

NOVA
LINHA



HERBALIFE
SKIN

Táticas para aumentar suas vendas

quer saber
POR ONDE COMEÇAR?



- Use os produtos e ferramentas para auxiliar nas vendas, como um Consultor Independente Herbalife Nutrition, você já sabe que os seus próprios resultados são seus mais fortes argumentos de vendas.
- É importante que você estude todos os produtos. Faça uma imersão no universo dos cuidados com a pele, entenda sobre os nutrientes necessários, os componentes dos produtos e a forma que cada um atua.





PASSO

2

Espalhe a notícia, use e abuse das redes sociais! Fique de olho no Instagram e Facebook oficiais da Herbalife Nutrition para compartilhar as publicações. Você também pode gravar stories de como está usando os produtos, compartilhar fotos do seu resultado, mostrar a sua rotina de cuidados com a pele...os clientes vão adorar!

- Fale via WhatsApp com todos os seus clientes! Uma boa prática é fazer mensagens direcionadas para grupos diferentes, por exemplo:

- Seus clientes que consomem produtos de nutrição interna

AGORA TEMOS PRODUTOS PARA CUIDADOS EXTERNO TAMBÉM!

PASSO

2

- Quem já compra a linha

““ CHEGARAM NOVOS PRODUTOS PARA COMPLETAR SEUS CUIDADOS COM A PELE! ””

- Clientes inativos

““ CHEGOU UMA LINHA COMPLETAMENTE INOVADORA DE PRODUTOS HERBALIFE! QUER SABER O QUE É? ””

- Crie uma lista de transmissão e envie uma mensagem cativante sobre a novidade junto com o Catálogo Online que pode ser personalizado pelo Consultor e, além de ver sobre a novidade, o cliente também conhece mais sobre todos os nossos produtos.
- Se você tem um Espaço Vida Saudável, conte a novidade aos participantes e avise que em breve você fará uma sessão de demonstração de cuidados com a pele! Deixe o Catálogo ou o Guia de Produtos à mostra em seu Espaço.
- Explore o material destinado ao Espaço Vida Saudável, faça a impressão em boa qualidade e coloque-os em locais estratégicos, como banheiro e checkout.

prepare-se
PARA VENDA

PASSO

3

No momento da venda é fundamental mostrar aos clientes a importância do autocuidado, de dedicar um tempo do seu dia para se desligar das preocupações e cuidar de si mesmo! Cuidar da saúde melhora o bem-estar e eleva a autoestima.

Veja dois discursos que você pode usar para abrir a apresentação dos novos produtos:

Sugestão de envio apresentando a linha Herbalife Skin para seus clientes atuais:

“ OLÁ, _____! TUDO BEM? A HERBALIFE NUTRITION ACABOU DE LANÇAR UMA GRANDE NOVIDADE QUE TENHO CERTEZA DE QUE VOCÊ VAI ADORAR! AINDA MAIS VOCÊ QUE, GOSTA DE SE CUIDAR E JÁ USA OS PRODUTOS HERBALIFE PARA SUA NUTRIÇÃO. SÃO 4 NOVOS PRODUTOS QUE COMBINAM O PODER DA NUTRIÇÃO BOTÂNICA À ALTA CIÊNCIA PARA UMA PELE BONITA E SAUDÁVEL: LIMPEZA DA PELE, MÁSCARA PURIFICANTE, SÉRUM FACIAL REDUTOR DE LINHAS E FIRMEZA NA ÁREA DOS OLHOS. O QUE VOCÊ ACHA DE DEDICAR ALGUNS MINUTOS DO SEU DIA PARA CUIDAR DE VOCÊ E DA SUA PELE? VOCÊ VAI SE IMPRESSIONAR. ”



DICA DE OURO:

Fique de olho nos clientes que já consomem o Beauty Booster. Eles são públicos potenciais para a nova linha Herbalife Skin, pois já se preocupam com os cuidados da aparência e da pele.



dicas para captar **NOVOS CLIENTES**

- Faça uma análise da região em que você atua e identifique estabelecimentos de serviços frequentados por pessoas que se preocupam com saúde e bem-estar, como: clínicas de estética, academias, estúdios de pilates e/ou yoga, salões de beleza, etc. Apresente-se ao responsável do estabelecimento como Consultor Independente Herbalife Nutrition e ofereça uma parceria, com demonstrações gratuitas. Assim eles podem conhecer a fundo os produtos e sua tecnologia, além de ser uma oportunidade para proporcionar uma experiência diferenciada aos seus clientes.

Obs: Em caso de dúvidas entre em contato com o MPC através do Canal Inteligente.

