

Una guía para tus
primeros 90 días



Herbalife 





¡Te damos la bienvenida a Herbalife!

Juntos, tenemos la oportunidad única de ayudar a otras personas en la comunidad a lograr sus objetivos de nutrición y a seguir un estilo de vida activo y saludable, mediante el uso de la increíble gama de productos Herbalife®, combinada con la actividad física. Esta lista de verificación te servirá de guía para comenzar con tu negocio Herbalife durante los siguientes 90 días.

Un repaso general de tus **Primeros 90 Días**





4: **aciones**

guimiento,
stir a una a
y ser
omunidad
life.

Paso 5: **Referidos**

Una vez que tus clientes
obtengan resultados,
pídeles que inviten a
otros.



Paso 6: **Oportunidad Herbalife**

Invita a quienes estén
interesados en el negocio
a la próxima Reunión de
Oportunidad Herbalife (HOM)
o Seminario de Capacitación
para el Éxito (STS).

Paso 7: **Haz crecer tu negocio**

Ayuda a tus nuevos Distribuidores
Independientes de Herbalife a
edificar una base de clientes y
poner en marcha sus negocios
Herbalife.



¡Te damos la bienvenida **al Equipo!**

¡Nos entusiasma que seas parte de la Familia Herbalife!
Hablamos de resultados, de mentalidad, de negocio.
¡PREPÁRATE para tener una experiencia memorable!



Día 1

Primeras 72 horas – Ama los productos y prepárate para brindar la mejor experiencia al cliente. ¡Empecemos!

ACTIVIDAD		ESTADO Marca cuando esté completo
Crea tu cuenta MYHL	Genera tu nombre de usuario, contraseña y código PIN. Visita: myherbalife.com/es-US/	<input type="checkbox"/>
Haz funcionar tu negocio con esta capacitación	Visita el Centro de Aprendizaje en MyHerbalife.com o descarga la aplicación móvil Herbalife Learning y completa la Capacitación de Distribuidor Requerida para que puedas comenzar a operar tu negocio. Visita: hrbl.me/hngrow-es	<input type="checkbox"/>
Ponte en marcha	Consulta tus “ Herramientas para el Negocio ”, configura ProPay (o cuenta de PayPal) y la herramienta hrbl.me/hnmyclub-es para enviar tus recibos.	<input type="checkbox"/>
¡Crea hoy mismo tu cuenta gratuita de comercio electrónico GoHL!	Con [Tu nombre aquí] .GoHerbalife.com, obtendrás un destino personalizado de comercio electrónico para redireccionar a tus referidos y clientes, así como para aceptar pagos en línea de las compras realizadas. ¡Crea tu sitio web GoHL gratis HOY MISMO! Visita: www.hrbl.me/getgohISP	<input type="checkbox"/>
Recompensa a tus clientes con Recompensas HN	Recompensas HN es nuestro exclusivo programa de recompensas. No tiene costo para ti ni para tus clientes. ¡Activarlo es muy fácil! ¡Comienza hoy! Visita: www.hrbl.me/programaderecompensahn	<input type="checkbox"/>
¡Conviértete en un producto del producto!	Una vez que comienzas a usar tus productos todos los días, comienzas a construir tu testimonio. Mientras mejores sean tus resultados, más fácil será atraer a otros para que se unan a ti. Visita: hrbl.me/ProductCatalogUSSP	<input type="checkbox"/>

