




Guía del

# Club de Nutrición



Herbalife<sup>®</sup>

A close-up photograph of a person's hand holding a blue and white striped paper straw. The hand is positioned over a clear glass filled with a light-colored, creamy smoothie. The glass sits on a grey and white striped cloth. In the background, a vanilla bean and a small white flower are visible on a light-colored surface.

Esta Guía del Club de Nutrición tiene la función de apoyar a los Operadores de Clubes de Nutrición en México, y es solo uno de muchos recursos disponibles en [MyHerbalife.com](https://www.MyHerbalife.com)

Consulta la [página Club de Nutrición](https://www.MyHerbalife.com) en [MyHerbalife.com](https://www.MyHerbalife.com) para obtener más materiales de capacitación y apoyo para tu Club de Nutrición.

# Índice

<b>¿Qué es un Club de Nutrición?</b>	4	<b>Creciendo tu Club de Nutrición</b>	
Filosofía	5	Organiza una visita a un Club de Nutrición	18
Elige una ubicación	5	Imparte talleres de Clubes de Nutrición	19
		Recursos de capacitación para Clubes de Nutrición	19
<b>Cómo prepararte para abrir tu Club de Nutrición</b>	6	<b>Reuniones y eventos Herbalife</b>	20
Pasos para abrir un Club de Nutrición	6		
Visita Clubes de Nutrición	7	<b>Normas de Conducta</b>	21
Participa en un programa de capacitación	7		
Elige una ubicación	8	<b>Herramientas comerciales y otros gastos opcionales</b>	
Investiga sobre permisos comerciales	8	Deuda	24
Decide cómo vas a operar tu Club	9	Herramientas comerciales	24
Registra tu Club de Nutrición	9	Inventarios de producto	25
Planifica tu gran apertura	9		25
		<b>Herramientas y recursos</b>	
<b>Sugerencias para operar un Club de Nutrición</b>		Aplicación HN Power	26
Suministros y gastos	10	Página de Club de Nutrición	26
Seguimiento de clientes	10		
Aplicaciones HN Power y Engage de Herbalife	10	<b>Aviso del Operador del Club de Nutrición</b>	28
Recibos	11		
Preparaciones	11	<b>Aviso de Prácticas Sanitarias y de Higiene</b>	29
Buenas Prácticas higiénicas	11		
Invitaciones	11		
<b>Cómo retener a los clientes del Club de Nutrición</b>			
La Diferencia del Distribuidor	12		
Venta de producto	13		
<b>Seguimiento al cliente</b>	14		
Cómo evaluar tu Club	16		
Lista de verificación de un Club saludable	16		
Círculo del éxito del Club de Nutrición	17		

# ¿Qué es un Club de Nutrición?



Los Clubes de Nutrición son una comunidad de apoyo para aquellas personas que desean enfocarse en una buena nutrición a través del consumo de productos Herbalife. En un entorno relajado, como el hogar, la oficina o una sala de reuniones, los clientes del Club de Nutrición pueden hablar y disfrutar de los productos. Los Clubes de Nutrición no son franquicias ni tiendas.

El objetivo principal del Club de Nutrición es proporcionar una nutrición diaria equilibrada. Los clientes del Club de Nutrición pueden visitarlo con frecuencia durante el horario de servicio y disfrutar de los productos Herbalife®, beneficiarse de los materiales de capacitación sobre alimentación saludable, ejercicio, y además recibir apoyo constante por parte del Operador del Club y de otros clientes para alcanzar sus metas nutricionales. A medida que experimentan resultados positivos, los clientes del Club de Nutrición pueden compartir estos resultados en un entorno amigable y social. También pueden comprar productos Herbalife® para usarlos en casa o tomar la decisión de unirse a Herbalife.

Apoyar diariamente sus metas personales es lo que hace que los clientes regresen al Club de Nutrición.

## Filosofía.

Los Clubes de Nutrición proporcionan a tus clientes oportunidades periódicas para socializar, así como también sesiones educativas frecuentes y asesorías sobre nutrición mientras se familiarizan con los productos Herbalife®.

Con las visitas periódicas, los clientes del Club de Nutrición pueden comenzar a notar resultados con los productos y se les anima a compartir sus historias de éxito en el Club. Construir una comunidad de apoyo a través de actividades divertidas y de reconocimiento fomenta el consumo diario y alimenta las relaciones personales, que son la esencia de la venta directa.

## Elige una Ubicación.

Los Clubes de Nutrición pueden operar en una ubicación residencial, móvil o comercial. Siempre es importante respetar la política de buenos vecinos, así que si operas tu Club en una ubicación residencial (tu hogar), evita generar mucho ruido, crear congestión vehicular, ocupar otros estacionamientos y otras posibles molestias que

pueden afectar al vecindario. Comunica a tus vecinos que vas a organizar reuniones de tu Club de Nutrición en tu casa e invítalos a participar para que entiendan mejor tu negocio Herbalife y lo apoyen.

Tener un Club de Nutrición Residencial permite que los Operadores atiendan a sus clientes en un lugar casual y familiar que hace sentir cómodos a sus amigos y familiares. Los Clubes Residenciales también permiten evaluar de qué manera funcionaría mejor el concepto de Club de Nutrición para tu negocio. A medida que tu Club Residencial o Club Móvil crezca, puedes considerar trasladarte a un local comercial.

Dependiendo de las actividades de tu Club, los locales comerciales pueden requerir permisos de tu ciudad o estado, asegúrate de revisar los requisitos. Como con cualquier decisión de negocios, debes evaluar los costos y el compromiso asociados con la operación de un local comercial para asegurarte de que son adecuados para tu negocio. Usa la información de esta guía y consulta con tu Patrocinador u otros Operadores de Club de Nutrición para que te ayuden con esta decisión.