O modelo da parceria pode variar de acordo com o estabelecimento, mas é importante mostrar como ambos saem ganhando. Por exemplo:

- A partir de R\$ X em vendas, o seu cliente ganha algum serviço/amostra do estabelecimento;
- A partir de X vezes em que o cliente visitar o estabelecimento, ele ganha uma sessão de demonstração dos produtos da linha Skin.
- Os clientes aniversariantes do mês ganham uma sessão de demonstração diferenciada.

como convidar **PESSOAS?**

CLIENTES DO ESPAÇO VIDA SAUDÁVEL:

Comece convidando seus clientes que já demonstram uma preocupação com a beleza e saúde da pele para participar das primeiras demonstrações. Ao recebê-los em seu Espaço:



Oi, _____ bem vinda! Como está se sentindo hoje? Fico muito feliz de ter você aqui comigo todos os dias! Isso mostra que está comprometida com você mesma, e com sua nutrição. E como um reconhecimento por isso eu tenho um convite especial para te fazer! Estou reunindo apenas algumas pessoas para uma demonstração para conhecer a nova linha da Herbalife! São 4 novos produtos que combinam o poder da nutrição botânica à alta ciência para uma pele bonita e saudável: limpeza da pele, máscara purificante, Sêrum facial redutor de linhas e firmeza na área dos olhos. Vou contar os benefícios e o que esses produtos podem fazer pela saúde da sua pele, te ensinar a identificar os sinais do envelhecimento precoce e vou te mostrar como aplicar os produtos de forma que potencialize o seu resultado. Será muito divertido, tenho certeza de que vai adorar! Além disso, o evento é gratuito! Tenho vagas em dois horários essa semana, no dia A e B nos horários X e Y. Qual deles é melhor para você? Aproveite para convidar suas amigas para virem junto com você! Será um momento leve e ainda mais divertido! Estarei esperando por você!



como convidar **PESSOAS?**

CLIENTES DE PRODUTO FECHADO



Oi, aqui é a _____. Pode falar alguns minutos? Estou com uma novidade e lembrei de você, por que com a correria do nosso dia a dia, acabamos esquecendo de tirar um tempinho para nós mesmas, né?! Você já parou para pensar em quanto tempo do seu dia você dedica para cuidar de si? Estou reunindo apenas algumas pessoas para uma demonstração para conhecer a nova linha de nutrição externa da Herbalife. Nós vamos separar um momento da nossa semana para cuidar de quem é mais importante na nossa vida, nós mesmos! São 4 novos produtos que combinam o poder da nutrição botânica à alta ciência para uma pele bonita e saudável: limpeza da pele, máscara purificante, Sérum facial redutor de linhas e firmeza na área dos olhos. Vou contar os benefícios e o que esses produtos podem fazer pela saúde da sua pele, te ensinar a identificar os sinais do envelhecimento precoce e vou te mostrar como aplicar os produtos de forma que potencialize o seu resultado. Será muito divertido, tenho certeza de que vai adorar! Além disso, o evento é gratuito! Tenho dois horários disponíveis essa semana, no dia A e B nos horários X e Y. Qual deles é melhor pra você? Aproveite para convidar suas amigas para virem junto com você! Será um momento leve e ainda mais divertido! Esperarei por você!



como convidar **PESSOAS?**

CLIENTES DE PRODUTO FECHADO

Para enviar via Whatsapp:



Olá! Estou reunindo pessoas que queiram saber mais sobre a importância do tratamento da pele para um envelhecimento mais saudável para participar de uma sessão gratuita de demonstração na sua pele de produtos faciais. Vou apresentar uma linha com limpeza da pele, máscara purificante, Sérum facial redutor de linhas e firmeza na área dos olhos. Você precisa conhecer! Tenho dois horários disponíveis essa semana, no dia A e B nos horários X e Y. Me responda com o melhor horário para você! Aproveite para convidar suas amigas! Será um momento leve e ainda mais divertido! Estou esperando sua resposta! Até lá!



como convidar **PESSOAS?**

ATUALIZE A FICHA DO CLIENTE

Você precisará registrar novas informações sobre seus clientes para complementar seu atendimento. Atualize a ficha dos seus clientes. Nela, registre:

- Perfil dos sinais de envelhecimento
- Perfil de tratamento que busca
- Atual rotina de cuidados com a pele

Registre também data de compra de cada produto e fique atento ao período para reposição e recompra. Ao final deste material, você vai encontrar um modelo de Ficha do Cliente que pode usar para o seu negócio!



HERBALIFE
SKIN

por que fazer **A DEMONSTRAÇÃO?**



É a oportunidade perfeita para:

- Entender as necessidades específicas de cada cliente, oferecendo um acompanhamento personalizado para atingirem seus objetivos.
- Apresentar os produtos, seus benefícios, tecnologia, textura, quando e como usar corretamente. Este é o melhor momento para conquistar e abrir as portas para novas oportunidades de negócio.

