

¡Puedes
LOGRARLO!
Herramientas para tu Negocio



Herbalife 

“ ¡Estás al comienzo de un camino que puede **cambiar tu vida y la vida de otras personas**, incluso las que aún no conoces! ”

Índice

Ama los productos y comparte	3
Lo que necesitas saber	4
Desarrolla tu propio testimonio	6
Perfil de Bienestar	8
Círculo de Influencia	11
Enlaces útiles	14
Cómo hacer pedidos en línea	15
Configura ProPay y PayPal	18
¡Genera ventas con GoHerbalife.com!	19
Aplicación Punto de Venta	20
Guía para la creación de recibos	21
Seguimiento de clientes	22

Ama los productos y comparte

Familiarízate y empieza a apreciar los productos Herbalife al usarlos todos los días. **A medida que obtengas resultados, los puedes compartir con otros.**

Encuentra recetas nuevas de batidos para usar y compartir en www.hrbl.me/receta

¿A quién podrías ayudar?

Comienza con las personas que conoces e invítalas a disfrutar de un estilo de vida saludable y activo con Herbalife.

Usa tus hojas de Círculo de Influencia para ayudarte con tu lista de personas con quienes quieres comunicarte.



Métodos de Negocio

Herbalife ofrece una variedad de métodos de negocio que pueden ayudarte a invitar a más personas para que prueben los productos o actividades de Herbalife.

Visita: www.hrbl.me/negocio



Lo que necesitas saber



- Cómo compartir tu historia
- Información sobre la venta de Productos Herbalife®
- Información sobre redes sociales
- Consejos y Guías para el Club de Nutrición
- Normas de Conducta

Videos con material de referencia y más...



Visita MyHerbalife.com > Vínculos Rápidos > “Lo Que Necesitas Saber”
Compártelo con tu línea descendente y entra frecuentemente para obtener las últimas actualizaciones.

www.hrbl.me/necesitassaber
IBP_WYNTK_MPC_USSP_JULY2019

El Porqué de las normas

Herbalife está a tu disposición para asistirte con la información que necesitas para lograr tus metas y hacer crecer tu negocio. Te explicamos el **porqué de las Normas** y su importancia. Las Normas se crearon para proteger el negocio de nuestros Distribuidores, así como a nuestros clientes, la marca y el modelo de negocio de Herbalife. Las Normas se basan en **6 principios clave** que conocerás a continuación.

1 | Cumplir con los Requisitos Legales, del Negocio y de la Industria

Los requisitos estipulados en las Normas incluyen protecciones que corresponden a los estándares de la industria de venta directa y a las disposiciones legales que ayudan a mantener a los Distribuidores en regla. Las Normas referentes a las afirmaciones y la manera en que compartes tu historia se refieren a este principio.

2 | Preservar Tu Independencia Como Propietario de un Negocio

Las Normas de Conducta respetan y reflejan la naturaleza independiente que ofrece la oportunidad de venta directa. Como emprendedor y propietario de un negocio independiente, tienes la libertad de elegir cómo deseas manejar tu negocio, el tiempo que deseas invertir en él y el monto de los gastos que consideras razonables.

3 | Ofrecer Protección Para Distribuidores y Clientes

Herbalife es líder en la industria de venta directa y se enorgullece en ofrecer lo que consideramos ser el Estándar de Oro del Distribuidor en protección para el cliente. Nuestras garantías del Estándar de Oro indican que el costo de inversión inicial es bajo y no se requiere un mínimo de compra ni herramientas comerciales o de venta. Herbalife proporciona información clara y precisa acerca de los ingresos potenciales de los Distribuidores interesados en el negocio.

- La manera en la que operas tu negocio puede afectar a Herbalife, a la industria y tu propia imagen.
- Si deseas devolver un producto dentro de los 30 días a partir de la fecha de compra, garantizamos el reembolso de tu dinero para que tu experiencia como cliente sea positiva.

4 | Seguir Buenas Prácticas de Negocio

Los estándares esenciales para construir tu negocio forman una base sólida que se refleja en las Normas. Algunos ejemplos de buenas prácticas de negocio son: mantenerte informado de las nuevas políticas, proporcionar capacitación básica y mantener registros constantes de tu negocio.

5 | Proteger las Líneas de Patrocinio

El modelo de negocio de venta directa se basa en las relaciones personales. Los Distribuidores hacen un gran esfuerzo por reclutar, motivar, capacitar y asesorar a todos aquellos a quienes patrocinan; además de desarrollar y mantener una organización sólida y sostenible. Estas Normas ayudan a motivar y respaldar las relaciones existentes, y sirven para conservar la integridad del Plan de Ventas y Mercadeo. Por ejemplo: El Periodo de Inactividad que se debe esperar antes de firmar una nueva Solicitud de Distribución bajo un Patrocinador distinto ayuda a conservar las líneas de patrocinio.

6 | Proteger la Marca e Imagen

Herbalife es un renombrado líder en la industria de la nutrición. Existen varias maneras de promover tu negocio. Por ejemplo, las Normas indican lo que se debe y no se debe hacer con respecto al uso de marcas registradas y nombres comerciales. Visita MyHerbalife.com para descargar los logotipos y otros recursos de publicidad. Al promover tu negocio, recuerda que tú eres la marca.

Visita la página [“Lo que necesitas saber”](#) en MyHerbalife.com para ver consejos fáciles y guías que te ayudarán en tu negocio.