# Cómo prepararte para abrir tu Club de Nutrición

Como propietario de un negocio independiente, tienes la flexibilidad de operar el Club de Nutrición a tu manera, siempre y cuando respetes el Plan de Ventas y Mercado, las Normas de Conducta de Herbalife y las leyes aplicables.

Debido a esta flexibilidad, deberás tomar muchas decisiones relacionadas en como operas tu Club a medida que te preparas para la apertura. Una de ellas es elegir entre una ubicación residencial, móvil o comercial. Usa la información de las páginas siguientes para guiarte en el proceso para abrir oficialmente tu Club de Nutrición.

## Pasos para abrir un Club de Nutrición.

Como propietario independiente de un negocio, debes de considerar los siguientes puntos:

- Tus gastos iniciales y cómo vas a cubrirlos.
- Un plan promocional que resuma cómo vas a atraer a los clientes a tu local.
- Las instalaciones y el equipamiento necesario para tu nuevo local y los costos de estos artículos.
- Una lista de los permisos correspondientes, y los pasos y costos necesarios para cumplir con estos requisitos.
- Las ventas mensuales aproximadas, hasta el número de clientes que necesitas para operar el negocio con rentabilidad.
- Una estimación mensual de tus ingresos, gastos generales y gastos operativos.

Usa la información de las siguientes páginas para guiarte a través del proceso de apertura oficial de tu Club de Nutrición:

- Visitar Clubes de Nutrición.
- Participar en un programa de capacitación con tu Patrocinador u otros Operadores de Club de Nutrición.
- Elegir entre una ubicación residencial, móvil o comercial y una operación de Club individual o múltiple.
- Buscar una ubicación para el Club; evaluar el



- arrendamiento y los gastos.
- Informarse sobre normas y permisos locales y estatales.
- Decidir como vas a operar tu Club.
- Registrar tu Club de Nutrición.
- Planificar la gran apertura del Club de Nutrición.

## Visita Clubes de Nutrición.

Herbalife te recomienda visitar personalmente varios Clubes de Nutrición para que puedas descubrir formas diferentes en las que los Distribuidores Independientes proyectan su propio estilo y energía en su Club. Planifica una “visita de Club de Nutrición” con tu Patrocinador o el Operador de un Club de Nutrición en tu organización. Toma nota en cada Club que visites y pregunta a los operadores del Club sobre su funcionamiento y actividades diarias.

## Participa en un programa de capacitación.

Pregúntale a tu Patrocinador o a un Operador de Club de Nutrición de tu organización sobre los programas de capacitación dirigidos por Distribuidores, los cuales te guiarán a través de diversas fases de reuniones y eventos de capacitación. Luego podrás llevar tus conocimientos a la práctica al ayudar en el Club recibiendo invitados, haciendo batidos, repartiendo invitaciones y más. Herbalife también ofrece muchos recursos de capacitación en la [página Club de Nutrición](#) en MyHerbalife.com.





## Elige una ubicación.

### Residencial

Recuerda, **¡tú eres la marca!** Siempre muestra a Herbalife de manera positiva. Un Club residencial es excelente para experimentar el manejo de un Club, sin incurrir en gastos que genera un local Comercial.

Si eliges operar el Club desde tu hogar (un Club Residencial), asegúrate de tener lo siguiente:

- Una habitación cómoda donde los clientes del Club puedan sentarse y socializar.
- Una cocina o zona de preparación con espacio suficiente.

### Locales Comerciales

Como cualquier método o reunión de negocios fuera de tu hogar, un local comercial conlleva gastos adicionales. Dependiendo del valor de los bienes inmuebles en tu zona, arrendar un espacio comercial para tu Club de Nutrición es probablemente uno de los gastos mensuales más elevados y debe evaluarse con cuidado.

Puedes tenerlo en establecimientos de servicio incluyendo, entre otros: salones de belleza y barberías. Sin embargo, si eliges unos de estos locales, todas las actividades deben restringirse al interior de una sala cerrada en el establecimiento de servicio.

Si eliges un local comercial para el Club, ten en cuenta los puntos mencionados y considera buscar un espacio que cumpla con los siguientes criterios:

- Práctico y fácil de encontrar, con actividad en los alrededores.
- Hazte las siguientes preguntas para ayudarte en tu decisión:
  1. ¿El local está ubicado en una avenida o zona transitada?
  2. Visita el local en el horario que abrirías y observa ¿hay flujo de personas?
  3. Cerca de tu local ¿ubicas alguna escuela, hospital, fábrica, parque, unidad deportiva, etc?
- Baño limpio.
- Estacionamientos disponibles.

Antes de rentar recuerda que puedes negociar los términos. Consulta con tu Patrocinador y otros operadores de Clubes de Nutrición.

### Club Móvil

Es una excelente manera de comenzar tu trayectoria con un Club de Nutrición. Conoce las normas y características de los Clubes Móviles en Interiores y Exteriores.

- Los Operadores del Club pueden preparar y servir productos de Herbalife a clientes en un entorno fuera de tu Club de Nutrition.
- Los Clubes Móviles pueden estar dentro de un edificio o al aire libre.
- Deberán contar con todos los permisos necesarios que autoricen la preparación y venta de productos alimenticios en la localidad.
- Los productos se deben preparar en porciones individuales de acuerdo con las instrucciones en la etiqueta del producto.
- No se permiten los camiones de comida o foodtrucks.

Si quieres conocer más sobre los Clubes Móviles visita la sección dentro de Clubes de Nutrición en [MyHerbalife.com](http://MyHerbalife.com)

## Investiga sobre permisos comerciales.

Como con cualquier negocio, las regulaciones federales, estatales y locales son aplicables a los Clubes de Nutrición. Asegúrate de adquirir los permisos necesarios por parte de las agencias reguladoras de la ciudad y el estado, ya que sus requisitos pueden ser distintos.

