

GUIA RÁPIDO DE ABERTURA DE EVS

Este Guia Rápido irá auxiliar nas primeiras questões de abertura de um EVS, seguindo uma ordem cronológica:





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.



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

Os Distribuidores Independentes **devem cumprir com todas as leis** (incluindo leis, regulamentações e portarias) e **Normas de Conduta da Herbalife do país** em que desenvolvam o negócio Herbalife.

Você deve cumprir todas as leis, obrigações fiscais e regulamentos que se aplicam à operação de seu Espaço, incluindo, mas não se limitando a:

- | Obter a **inscrição municipal**
- | **Licenças de funcionamento apropriadas**, como licença de manipulação de alimentos e de segurança.

Ao lidar com agências governamentais, você deve cooperar e declarar suas atividades atuais e/ou propostas de maneira precisa.

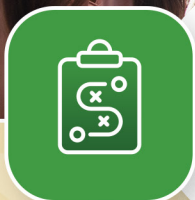
CNAEs (Classificação Nacional de Atividade Econômica):

- | CNAE primário: 5611-2/03 (Casa de Chá)
- | CNAE secundário: 8599-6/04 (Treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial)





Confira os 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.

2ª 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.

Dica: baixe o aplicativo HN Grow!



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. Na tabela da próxima página, você encontra referências de valores médios de investimento em estrutura e em estoque inicial.





Valores médios de investimento em estrutura e em estoque inicial

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

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

Invista nas embalagens BIGGERS para ter mais rentabilidade

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 SEU EVS!





Compartilhar a abertura do seu EVS é essencial para você começar com sucesso! Confira 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.
- | Você pode divulgar o **endereço do seu EVS** nas redes sociais, através de posts, stories, vídeos e outras mídias de forma patrocinada, além da divulgação orgânica. Maneiras adicionais de divulgar o endereço são: check-in feito pelos participantes visitando um Espaço Vida Saudável e criação de locais de geolocalização (places) no Facebook e Instagram.



6. NA ENTRADA

- | **Posicione alguém na entrada do EVS** no dia da inauguração, para **distribuir convites** e convidar as pessoas para conhecerem o EVS.
- | **E você já pode ter sinalização externa logo na inauguração!** São permitidos: banners; cavaletes; mesas e cadeiras do lado de fora; placas externas; wind banner e sinalizadores externos em geral, inclusive do outro lado da rua.



Continue investindo na visibilidade do seu EVS e na captação de clientes com estas Ferramentas de Negócio:

CONVITES PESSOAIS

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

- Os convites 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!
- Além de entregar pessoalmente os convites, sempre com um sorriso no rosto, **você pode trocar flyers com os estabelecimentos ao redor.**



Baixe convites para o seu EVS em: espacoherbalife.com.br/convites

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.
- Depois é feito o **convite para uma conversa** no EVS.
- Não esqueça de **pegar o número do WhatsApp para contato** em, no máximo, 24 horas.

FESTA SHAKE

- Reunião de **apresentação e degustação dos produtos e negócio** Herbalife.
- Em uma única apresentação permite **atingir um maior número de pessoas**, tanto para vendas quanto para recrutamento.
- Oportunidade de reunir pessoas em vários lugares** - domicílio, lojas, empresas, Espaço Vida Saudável - diariamente ou semanalmente, de forma rotineira.



Dica: sempre que realizar uma Festa Shake, ofereça a Autoavaliação do Bem-Estar. A conscientização do atual estado de bem-estar ajuda - e muito - na venda de Cartelas da Fidelidade e até mesmo no fechamento de pacotes de produtos fechados.

Baixe a Ficha de Autoavaliação do Bem-Estar:
espacoherbalife.com.br/autoavaliacao-do-bem-estar





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.



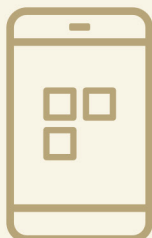
PROTOCOLO INSTAGRAM



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.

⚠️ 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 DE 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

Sugestão de R\$ 10,00 por dia
- invista esse valor em suas melhores fotos e vídeos



**SEGUIR 100
PESSOAS
POR DIA**