ACTIVIDAD		ESTADO Marca cuando esté completo
Desarrolla tu propio testimonio	Deberás tomar fotografías del “antes y después” (frontal/lateral/posterior) y medidas corporales para documentar tu progreso y compartir tu camino con los demás. Al publicar, no olvides agregar el descargo de responsabilidad por la pérdida de peso, visita: www.hrbl.me/redessociales	<input type="checkbox"/>
Haz un seguimiento de tus resultados	Esto te ayudará a hablar sobre los resultados de tu producto, lo cual es clave para comenzar la conversación con clientes potenciales. Visita la sección Cómo compartir tu historia para revisar lo que se puede y no decir, así como los descargos de responsabilidad: www.hrbl.me/compartirhistoria	<input type="checkbox"/>
Fija un objetivo	Fija un objetivo para los productos, así como un objetivo financiero para tu negocio. Usa la hoja de trabajo para Objetivos en tu libro de “Herramientas para el Negocio” y consulta el Plan de Ventas y Mercadeo para ver tus avances.	<input type="checkbox"/>
Usa, lleva, habla	Habla sobre los productos con los que has logrado tus resultados, con el respaldo de los beneficios de los productos basados en el catálogo de productos. Visita: hrbl.me/ProductCatalogUSSP Ponte la marca: ¡usa tus prendas y botones de Herbalife diariamente! Visita: www.hrbl.me/ropa	<input type="checkbox"/>
Protege tu negocio	Conoce las Reglas de Conducta de Herbalife y las prácticas de negocio. Visita: www.hrbl.me/quenesitassaber Visita también la videoteca en el canal Lo que Necesitas Saber para ver algunos videos cortos sobre las Reglas: www.hrbl.me/WYNTKVideosUSSP	<input type="checkbox"/>

ACTIVIDAD		ESTADO Marca cuando esté completo
Círculo de influencia	Usa el reanimador de la memoria para el Círculo de Influencia que está en tus “Herramientas para el Negocio” para hacer una lista de familiares y amigos que estarían interesados en probar los productos.	<input type="checkbox"/>
Tu primer pedido	Obtén información acerca de cómo hacer tus pedidos de productos Herbalife® y usa la práctica herramienta HN MyClub para enviar recibos y garantizar que tu Volumen Documentado cuente.	<input type="checkbox"/>
Identifica a tus clientes	Comprende los diferentes tipos de "cubos" a los que puede pasar tu Círculo de Influencia (haz que tu Patrocinador explique cada categoría y sus beneficios): <ul style="list-style-type: none"> • Cliente (Cliente) • Asociado Preferente • Distribuidor 	<input type="checkbox"/>
Edúcate a ti mismo	Aprende más sobre el negocio Herbalife en tu Guía para el Distribuidor y de tu Patrocinador. Para obtener información sobre los Métodos de Negocio (por ejemplo, paquetes de prueba, desafío de pérdida de peso, fiesta de batidos y fiesta spa) Visita: www.hrbl.me/negocio o el Centro de Apoyo de Herbalife para más información.	<input type="checkbox"/>
Seguimiento	Usa el plan de seguimiento contenido en tus “Herramientas para el Negocio” para proporcionar la mejor experiencia al cliente y ayudarlos a lograr sus objetivos.	<input type="checkbox"/>

Semana 1–2



ACTIVIDAD		ESTADO Marca cuando esté completo
Mantente en contacto	Habla con tu Patrocinador para repasar los conceptos básicos y lo que has hecho durante la primera semana. Haz cualquier pregunta que tengas sobre los libros o en línea.	<input type="checkbox"/>
Conéctate	Descarga una aplicación de mensajería (por ejemplo, Telegram, WhatsApp o Facebook) para unirte a diferentes comunidades y chats de grupo.	<input type="checkbox"/>
Establecimiento de metas	Establece un objetivo de obtener al menos de 5 a 7 clientes y lograr 500 VD en el primer mes haciendo el negocio. ¡Conseguirás tu primer corte para el Programa del Distribuidor en Acción!	<input type="checkbox"/>
Conéctate al ciclo de eventos	<ul style="list-style-type: none">• Llamadas semanales del Equipo• Campamentos de ejercicio locales y HOM en tu área• Asistir a STS mensuales y eventos trimestrales puede ayudarte a aprender nuevas habilidades para hacer crecer tu negocio.	<input type="checkbox"/>
Invitación	Consulta tu lista del Círculo de Influencia y haz reuniones adicionales para invitar a las personas a probar los productos y hacer un Perfil de Bienestar.	<input type="checkbox"/>
Perfiles de Bienestar	Haz al menos 5 Perfiles de Bienestar y recomienda productos con base en los objetivos de tus clientes potenciales.	<input type="checkbox"/>
Foto de antes de comenzar para medir los resultados	Toma fotos antes de comenzar (de frente/lateral/posterior) y mediciones del cuerpo de tus clientes para ayudar a seguir su progreso y construir su historia.	<input type="checkbox"/>
Seguimiento	Ayuda a tus clientes a comenzar su programa y utiliza el plan de seguimiento en tus “Herramientas para el Negocio” para ayudarlos a lograr sus resultados.	<input type="checkbox"/>