## Decide cómo vas a operar tu Club.

Los Clubes de Nutrición pueden ser operados por un solo Distribuidor o por un grupo de Distribuidores. Si operas en grupo, asegúrate de identificar al Operador principal del Club de Nutrición que aceptará la responsabilidad total y supervisará todas las operaciones del mismo. El Operador principal del Club debe designar a otro Distribuidor para que sea responsable cuando no esté presente. Asegúrate de que todos trabajen bien y de que todos los Operadores entiendan completamente los procedimientos internos del Club y las Normas de Conducta de Herbalife.



## Registra tu Club de Nutrición.

Registra tu Club Comercial, Residencial o Móvil visitando la página del Club de Nutrición en [MyHerbalife.com](http://MyHerbalife.com).

Durante el proceso de registro, se te pedirá que envíes dibujos o fotos de la ubicación y la señalización propuestas. Registrar tu Club te ayudará a permanecer conectado con las últimas noticias y actualizaciones de las capacitaciones y promociones para Clubes de Nutrición.

Si quieres obtener mayor información sobre la señalización exterior puedes dar [clic aquí](#).

## Planifica tu gran apertura.

Una vez que hayas completado los pasos previos y conseguido el arrendamiento y los permisos que necesites para tu local comercial, es momento de comenzar a planear tu apertura oficial. Consigue suministros y decoraciones, organiza el diseño interior de tu Club con mesas y sillas, y programa tus actividades semanales. Establece una meta y comienza a invitar personalmente a los asistentes a tu gran apertura.

# Sugerencias para operar un Club de Nutrición

La siguiente sección ofrece recomendaciones para preparar el interior de tu Club, pedir suministros y administrar gastos. También encontrarás las mejores prácticas para hacer invitaciones y actividades en tu Club, vender los productos cerrados y retener a tus clientes. Es aquí donde tienes más flexibilidad para proyectar tu propia personalidad y estilo en tu Club, ¡así que diviértete!

## Suministros y gastos.

Tus suministros variarán dependiendo del tipo de Club y de cuántos clientes te visiten a diario. Considera tener los suministros adecuados para operar tu Club de Nutrición, por ejemplo:

- Licuadora(s) y un dispensador de agua caliente.
- Vasos y servilletas desechables.
- Suficientes productos y varios sabores.
- Agua y hielo.
- Sillas y mesas en el Club.
- Un lugar para compartir información, como una pizarra con el menú.
- Posters de Herbalife y exhibición de productos Herbalife®.

Todos estos suministros se consideran gastos. Si operas en un local comercial, tienes el gasto adicional de la renta mensual, luz, agua, servicios y los permisos que adquiriste cuando abriste tu Club.

Todos estos gastos deben considerarse en el costo total de las operaciones del Club para que determines su rentabilidad.

## Seguimiento de clientes.

Además de hacer un seguimiento de tus gastos, puedes usar HN Power o el Engargolado para Club de Nutrición para documentar las visitas, consumos, referencias e ingresos totales de tu Club.

Puedes adquirir el Engargolado para Club de Nutrición (SKU) o descargarlo de manera gratuita en MyHerbalife.com.

## Aplicaciones HN Power y Engage de Herbalife.

Las aplicaciones HN Power y Engage de Herbalife te ayudarán a administrar las ventas de consumos de productos en tu Club de Nutrición directamente en tu teléfono inteligente, tableta o computadora. Si ya registraste tu Club de Nutrición, puedes usar esta aplicación para hacer pedidos, asistir en ventas de productos a tus clientes, gestionar todas las ventas de tu Club de Nutrición y acceder a tus clientes y contactos.

Estas aplicaciones te permiten asignar el volumen y los pagos de las ventas del Club a múltiples Operadores. Descarga la aplicación en tu dispositivo móvil desde [Apple Store](#) o [Google Play](#). Para aprender a utilizar estas aplicaciones, visita la videoteca de MyHerbalife.com.

## Recibos.

Tanto la aplicación HN Power como la herramienta de Recibos en MyHerbalife.com te facilitan crear y dar seguimiento a tus recibos y manejar varios tipos de transacciones, así como recibir pagos de clientes que usan PayPal, ProPay y efectivo. Ofrecer descuentos en productos individuales o en el pedido completo es muy fácil. Ve los tutoriales en la Videoteca para aprender a utilizar estas herramientas en línea.

## Preparaciones.

Uno de los beneficios del Club de Nutrición es la diversidad de preparaciones que se pueden realizar con los productos Herbalife®. Herbalife tiene una serie de recetas que te pueden ser fuente de inspiración para tu creatividad.

En los Clubes de Nutrición se pueden ofrecer alimentos preparados a los clientes siempre que:

- Los productos Herbalife® se usen como ingrediente(s) principal(es) en todas las preparaciones.
- Los ingredientes que no sean de Herbalife; es decir, ingredientes secundarios, se obtengan de proveedores reconocidos, que mantengan un alto estándar de limpieza y seguridad en alimentos.
- Las licencias o avisos de funcionamiento para el manejo y preparación de alimentos se obtengan cumpliendo todos los requisitos de la ciudad/estado y/o la agencia reguladora de alimentos local.
- Los Operadores informen a sus clientes que, debido a la receta, el perfil nutricional de la etiqueta del producto, incluidas las calorías, ha cambiado.

## Buenas Prácticas higiénicas

Al servir productos Herbalife a tus clientes del Club es importante que como operador implementes buenas prácticas de higiene y mantengas el Club limpio y en buenas condiciones.