ANTES DA DEMONSTRAÇÃO:

Organize a sua agenda! Saiba exatamente quantas demonstrações estão agendadas para a próxima semana e tenha um plano alternativo caso alguma seja cancelada.

ESTEJA PREPARADO PARA DEMONSTRAÇÃO:

Alguns dias antes do evento, lembre-se de confirmar a presença dos convidados. Isso reforça o compromisso deles e te ajuda na organização do evento.

por que fazer A DEMONSTRAÇÃO?



Separe os materiais necessários para uso durante a demonstração. São eles:

- Kit de produtos para demonstração, uso e venda;
- Espelhos portáteis com suporte em quantidade suficiente para cada convidado;
- Ficha do Cliente Herbalife Nutrition;
- Lenços ou toalhas de papel;
- Algodão em formato de discos;
- Capas descartáveis – plásticas ou de TNT – do tipo “babador”, para que os produtos não respinguem na roupa do cliente durante a auto aplicação;
- Grampos ou faixas de cabelo em TNT – descartáveis;
- Toalhinhas brancas
- Borrifador com água
- Bacia pequena para água individual
- Lixeiras pequenas de mesa;
- Toalha de mesa para exposição dos produtos.

DURANTE A DEMONSTRAÇÃO / EXPERIMENTAÇÃO DOS PRODUTOS:

Oriente a todos a lavarem as mãos e retirarem a maquiagem (caso haja) lavando o rosto ou com um lenço umedecido antes de começar. A aplicação com o rosto sujo pode resultar em alguma reação na pele.

Lembre-se: você não deve tocar no rosto das clientes, elas fazem a auto aplicação dos produtos.

Antes de iniciar a demonstração, explique a ordem dos produtos que elas irão experimentar e fale sobre os principais benefícios de cada um. A cada passo da demonstração, informe ao cliente sobre o que ele está fazendo e quais os efeitos ele pode esperar de cada produto na pele.



PASSO
01

Pele limpa e fresca

Cleanser Facial Cítrico

2 vezes ao dia, pela manhã e à noite ☀️ 🌙

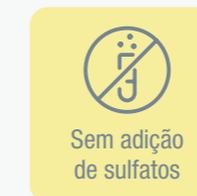
SKU: #0766 150ml

Cleanser facial com esferas de jojoba e refrescante infusão de frutas cítricas.

- Limpa suavemente as impurezas e mantém o equilíbrio natural da pele;
- Remove maquiagem;
- Excelente para a hora de barbear.

Formulado exclusivamente com:

Vitamina B3, vitaminas antioxidantes C e E, Aloe Vera, óleo de laranja, óleo de toranja e agentes produtos de limpeza derivados da maçã e esferas de jojoba.





PASSO
02

Pele purificada

Máscara Purificante de Argila

De 1 a 3 vezes por semana, conforme julgar necessário, pela manhã ou à noite. ☀️ 🌙

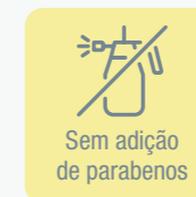
SKU: #0773 120ml

Máscara purificante de argila com textura cremosa e refrescante para estimular os seus sentidos!

- A argila ajuda a remover suavemente a camada de células superficiais da pele;
- A hortelã e o alecrim dão um toque refrescante.

Formulado exclusivamente com:

Vitamina B3, vitaminas antioxidantes C e E, Aloe Vera, argila bentonita, óleo da folha de alecrim e óleo da folha de hortelã.





PASSO
03

Diminuição dos sinais

Sérum Facial Redutor de linhas

2 vezes ao dia, pela manhã e à noite ☀️🌙

SKU: #0768 30ml

Sérum Facial Redutor de linhas contém ingredientes conhecidos por hidratar e contribuir para uma aparência suave e macia da pele.

- Aloe Vera e Vitamina C, ingredientes conhecidos por melhorar a hidratação da pele e contribuir para a diminuição dos sinais;
- Extrato de semente de castanha contribui para uma aparência macia e suave da pele.

Formulado exclusivamente com:

Vitamina B3, vitaminas antioxidantes C e E, Aloe Vera e extrato de sementes de castanha.





PASSO
04

Firmeza na área dos olhos

Gel Firmador para os Olhos

2 vezes ao dia, pela manhã e à noite. ☀️🌙

SKU: #0770 15ml

Gel firmador para os olhos aumenta a elasticidade da pele e ajuda a melhorar a aparência de firmeza ao redor dos olhos.

- Ajuda a melhorar a aparência de firmeza da pele ao redor dos olhos em até 42 dias*;
- O extrato de pepino promove uma sensação revitalizante.

Formulado exclusivamente com:

Vitamina B3, vitaminas antioxidantes C e E, Aloe Vera e extrato de pepino.

* Testado clinicamente em indivíduos para avaliar a firmeza e elasticidade da pele por avaliação visual de especialistas em intervalos de 7 e 42 dias. Uma melhora na firmeza/elasticidade da pele sob os olhos foi observada em 85% dos indivíduos após 42 dias de uso.



