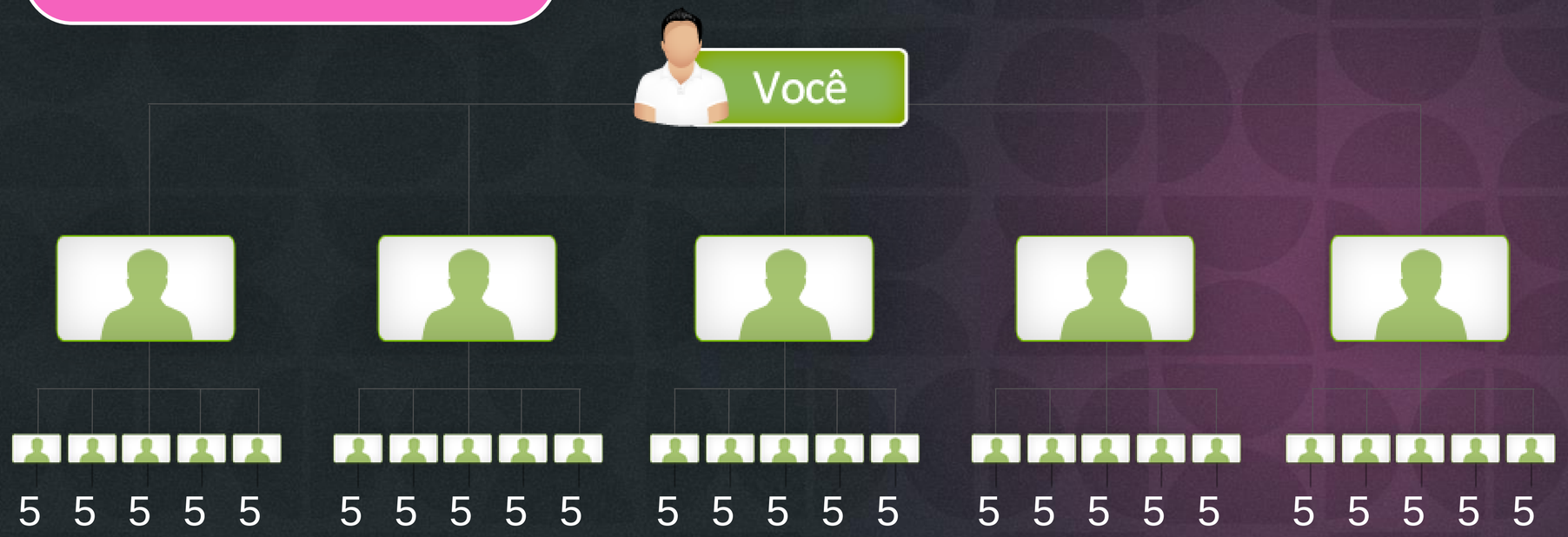
Até o momento, vimos como ter um **modelo de negócio rentável considerando venda de acessos e produto fechado**. Mas o grande diferencial da Herbalife é **o marketing multinível**.

Aqui é onde está o “dinheiro grande” e a **possibilidade de ganhos ainda maiores**.

As informações fornecidas são apenas para referência e não representam nenhum lucro automático.

Controle dos Números

MKT MULTINÍVEL E GANHOS EXPONENCIAIS



R$ 5.000

R$ 25.000

R$ 125.000

5 EVS na **PRIMEIRA** linha
25 EVS na **SEGUNDA** linha
125 EVS na **TERCEIRA** linha

155 Espaços
na sua organização!

R$ 155.000

Dica dos Top Anfitriões

Vamos assumir que, conservadoramente, o seu EVS bem gerenciado poderia **lucrar R$ 10mil**.

Imagine esse modelo gerando R$ 1mil em Royalties em cada EVS duplicado para as pessoas abaixo da sua organização.

As informações fornecidas são apenas para referência e não representam nenhum lucro automático.

GUIA ESTRATÉGICO

EVS

Herbalife

GUIA **ESTRATÉGICO**

ESPAÇO vidasaudável Herbalife