Como operador eres responsable de conocer y cumplir con las leyes aplicables de seguridad en alimentos. Siempre ten en cuenta lo siguiente:

- En la preparación de alimentos, revisar la calidad y frescura al momento de comprarlos o recibirlos y antes de su uso.

- Productos perecederos y no perecederos, utilizar primero los productos con mayor tiempo en el estante y que aún no caduquen.
- Higiene personal, lavado de manos, mantener su vestimenta y cabello limpios en todo momento.
- Instalaciones del Club, limpiar inmediatamente derrames, tener botes de basura tapados y vaciar con frecuencia. Limpiar paredes y pisos periódicamente para conservar un ambiente agradable.

## Invitaciones.

Ya que Herbalife es un negocio que se desarrolla de persona a persona, la asistencia a tu Club de Nutrición debe ser solo mediante invitación personal. Esto ayudará a construir relaciones sinceras sobre una base sólida con los clientes de tu Club. Invita a tus vecinos, amigos y familiares, y haz que inviten a sus familias y amigos, mediante invitaciones personales o impresas, como las que están disponibles en [MyHerbalife.com](https://www.MyHerbalife.com).

Aprende a acercarte a la gente y a invitarla a tu Club, luego establece una meta sobre el número de invitaciones que vas a repartir para la apertura y con cuántas invitaciones diarias vas a seguir comprometiendo. Aunque tu Círculo de Influencia es un buen sitio para empezar, no te limites a invitar solo a gente que conoces sino que puedes distribuir invitaciones a otros personalmente. Al practicar las invitaciones personales, puedes expandir tu Círculo de Influencia para incluir a gente que conoces cuando entregas las invitaciones y pides referencias. Recuerda que existen ciertas restricciones para invitar a gente a tu Club a través de anuncios.

## Las restricciones de publicidad incluyen, entre otras:

- Anuncios en la televisión o en la radio.
- No mencione ingresos garantizados ni haga publicaciones como oportunidad de empleo.
- No pueden publicar la información de precios al público en general de forma impresa o en las redes sociales (ej., Facebook, Instagram, Snapchat, TikTok).

# Cómo retener a los clientes del Club de Nutrición

## La Diferencia del Distribuidor.

Valorar las relaciones personales con tus clientes es lo que diferencia a Herbalife de nuestros competidores. Nos referimos a esto como “La Diferencia del Distribuidor” la cuál es el valor que agregas proporcionando:

- Seguimiento constante con tus clientes a través de su método de contacto preferido, como grupos de WhatsApp.
- Tu guía e ideas de recetas y ejercicios para ayudar a tus clientes a lograr el resultado que buscan.
- Asesoría para ayudar a tus clientes a utilizar los productos adecuados para alcanzar sus objetivos.

Recuerda que tu Club es el lugar perfecto para relacionarte con tus clientes y establecer una relación valiosa con ellos.

Construir relaciones es clave para conservar a los clientes del Club de Nutrición. Crea un ambiente cálido y amigable en el Club, informa a los clientes sobre los beneficios de una buena nutrición, organiza actividades variadas y divertidas que involucren a los clientes y los hagan querer volver. Realiza un seguimiento de los clientes del Club de Nutrición y de sus visitas usando las aplicaciones HN Power y Engage en MyHerbalife.com.

Sigue estos consejos para crear un ambiente divertido y casual donde el enfoque esté en la buena nutrición:

- Saluda a los clientes del Club en cuanto lleguen y trata de recordar sus sabores favoritos de batidos, sábila y té.
- Exhibe un programa de actividades regulares en el Club, como fiestas de reconocimiento, fiestas de batidos, Retos de Transformación Personal o actividades para un estilo de vida activo y saludable.



Te sugerimos abrir tu página de Redes Sociales, para promover tu Club desde antes de la apertura, esto te ayudará a atraer clientes potenciales que se enamoren con la imagen y las actividades que llevas a cabo en tu Club.



## ACTIVIDADES SUGERIDAS PARA EL CLUB

- Pasatiempos.
- Celebraciones de cumpleaños y aniversarios.
- Retos de Transformación Personal.
- Actividades para un estilo de vida activo y saludable (baile, yoga, ejercicio, caminata, etc.).
- Ambienta con música o videos.
- Fiesta del cliente.
- Eventos con muestras gratuitas.

- Ayuda a los clientes a identificar sus metas nutricionales por medio de un perfil de bienestar e impulsa su compromiso.
- Pide a los clientes que inviten a amigos y familiares a participar. Cuando las personas asisten en grupo, se apoyan para cumplir sus metas.
- Anima a los clientes a compartir sus resultados con los productos y asegúrate con antelación de que sus historias cumplan con las Normas de Herbalife sobre afirmaciones y los descargos de responsabilidad. Puedes encontrar guías, incluyendo una guía rápida para hacer afirmaciones, en MyHerbalife.com.
- Construye relaciones sinceras al reconocer los logros, cumpleaños, aniversarios y otras metas alcanzadas por tus clientes.

## Venta de producto.

Al proporcionar un ambiente cómodo y relajado y un excelente servicio al cliente en el Club de Nutrición, tus clientes pueden animarse a comprar productos cerrados para uso en casa. Puedes exhibir productos en el Club en catálogos disponibles para los clientes del Club que estén interesados en hacer pedidos para consumo en casa.

Cuando hables de los productos Herbalife®, usa descripciones cortas. Por ejemplo, esta es una explicación breve de los productos básicos que se sirven en los Clubes de Nutrición:

### **Los batidos Herbalife Formula 1 aportan proteína, vitaminas y minerales que son elementos esenciales de la nutrición diaria.**

Recuerda que puedes ofrecer todos los productos disponibles, escucha las necesidades de tu cliente y ofrécele los productos que necesite.

