

Presentación de la Oportunidad de Negocio

Siempre que anuncies o hables sobre la oportunidad de negocio, es importante establecer expectativas realistas, ser transparente y no realizar declaraciones o usar imágenes engañosas. Las alegaciones deben ser veraces y estar debidamente fundamentadas. Comparte los logros, pero incluye siempre resultados típicos para que el público tenga expectativas realistas.

Las publicaciones en redes sociales que animan a otros a unirse a una empresa de marketing multinivel (MLM) se consideran anuncios de reclutamiento.

Recuerda que, al vender o promocionar los productos Herbalife® o al promocionar la oportunidad de negocio, los Miembros deben identificarse como Miembros Independientes de Herbalife.

Cómo hablar sobre la Oportunidad de Negocio

Al compartir la oportunidad que ofrece Herbalife, el objetivo es brindar a las personas la información adecuada para que puedan tomar una decisión informada y con confianza para unirse a Herbalife. Sé abierto, preciso y transparente desde el principio.

Utiliza estos ejemplos para compartir con confianza la oportunidad de negocio, respetando siempre las directrices para la formulación de alegaciones.

LO QUE PUEDES DECIR

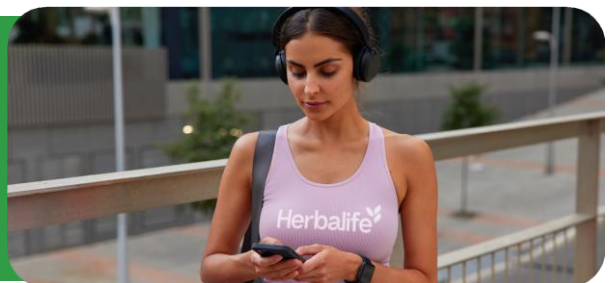


Cómo hablar sobre la Oportunidad de Negocio

“A través de mi negocio Herbalife, he logrado establecer una rutina diaria constante utilizando los productos como parte de un estilo de vida equilibrado, al mismo tiempo que he desarrollado confianza, disciplina y habilidades que me han ayudado a crecer personal y profesionalmente.”

Describe las Características y Beneficios del Negocio

“He creado este negocio en torno a mi vida: horarios flexibles, mi propio horario y más tiempo para lo que más importa.”



Destaca el Potencial de Ganancias Sin Garantías.

“Existe la oportunidad de obtener ingresos extras; sin embargo, los resultados individuales variarán según el esfuerzo, el tiempo y otros factores.”



Utiliza Alegaciones Aprobadas por la Empresa.

“Herbalife ofrece formación y apoyo a todos sus Miembros.”



Los ejemplos anteriores deben utilizarse siempre con el descargo de responsabilidad correspondiente.

Cómo Hablar de Ganancias

Cuando hables de ganancias, mantente siempre dentro de las directrices aprobadas y la Declaración de Ganancias Típicas de los Miembros (STE). Puedes indicar lo que **el participante promedio puede esperar razonablemente** haciendo referencia a la cifra del 50% en el [STE](#) . Como alternativa, puedes hablar de tus ingresos personales, pero, si lo haces, asegúrate de mencionar la cifra del 50% como típica y de aclarar que no eres un ejemplo típico y que el éxito no está garantizado. Evita promesas o garantías. Siempre hay que recalcar que se requiere mucho trabajo, habilidad y dedicación.

Si mencionas incentivos como vacaciones u otras recompensas, deja claro que estas oportunidades se obtienen mediante un esfuerzo y un desempeño constantes, y que no están garantizadas.

Proporcionar información clara y objetiva sobre la oportunidad y las ganancias potenciales ayuda a establecer expectativas adecuadas, genera confianza y respalda el éxito a largo plazo.

PUEDES

Indicar que los Miembros son trabajadores autónomos y por cuenta propia.

Aclara que esta oportunidad no es un empleo ni un puesto asalariado.

Promueve una oportunidad de ingresos independientes que brinda a los Miembros la posibilidad de generar ingresos extras.

Describe el plan de compensación de forma precisa y objetiva.

Informa por adelantado sobre cualquier cuota de inscripción o coste del kit de inicio.

Explica que los ingresos se basan en el esfuerzo, las ventas de productos y el aprendizaje a lo largo del tiempo, y que el éxito requiere una participación activa.

Comparte historias de éxito personal únicamente dentro de los límites aprobados y del STE (Herbalife.com/STE).

Posiciona la venta de productos a los clientes como el eje central del modelo de negocio.

EVITA

Evita utilizar un lenguaje propio del ámbito laboral, que sugiera términos como "trabajo", "puesto" o "empleo".

No presentes esta oportunidad como un empleo, una franquicia, ni una asignación profesional.

No se debe dar a entender que se trata de ingresos garantizados, basados en un salario, sin esfuerzo o automáticos.

Evita exagerar las ganancias o sobre estimar lo que normalmente se puede lograr (evita alegaciones exageradas).

No omitas información importante sobre costes o compromisos. **No des a entender** que se requiere hacer compras o inversiones más allá del Paquete de Miembro de Herbalife (HMP).

Abstente de dar por sentado que se puede tener éxito sin esfuerzo constante o sin actividad de ventas.

No des a entender que el éxito se puede alcanzar con poco o ningún esfuerzo. **Evita** usar expresiones como "hazte rico rápidamente", "éxito fácil", "se busca personal" o lenguaje similar.

No sugieras que el reclutamiento es necesario o más importante que las ventas.

QUÉ DEBES EVITAR DECIR

No digas:

"¡Ganarás 1.000 euros al mes!"
"El éxito le puede llegar a cualquiera."
"¡Mi amigo se hizo rico en seis meses!"
"¡No hay ningún riesgo ni esfuerzo!"

En cambio

"Únete a Herbalife para obtener ingresos extra."
"El éxito depende del esfuerzo y la dedicación individual."
Comparte testimonios aprobados basados en los importes STE, con el descargo de responsabilidad correspondiente.
"Como en cualquier negocio, el esfuerzo y la perseverancia son importantes para el éxito."

Sé honesto y transparente acerca de tu propia experiencia.

Céntrate en las cosas que puedes hacer, al tiempo que estableces expectativas realistas.

¿Preguntas? Para obtener más información, consulta [las Normas de Conducta](#) disponibles en MyHerbalife.com o ponte en contacto con MPC.