Testado por
dermatologistas
e oftalmologistas



Sem adição
de parabenos

por que fazer **A DEMONSTRAÇÃO?**

OBSERVE O AMBIENTE:

- Em seu Espaço: como estão chegando seus convidados? Receba a todos com entusiasmo para criar um ambiente leve e descontraído.
- Na casa do cliente: características do local que possam te ajudar a direcionar o seu discurso, de acordo com o estilo de vida dele, por exemplo: mãe, pessoa que mora sozinha, profissional com dia a dia muito ocupado, etc.

Ao realizar a demonstração, você pode distribuir seu tempo da seguinte forma:

- Quebra-Gelo / Introdução / Apresentações/ Identificação do perfil do cliente (tipos de sinais, hábitos atuais e necessidades)
20 minutos
- Demonstração / Experimentação dos produtos
40 minutos
- Captação de Indicações, vendas e fechamento
30 minutos
- Tempo total aproximado:
1 hora e meia (90 minutos)

APÓS A DEMONSTRAÇÃO:

- Monte grupos no WhatsApp para as clientes da linha Herbalife Skin e continue enviando dicas de cuidados com a pele, tirando dúvidas e compartilhando resultados!
- Atente-se às datas de recompra de suas clientes. Inclua a data de compra dos produtos da Ficha do Cliente e anote a próxima data que você deve entrar em contato para oferecer a reposição de produtos.



durante a **DEMONSTRAÇÃO**

DICAS DE OURO:

Ao fechar a venda, coloque os produtos em uma sacola bonita, diferenciada. Isto mostra cuidado e valorização do cliente. Para clientes que comprarem os produtos, presenteie com uma sessão de demonstração em casa, para as amigas. Ofereça brindes, descontos ou ofertas para as clientes que indicarem amigas para uma próxima sessão.

CAPTAÇÃO DE INDICAÇÕES, VENDAS E FECHAMENTO:

Aproveite o entusiasmo e a energia de quem está na demonstração e, antes de fechar a ação, abra uma data para a próxima. Pergunte aos participantes: “Quem gostaria de receber uma sessão como essa em casa com as suas amigas?” Aproveite este momento para pedir indicações. Finalize a demonstração oferecendo um pequeno coquetel com receitas preparadas com produtos Herbalife Nutrition, com destaque para degustação do Beauty Booster. Esse será o momento para falar com cada um pessoalmente e fechar vendas. Feche a venda! Algumas perguntas são fundamentais para você fazer ao seu cliente, no momento do fechamento:

- Qual produto você gostou mais?
- Que tal unirmos o tratamento da sua pele por dentro e por fora?
- Das etapas de cuidados com a pele, para qual você não tem produto ainda?

- Quais produtos, dos que você já tem em casa, estão acabando?
- Quem você conhece que gostaria de ganhar um produto desses de presente?

Fique atento aos sinais de compra que suas clientes podem dar:

- Perguntou o preço?
- Concordou com a cabeça enquanto você falava sobre o produto;
- Pediu mais informações sobre o produto;
- Pegou a caixa do produto nas mãos;
- Sorriu enquanto experimentou os produtos;

Valorize também o serviço premium de acompanhamento que você, Consultor Independente Herbalife Nutrition, pode prestar. Este tipo de atendimento não existe para quem compra produtos de prateleira.

após a
DEMONSTRAÇÃO

- Monte grupos no WhatsApp para as clientes da linha Herbalife Skin e continue enviando dicas de cuidados com a pele, tirando dúvidas e compartilhando resultados!
- Atente-se às datas de recompra de suas clientes. Inclua a data de compra dos produtos da Ficha do Cliente e anote a próxima data que você deve entrar em contato para oferecer a reposição de produtos!



RESUMINDO: O QUE VOCÊ PRECISA FAZER PARA APROVEITAR AO MÁXIMO A LINHA HERBALIFE SKIN

- Entender o cenário atual e a oportunidade de mercado que se abre
- Perceber as necessidades dos clientes e a importância do auto cuidado para a saúde
- Estudar e usar os produtos
- Obter e divulgar seu próprio resultado
- Divulgar a nova linha de produtos para seu público potencial: redes sociais, grupos do WhatsApp, clientes de Beauty Booster e clientes inativos.
- Mapear sua região e fazer parcerias para captação de novos clientes e geração de novos negócios
- Preparar e atualizar a Ficha de Cliente com informações sobre a pele e hábitos atuais
- Preparar-se com antecedência
- Fazer convites
- Realizar a demonstração
- Fechar Vendas
- Compartilhar resultados de clientes
- Entender quanto você pode investir para realizar as sessões
- Entender seu lucro e sua oportunidade de ganhos