Semana 3



ACTIVIDAD		ESTADO Marca cuando esté completo
Mantente en contacto	Mantén a tu Patrocinador al tanto de tu progreso. Continúa haciendo las preguntas que tengas sobre los productos o el negocio. Únete y participa en grupos de chat de clientes y distribuidores.	<input type="checkbox"/>
Invitación	Continúa usando tu lista del Círculo de Influencia para invitar a más personas a probar los productos y hacer un Perfil de Bienestar.	<input type="checkbox"/>
Seguimiento	Haz un seguimiento de los resultados de tus nuevos clientes y documenta su progreso. ¡Ofrece recetas o productos adicionales para ayudarlos aún más!	<input type="checkbox"/>
Referidos	Celebra sus logros y habla sobre la gente que está observando sus resultados. Pregunta si conocen a alguien a quien le gustaría comenzar también. ¡Motívalos a que hablen con la gente del trabajo, la comunidad, amigos y familiares, y compartan sus resultados y lo que les entusiasma!	<input type="checkbox"/>
Tus próximos pasos	Habla de las opciones del: <ul style="list-style-type: none">• Cliente (Cliente)• Asociado Preferente• Distribuidor	<input type="checkbox"/>
Redes Sociales	Si ya tienes presencia y seguimiento en las redes sociales, ese es tu público objetivo. Publica en todos tus canales de medios sociales 3 veces por día. ¡Documenta tu camino e invita a otros a que se unan a ti!	<input type="checkbox"/>
Progreso	Comparte tus resultados con tu Patrocinador y habla sobre los desafíos y las cosas que has aprendido.	<input type="checkbox"/>
Mide tus resultados	Registra todos tus nuevos clientes y los resultados de esta semana.	<input type="checkbox"/>

Semana 4



ACTIVIDAD		ESTADO Marca cuando esté completo
Mantente en contacto	Habla con tu Patrocinador y otros Distribuidores a través de grupos de chat. Continúa revisando el negocio y cualquier otra pregunta que puedas tener.	<input type="checkbox"/>
Puntos de Volumen Documentado	El Volumen Documentado se usa hacia tu calificación para: <ul style="list-style-type: none">• Ganar comisiones, ganancias por regalías y bonificaciones (ganando un %)• Lograr mayores descuentos• Avanzar en el Plan de Ventas y Mercadeo y lograr promociones	<input type="checkbox"/>
Invitación	Sigue hablando con todos sobre tus resultados y lo que te entusiasma. Invítalos a probar los productos y hacer un Perfil de Bienestar.	<input type="checkbox"/>
Seguimiento	Continúa dando seguimiento a todos tus clientes al menos una vez por semana (incluso si llegan a ser Asociados Preferentes o Distribuidores).	<input type="checkbox"/>
Segue conectado	Invita a nuevos clientes a tus grupos de chat privados para recibir ánimo y apoyo, mientras también ven a otros hablar sobre sus resultados.	<input type="checkbox"/>
Asiste a los eventos locales	<ul style="list-style-type: none">• Llamadas semanales del Equipo• Campamentos de ejercicio locales y HOM en tu área• Asistir a STS mensuales y eventos trimestrales puede ayudarte a aprender nuevas habilidades para hacer crecer tu negocio	<input type="checkbox"/>
Mide tus resultados	Sigue tus resultados cada semana registrando el progreso de tus clientes existentes y nuevos.	<input type="checkbox"/>