Consejos útiles para hablar con las personas:

#### **1. Las personas confían en los expertos.**

Conoce los productos Herbalife® y practica la descripción de sus beneficios, que encontrarás disponible en los documentos oficiales dentro de MyHerbalife.com

#### **2. Sé breve pero informativo(a).**

Valora el tiempo de la persona cuando proporcionas información sobre los productos Herbalife®.

#### **3. Sé un buen oyente.**

Trata a todos con respeto y escucha sus metas.





# Seguimiento al cliente

A medida que comienzan a llegar clientes nuevos al Club de Nutrición, en el primer mes se determinará si están satisfechos con el Club y si quieren regresar.

Comunícate con frecuencia para ayudarlos a seguir en el camino correcto y alcanzar resultados positivos. Anima a los clientes a visitar el Club con regularidad, pero también es importante que les des seguimiento fuera del Club. Averigua su hora y método de comunicación preferidos, como teléfono, correo electrónico, mensajes de texto o redes sociales.

Sé profesional y comprométete a respetar un programa de seguimiento periódico. Usa las guías de seguimiento al cliente sugeridos a continuación para hacer preguntas útiles y oportunas.

## DÍA 1

- Pregúntales cómo prepararon sus batidos en casa.
- Pregúntales sobre su nivel de energía.
- Pregúntales si tomaron sus tabletas.
- Revisa sus metas originales y anímalos a medida que comienzan.
- Pregúntales sobre su consumo de agua y comidas.

## DÍA 3

- Pregúntales sobre su apetito y nivel de energía.
- Pregúntales de nuevo cómo prepararon sus batidos en casa.
- Sugiere una nueva receta de batido.
- Ofrece una historia de resultados que los haga sentirse identificados en ese momento.

## DÍA 7

- Pregúntales sobre su apetito y nivel de energía.
- Pregúntales si se han pesado o medido.
- Pregúntales si alguien ha notado una diferencia en su aspecto, actitud o nivel de energía.
- Solicita un referido(a) (si están obteniendo buenos resultados).
- Cuéntales otra historia de resultados con la que puedan relacionarse en ese momento.

## DÍA 13

- Pregúntales si han notado una diferencia en su nivel de energía.
- Preséntales un producto específico orientado a sus necesidades.

## DÍA 19

- Recuérdales si es momento de volver a hacer un pedido de productos.
- Pregúntales sobre su progreso. ¿Están cerca de alcanzar sus metas?
- Preséntales un nuevo sabor de batido.

## DÍA 29

- Pregúntales sobre su nivel de energía.
- Solicita referidos(as) (nombres y números de teléfono).
- Repasa los pasos básicos si no están obteniendo resultados.

## MES 2

- Realiza un seguimiento una vez a la semana de su nivel de energía.
- Pregúntales si han mejorado sus hábitos alimenticios en sus comidas habituales.
- Pregúntales si les interesa aumentar sus niveles de actividad física.

## CONTINUIDAD

- El seguimiento a partir del segundo mes debe realizarse dos veces al mes como mínimo: la primera para hacer otro pedido de producto y la segunda para asegurarse de que recibieron el producto. ¡Esta es otra oportunidad para solicitar referidos(as)!

## Cómo evaluar tu Club.

Afina tus habilidades para operar un Club de Nutrición y usa las herramientas disponibles como la aplicación HN Power, y el Engargolado de Clubes de Nutrición para dirigir tu Club. Asegúrate de capacitarte en los eventos corporativos de Herbalife y en los eventos dirigidos por Distribuidores, por tu Patrocinador y en la página de Clubes de Nutrición en MyHerbalife.com.

## Lista de verificación de un Club saludable.

- Obtén capacitación continua sobre los productos Herbalife®, nutrición básica y entendimiento de las necesidades del cuerpo.
- Establece metas específicas y realistas a corto plazo (90 días), a mediano plazo (1 año) y a largo plazo (5 años).
- Reconoce los éxitos de los clientes del Club y recompensa a los que logren más metas.
- Mantente conectado en MyHerbalife.com para incluir promociones variadas en el Club de Nutrición.
- Continúa con tu desarrollo personal viendo videos

inspiracionales de Jim Rohn y Mark Hughes en la video galería de MyHerbalife.com.

- Habla sobre los éxitos del Club y los retos que has superado a través de testimonios adecuados y usa los descargos de responsabilidad correspondientes.
- Sugiere métodos de operación exitosos (invitaciones, asesoría, redes sociales, etc.).

Es importante que realices sesiones regulares de evaluación para establecer metas y mantener el Club de Nutrición activo. Puedes compartir tu progreso con tu Patrocinador para recibir retroalimentación sobre tus puntos fuertes, así como aquellos en los que necesitas mejorar. Por ejemplo, respondan las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan constantes son los consumos diarios?
- ¿Cuántos clientes nuevos tienes cada mes?
- ¿Cuántos referidos tienes cada mes?
- ¿Cuánto ganas diariamente? ¿Semanalmente? ¿Mensualmente?



## Círculo del éxito del Club de Nutrición.

El Círculo del Éxito del Club de Nutrición representa un ciclo de acciones que, promueven el crecimiento de tu negocio.

Ya que el éxito de cada acción está conectado, puedes ir hacia delante o hacia atrás en el ciclo. Ir hacia delante promueve el crecimiento, mientras que ir hacia atrás



## Entrénate

Asiste a eventos para capacitarte en las mejores prácticas que promueven un avance exitoso dentro del círculo y el crecimiento de tu negocio Herbalife.

ayuda a restablecer metas si estás teniendo dificultades en una parte específica del ciclo.

