

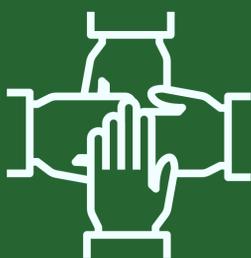


¡Comienza con tiempo!

~90% comienza su proceso hacia la recalificación antes de Abril.

¡Comunícate!

~60% mantiene una comunicación mensual con los Supervisores en su línea descendente.

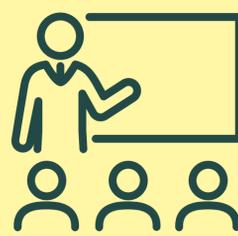


¡Seguimiento!

~80% se comunica de forma semanal con los Distribuidores y Clientes Preferentes de su línea descendente.

¡Busca Clientes Potenciales!

~80% Busca de 1 a 5 nuevos clientes potenciales por semana.



¡Aprovecha los Nuevos Productos!

~90% Considera que el lanzamientos de nuevos productos es una buena oportunidad hacia la recalificación.

¡Únete a Eventos!

~90% Considera que participar o calificar a un evento corporativo o STS es una buena oportunidad hacia la recalificación.



¡Participa en Promociones!

~90% Considera que participar en las Promociones de Herbalife es una buena oportunidad para recalificar.

¡Abre un Club de Nutrición!

~90% Considera que tener o unirse activamente a un Club de Nutrición es una buena oportunidad para recalificar.



¡Automatiza tus procesos!

~50% usa herramientas automatizadas de mercadeo para acercarse a clientes potenciales.

¡Usa las herramientas para Recalificación de Herbalife!

~95% usa las herramientas para recalificar que ofrece Herbalife.