ACTIVIDAD		ESTADO Marca cuando esté completo
Invitación	Continúa invitando a personas diariamente a probar los productos y realizar un Perfil de Bienestar.	<input type="checkbox"/>
Desarrollo Personal	Aprende quiénes son el Fundador y Primer Distribuidor de Herbalife, Mark Hughes (1956–2000), y el Filósofo de Negocios y Orador Motivacional, Jim Rohn (1930–2009), —→ Nuestro Fundador y Líderes. ¡Conéctate a la biblioteca de HBN para experimentar estos excelentes videos! Visita: es.video.herbalife.com Busca Mark Hughes, Jim Rohn o Desarrollo Personal.	<input type="checkbox"/>
Seguimiento	Continúa dando seguimiento a todos tus clientes al menos una vez por semana (incluso si se convierten en un Asociado Preferente o en un Distribuidor).	<input type="checkbox"/>
Referidos	Celebra sus logros y habla sobre la gente que observa sus resultados. Pregunta si conocen a alguien a quien también le gustaría comenzar. ¡Motívalos a que hablen con las personas en el trabajo, la comunidad, amigos y la familia, y a que compartan lo que les entusiasma!	<input type="checkbox"/>
Mejora	Comparte tus resultados con tu Patrocinador y revisa todo lo que hayas aprendido.	<input type="checkbox"/>
Mide tus resultados	Sigue tus resultados cada semana registrando el progreso de tus clientes existentes y nuevos.	<input type="checkbox"/>
Puntos de Volumen Documentado	Verifica tus Puntos de Volumen Documentado para que puedas confirmar tu progreso y verificar que todas las ventas realizadas a clientes y Asociados Preferentes se envíen a través de recibos válidos a Herbalife.	<input type="checkbox"/>

ACTIVIDAD		ESTADO Marca cuando esté completo
¡No te rindas y disfrutarás los resultados de tu esfuerzo!	<ul style="list-style-type: none"> • Continúa en contacto con tu Patrocinador y grupos de chat de la organización • Mantente activo en tus grupos de clientes y distribuidores • Continúa con tu autoeducación y navega por MyHerbalife.com. • Asiste a STS mensuales y eventos trimestrales para aprender nuevas habilidades que te ayuden a hacer crecer tu negocio 	<input type="checkbox"/>
Invitación	Continúa invitando a personas diariamente a probar los productos y hacer un Perfil de Bienestar.	<input type="checkbox"/>
Seguimiento	Continúa dando seguimiento a todos tus clientes al menos una vez por semana (incluso si se convierten en un Asociado Preferente o en un Distribuidor).	<input type="checkbox"/>
Perfiles de Bienestar	Haz más Perfiles de Bienestar y recomienda productos basados en los objetivos de tus clientes potenciales.	<input type="checkbox"/>

ACTIVIDAD

ESTADO
Marca cuando
esté completo

Referidos	Pregúntales a tus clientes que han obtenido buenos resultados si conocen personas que estarían interesadas en perder peso. Obtén los nombres de los prospectos para tu lista de referidos.	<input type="checkbox"/>
Mide tus resultados	Registra todos tus nuevos clientes y los pedidos para ver los resultados de cada semana.	<input type="checkbox"/>
Repite y enseña a tu línea descendente	¡Enséñale a la gente de tu equipo cómo comenzar y multiplícate tantas veces como sea posible!	<input type="checkbox"/>

¡FELICIDADES!
Haz completado tus primeros 90 días.

Educación continua	Sigue aprendiendo sobre los productos y desarrolla tu negocio Herbalife.	<input type="checkbox"/>
---------------------------	--	--------------------------

Invita a otras personas a unirse: ¡a los Resultados, a la Mentalidad, al Negocio!
 ¡Dales la bienvenida para que se sumen al equipo! ¡ADELANTE!

Herbalife[®]



[Facebook.com/Herbalife](https://www.facebook.com/Herbalife)



[Instagram.com/Herbalife](https://www.instagram.com/Herbalife)



[YouTube.com/Herbalife](https://www.youtube.com/Herbalife)



[Linkedin.com/company/Herbalife](https://www.linkedin.com/company/Herbalife)



[Twitter.com/Herbalife](https://twitter.com/Herbalife)



[Plus.google.com/+Herbalife](https://plus.google.com/+Herbalife)

Para más información, visita [MyHerbalife.com](https://www.MyHerbalife.com).

© 2024 Herbalife. Todos los derechos reservados. Impreso en EUA. #604718-USSP-02 06/24