### Reparte invitaciones.

Repartir invitaciones para que visiten tu Club de Nutrición es importante para mantener un nivel de asistencia constante.

### Consigue nuevos clientes para tu Club.

Como resultado de recibir una invitación personal, los nuevos clientes de tu Club de Nutrición pueden ser fundamentales para aportarle energía al Club.

### Realiza Perfiles de Bienestar.

Los Perfiles de Bienestar te ayudan a ti y a los clientes del Club a identificar mejor sus metas. Conocer las metas de tus clientes te permite hacer recomendaciones informadas sobre los productos Herbalife®.

### Obtén nuevos clientes.

Los clientes del Club de Nutrición a menudo se convierten en clientes habituales cuando compran productos Herbalife® cerrados para uso en casa. Si tu cliente está interesado en obtener un descuento en los productos pero la oportunidad de negocio no es opción puedes ofrecerle convertirse en Cliente Preferente.

### Patrocina nuevos Distribuidores.

Los clientes que han alcanzado sus metas de acondicionamiento físico y nutrición están entusiasmados por compartir su éxito, puede que decidan convertirse en Distribuidores Independientes de Herbalife. Para lograrlo, deben comprar un Paquete de Distribuidor Herbalife.

### Avanza en el Plan de Ventas y Mercado.

Con asesoría, compromiso y trabajo arduo, los Distribuidores de línea descendente pueden alcanzar sus metas en el Plan de Ventas y Mercado.

### Construye un negocio sostenible.

Seguir cada uno de los seis pasos anteriores forma una base sólida para construir un negocio sostenible.

# Creciendo tu Club de Nutrición

Ahora que has ganado experiencia valiosa para operar un Club de Nutrición, usa esta sección para definir las guías que usarás para capacitar a tu organización.

## Organiza una visita a un Club de Nutrición.

Herbalife recomienda que lleves a los posibles Operadores de Club a una Visita en un Club de Nutrición para que vean las diversas maneras en las que se pueden operar.

### Funciones del Patrocinador

1. Programa tu Visita a un Club de Nutrición con anticipación con los Operadores Primarios de los Clubes de Nutrición (los anfitriones) que incluyas en tu recorrido.
2. Reúnete con los futuros Operadores (los visitantes) en una ubicación central, explica el itinerario del día y coordina el transporte hacia los Clubes.
3. Distribuye una lista de aspectos a observar en cada Club de Nutrición y explícales su función como invitados en cada Club.
4. Se consciente del tiempo, cumple con el programa y sé cortés.

### Funciones del anfitrión

1. Proporciona a los visitantes la siguiente información sobre el Club:
  - Nombre y nivel en el Plan de Ventas y Mercado
  - Como preparar un buen batido
  - Número de Operadores del Club
  - Metas de invitaciones y consejos
  - Fecha de apertura del Club
  - Importancia de ofrecer un resultado a cada cliente
  - Promedio de clientes diarios del Club
2. Asegúrate de que los visitantes se sientan bienvenidos y cómodos.

### Funciones de los visitantes

1. En cada club, tomar notas sobre las actividades, decoraciones, señalización, instalaciones, procedimientos, etc.
2. Prepárate para pagar la cuota de membresía en cada Club.
3. ¡Haz preguntas!
4. Sé cortés y respetuoso(a).



## Imparte talleres de Clubes de Nutrición.

Puede que quieras organizar un evento de capacitación, como un taller de Club de Nutrición, con un grupo de Distribuidores más grande. Normalmente, esto implica coordinar un sitio de encuentro durante varios días.

Puedes realizar presentaciones que cubran los siguientes temas:

- Antes de la apertura de tu Club de Nutrición en un local comercial.
- Seguimiento de tu Club de Nutrición.
- Perfiles de venta al cliente y bienestar.
- Retención de los clientes de tu Club de Nutrición.
- Liderazgo y expansión de tu Club de Nutrición.
- Administración de tu Club de Nutrición.

## Recursos de capacitación para Clubes de Nutrición.

Herbalife brinda una variedad de excelentes herramientas y recursos de capacitación en la [página Club de Nutrición](#) en MyHerbalife.com. Visítala con regularidad para ver las novedades.

- [Entrenamiento básico de Club de Nutrición](#) en HN Grow.
- [Video Galería](#).
- Consulta el **Xtra Xtra mensual** para conocer las promociones vigentes.

# Normas de Conducta en **México**

Norma	Resumen	Principio
<b>Clubes múltiples</b>	Los Distribuidores pueden operar no más de dos ubicaciones.	<b>Requisitos legales y de negocio</b>
<b>Los Distribuidores no pueden cobrar por dar asesoría de un Club de Nutrición</b>	Los Distribuidores no pueden cobrar a otros Distribuidores por ayuda o asesoramiento para abrir o administrar un Club, excepto como se establece en la Norma de Entrenamiento dentro de Patrocinio y liderazgo.	<b>Requisitos legales y de negocio</b>
<b>Operador responsable del Club</b>	Un Distribuidor debe ser designado como el Operador principal del Club, quien es responsable y supervisa todas las operaciones del Club. El Operador principal del Club debe designar a otro Distribuidor para que sea responsable cuando no esté presente.	<b>Requisitos legales y de negocio</b>
<b>Compartir instalaciones del Club</b>	Un Operador de Club solo puede cobrar a otros Distribuidores por el costo de usar su Club, no con fines de lucro.	<b>Requisitos legales y de negocio</b>
<b>Preparación de productos</b>	Los Distribuidores deben preparar los productos que se sirven en los Clubes de Nutrición de acuerdo con las prácticas de preparación aceptables y tener disponible la etiqueta del producto y la información sobre alérgenos a disposición de los clientes que lo soliciten. No se pueden hacer afirmaciones sobre el producto si las mezclas no se preparan según lo indicado en la etiqueta del producto. Solo se permite servir, vender o promocionar en el Club productos Herbalife® y complementos como frutas, verduras y saborizantes. No se pueden vender ni servir las tabletas individuales y también se prohíbe la venta de producto en polvo reempaquetado.	<b>Buenas prácticas de negocio</b>
<b>Entrega</b>	Los Distribuidores no pueden: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Utilizar servicios de entrega de terceros, como Uber Eats, Rappi, DiDi Food y similares; o</li> <li>• Atender a los clientes por ventanilla en auto (drive-thru).</li> </ul>	<b>Buenas prácticas de negocio</b>
<b>Se prohíbe la venta de Clubes con fines de lucro</b>	Se prohíbe la venta, por cualquier medio, de Clubes con fines de lucro. Sin embargo, se permite la transferencia del arrendamiento y la recuperación de los costos incurridos de los activos, así como la construcción. A solicitud de Herbalife, el Distribuidor debe proporcionar registros que demuestren los costos.	<b>Protección al propietario de un negocio independiente</b>
<b>Nombre y señalización exterior del Club Comercial</b>	Como parte del proceso de registro, el Distribuidor debe presentar una propuesta de la señalización exterior de su Club para que Herbalife la revise y apruebe antes de operar el Club. Si un Distribuidor usa un letrero en el exterior, no puede: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Usar el mismo nombre o un letrero similar dentro del mismo Estado de la República.</li> <li>• Insinuar que los productos Herbalife® están disponibles para su compra.</li> <li>• Utilizar la señalización como identificador de un grupo específico (ubicación geográfica, organización de Distribuidores, Clubes de Nutrición, etc.) de tal manera que pueda interpretarse como una franquicia o parte de una cadena de Clubes de Nutrición, o</li> <li>• Utilizar la propiedad intelectual, los nombres de productos, las marcas Herbalife.</li> </ul> Esto incluiría cualquier signo visible desde el exterior que pueda sugerir que la ubicación es una franquicia.	<b>Buenas prácticas de negocio</b>

Norma	Resumen	Principio
<b>Club Móvil interior</b>	<p>Los Operadores de Club podrán organizar actividades para los empleados de un establecimiento comercial siempre que dichas actividades y consumos sean:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Independientes de la actividad comercial que se opera en ese establecimiento comercial.</li> </ul>	<b>Buenas prácticas de negocio</b>
<b>Club Móvil exterior (al aire libre)</b>	<p>Aunque los Operadores del Club pueden organizar actividades y vender consumos en una ubicación exterior (al aire libre), por ejemplo, playa o parque, se prohíbe lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover o hacer publicidad de productos para la venta.</li> </ul>	<b>Buenas prácticas de negocio</b>
<b>Publicidad de un Club Móvil exterior (al aire libre)</b>	<p>Se permite la publicidad al público en general siempre que la información de la invitación se limite a lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Información de contacto.</li> <li>• Perfil de redes sociales.</li> </ul>	<b>Requisitos legales y de negocio</b>



Para consultar las [Normas de Conducta](https://www.myherbalife.com) y Políticas del Distribuidor visita MyHerbalife.com

# Herramientas comerciales y otros gastos opcionales

Uno de los mejores aspectos de ser Distribuidor Independiente de Herbalife es que puedes elegir por ti mismo(a) cómo desarrollar la oportunidad Herbalife.

Lo único que debes comprar es un Paquete de Distribuidor Herbalife (PDH), y el resto de las compras son completamente opcionales. Antes de hacer gastos adicionales, pregúntate lo siguiente:

## **Deuda:**

### **¿Debo contraer deudas para desarrollar la oportunidad Herbalife?**

Ya que no hay un mínimo de compra requerido y los costos de inversión son bajos, no necesitas pedir dinero prestado ni solicitar préstamos para tu negocio. Herbalife aconseja encarecidamente no contraer deudas relacionadas con tu negocio Herbalife. Para más información, consulta la Norma: Las compras forzadas e incurrir en deudas no está permitido.

## **Herramientas comerciales:**

### **¿Debo comprar servicios, productos, programas, o sistemas que puedan ayudarme a administrar mi negocio Herbalife?**

Las herramientas comerciales son servicios o productos de terceros que podrían ayudarte a promover, hacer crecer o administrar tu negocio de venta directa. Pueden orientarse a conseguir clientes, reclutar otros Distribuidores, comunicarse con clientes o Distribuidores, o a la gestión financiera, entre otras cosas.

Cualquiera que sea el propósito, las herramientas comerciales no se requieren para empezar, progresar o tener éxito como Distribuidor, ni para recibir capacitación o apoyo de tu Patrocinador y línea ascendente. Nadie debe decirte que las herramientas comerciales son obligatorias o presionarte para comprarlas. La venta de productos Herbalife® a clientes es la base de un negocio exitoso, y puede que las herramientas comerciales te distraigan de esta prioridad.

Herbalife ofrece herramientas de administración integral del negocio gratuitas o con costo. Nuestras herramientas están diseñadas para cubrir tus necesidades y ayudarte a dirigir un negocio Herbalife exitoso que cumpla con las Normas.

Recomendamos que solo compres herramientas comerciales si, tras un tiempo razonable como Distribuidor(a), decides que su costo está justificado por los beneficios que esperas para tu negocio y teniendo en cuenta tus ingresos reales de Herbalife.

También recuerda que si compras herramientas comerciales, serás responsable del uso que les des y de su cumplimiento con las Normas de Conducta de Herbalife y la ley. Además, puesto que no las produce ni avala Herbalife, no nos hacemos responsables de ellas.

Sin embargo, si tienes una disputa sobre las herramientas comerciales que has comprado con un vendedor que es Distribuidor, comunícate con Herbalife al 33 3770 5530 e intentaremos ayudarte.

Para más información, consulta las Normas de Conducta: Las compras forzadas e incurrir en deudas no está permitido, y Entrenamiento.

### **[¿Sabías que puedes registrar tu Club de Nutrición en Google Maps?](#)**

Da click para saber mas.

## Inventarios de producto: ¿Debo comprar un gran inventario de producto?

No se requiere comprar un gran inventario de producto.

Los Distribuidores pueden enviar productos directamente a sus clientes a través de MyHerbalife.com y los clientes preferentes pueden hacer sus propios pedidos.

Sin embargo, si eliges tener un inventario limitado de producto para vender a los clientes o servirlos en tu Club de Nutrición, asegúrate de comprar únicamente lo que sabes que puedes volver a vender en un tiempo razonable.

**Está prohibido el almacenamiento de producto en grandes volúmenes.**



# Herramientas y recursos

Herbalife ofrece herramientas fáciles de usar que te ayudan a operar tu Club de Nutrición.



## Aplicación HN Power.

La aplicación HN Power de Herbalife te ayudará a administrar las ventas de consumos de producto del Club de Nutrición directamente desde un teléfono inteligente o tableta. Como Operador de Club de Nutrición registrado puedes usar esta aplicación para administrar las ventas del Club de Nutrición y acceder a la información de tus clientes, contactos y reportes.

Esta aplicación fácil de usar te permite asignar el volumen y los pagos de las ventas del Club. Descarga la aplicación en tu dispositivo móvil desde [Apple Store](#) o [Google Play](#).

## Página de Club de Nutrición.

Herbalife tiene la [pagina Club de Nutrición](#) en MyHerbalife.com que está dedicada especialmente a los Clubes de Nutrición. Ahí encontrarás consejos y herramientas fáciles de usar que te ayudarán a operar tu Club de Nutrición. Visítala con regularidad para encontrar la información más reciente.

Aquí tienes un ejemplo de lo que encontrarás:

- Registro del Club y nombre.
- Tour virtual del Club de Nutrición.
- Normas de Clubes.
- Guía para personalizar el exterior de tu club.
- Guía de operación de Club de Nutrición.
- Club Móvil.
- Tarjetas invitaClub.
- Cenefas.
- Avisos de higiene y de operación.

¡Y mucho más!



# Aviso del operador del **Club de Nutrición**



Para uso exclusivo en el interior del Club de Nutrición

Este Club de Nutrición está operado por el Distribuidor Independiente Herbalife:  
\_\_\_\_\_ (“operador”), Número de ID: \_\_\_\_\_

El domicilio de este Club es: \_\_\_\_\_

y su número telefónico es: \_\_\_\_\_

**El operador, y no Herbalife, es el responsable de todas las actividades relacionadas con este Club de Nutrición.**

- Los Clubes de Nutrición son sitios de reunión social, de personas enfocadas en la buena nutrición.
- Los Clubes no son tiendas ni expendios al detalle o menudeo; tampoco son restaurantes.
- Las membresías diarias de los Clubes de Nutrición cubren costos generales de operación y no representan el precio o el costo de los productos.
- Los socios podrán compartir sus experiencias después de haber usado los productos, pero siempre deben recordar que éstos no tienen como propósito diagnosticar, tratar, prevenir ni curar enfermedad o condición médica alguna.
- Los datos que se reportan en los materiales del Club de Nutrición o en los testimonios orales en las reuniones del Club aplican a las personas (o ejemplos) mostrados y no corresponden al promedio de la mayoría.



© 2024 Herbalife. Todos los derechos reservados.  
Impreso en México. NC\_OperatorsNotice\_MX 01/24

**Herbalife**  
Vive tu mejor vida

# Aviso de prácticas sanitarias y de higiene



Para uso exclusivo en el interior del Club de Nutrición

**Herbalife espera que los operadores de Clubes de Nutrición adopten las más altas normas en cuanto a prácticas sanitarias y de higiene.**

- Mantén el producto en su recipiente original.
- Mantén tu club y particularmente toda el área de tu cocina limpia en todo momento.
- Mantén el área de preparación de los productos limpia.
- Mantén limpios los utensilios y herramientas de cocina usados para la preparación de los productos (licuadoras, tablas para picar, cucharas, etc.).
- Mantén las mesas limpias.
- Utiliza detergentes y desinfectantes para la limpieza de los utensilios.
- Inspecciona la frescura y calidad de los alimentos. En su caso, lávalos antes de usarlos.
- Mantén limpias en todo momento tus manos y antebrazos, lavándolos frecuentemente.
- Usa siempre agua purificada.
- Usa hielo preparado con agua purificada.
- Mantén todas las áreas de preparación libre de basura.
- Mantén los contenedores de basura cerrados y lejos de la zona de alimentos.
- Limpia inmediatamente cualquier derrame.
- Cuida las medidas básicas de seguridad (cables sueltos, productos tóxicos, etc.).
- Evita tener mascotas.
- Evita tener plantas cercanas al área de preparado de alimentos.



© 2024 Herbalife. Todos los derechos reservados.  
Impreso en México. NC\_HygieneSanitaryPracticesNotice\_MX 01/24

**Herbalife**  
Vive tu mejor vida

Esta guía es un recurso valioso para Operadores de Clubes de Nutrición nuevos y existentes.  
Contiene información y asesoramiento detallado que se han recopilado de  
Club de Nutrición exitosos de todo el mundo y con amplia trayectoria.  
Incorpora hoy las estrategias de esta guía fácil de seguir en tu Club de Nutrición.