Aquí podrás ver:

- Las actualizaciones más recientes a las [Normas de Conducta](#)
- Videos cortos de capacitación
- Folletos educativos
- Consejos y guías útiles

Además de las Normas de Conducta y el porqué detrás de las normas, encontrarás otros temas como:

- Plan de Ventas y Mercadeo
- Garantías del Estándar de Oro
- Garantía de Satisfacción
- Herramientas de negocio y otros gastos opcionales
- Declaración de Compensación Bruta Promedio
- Formularios

Tú haces la diferencia

Para más información
<http://hrbl.me/WYNTK-USES>



Inspira con tu testimonio

Puedes inspirar a tus clientes y a aquellas personas que buscan mejorar su bienestar o una oportunidad de negocio al compartir tu testimonio.

CONSEJOS

- Practica la autenticidad y honestidad hablando de tus propios resultados y compartiendo datos nutricionales e información
- Sé breve, habla con honestidad, no des información falsa y corrobora tus resultados
- Construye tu testimonio de acuerdo con nuestros Valores, Actitud y Reglas
- Comparte una foto tuya antes de comenzar a usar los productos

Antes

Lo que solías hacer



Yo solía...

Antes de comenzar con Herbalife:

¿Cómo te sentías antes de usar los productos Herbalife?

¿Cuál era tu peso o el tamaño de tu ropa, y cómo te sentías?

Tenía malos hábitos alimenticios y pesaba _____ libras y usaba una talla _____ .

El ejercicio no era una prioridad para mí y sentía falta de energía.

Tenía hambre poco tiempo después de las comidas y anhelaba comer alimentos dulces.

Después

Lo que has logrado



Ahora yo...

Ahora con Herbalife:

He estado usando productos Herbalife y he ido incorporando más opciones para llevar una vida activa y saludable.

Pasé de una talla _____ a una talla _____ .

Perdí ____ libras y ____ pulgadas.

Hice ____ (ejercicio) ____ veces a la semana regularmente.

Realmente me gusta _____ (por ejemplo, comer muchas comidas pequeñas, comer alimentos coloridos, deliciosos y saludables, batidos diarios y refrigerios saludables).

5 Pasos fáciles para crear tu testimonio:

- PASO 1:** Di quién eres y habla sobre cómo solían ser tu bienestar y tu estilo de vida
- PASO 2:** Comparte cómo tu bienestar y estilo de vida han mejorado después de usar los productos y seguir un estilo de vida activo y saludable
- PASO 3:** Detalla tu decisión de comenzar tu negocio Herbalife y tus Métodos de Negocio
- PASO 4:** Habla sobre los objetivos que has logrado y comparte cómo haces el seguimiento de tus resultados
- PASO 5:** Comparte un mensaje motivador para inspirar a otras personas

Ahora, desarrollemos tu historia

Ejemplo:

“Antes de comenzar con Herbalife, tenía hábitos alimenticios deficientes y pesaba ____ libras.

Después que comencé a usar los productos Herbalife _____

_____, bajé _____ libras y pasé de una

talla _____ a una talla _____ mediante _____

Antes de comenzar a tomar los productos Herbalife, siempre me sentía _____

debido a que no tenía tiempo para una nutrición adecuada. Ahora, realmente disfruto de mis productos

y batidos a diario junto con refrigerios saludables, y me siento _____

Estos resultados no son típicos. Los resultados individuales van a variar.



✓ COSAS QUE DEBES HACER

- Menciona siempre tus cambios de estilo de vida tales como: nutrición equilibrada, reducción de calorías y ejercicio junto con tus productos Herbalife®.
- Comparte cuánto peso perdiste o las tallas que disminuiste, pero no la tasa de pérdida de peso.
- Al hacer referencia a los productos Herbalife®, solo usa las declaraciones del producto y el uso recomendado que figuran en la etiqueta del producto o en el catálogo de productos. Visita: hrbl.me/ProductCatalogUSSP
- Usa siempre el descargo de responsabilidad de pérdida de peso al hacer declaraciones sobre tu uso de los productos Herbalife® para perder peso: “Las personas que usan Formula 1 de Herbalife dos veces al día como parte de un estilo de vida saludable, pueden experimentar por lo general una pérdida de media a una libra a la semana”.

✗ COSAS QUE NO DEBES HACER

- Los productos Herbalife no son medicamentos, por lo que tu historia no debe:
 - Diagnosticar, curar, prevenir, tratar o mejorar las condiciones médicas
 - Comparar los productos Herbalife® con medicamentos recetados o de venta libre
 - Implicar o declarar que el uso de productos o programas de nutrición de Herbalife te permitió a ti, o a cualquier otra persona, dejar de tomar medicamentos o reducir las dosis
- No exageres ni simplifiques demasiado el proceso de pérdida de peso o tus resultados
- No fomentes la pérdida de peso rápida o no saludable

Perfil de Bienestar



Patrocinador: _____ Fecha de hoy: _____
 Nombre: _____ Apellido: _____
 No. de teléfono: _____ Sexo: _____ Edad: _____
 Cumpleaños: _____ Correo electrónico: _____
 Dirección: _____ (OPCIONAL)
 Ciudad: _____ Estado: _____ Código postal: _____

¿Cuáles son tus metas de bienestar?

Peso actual: _____ Peso deseado: _____ Altura: _____

¿Cuánto peso quieres perder / ganar? _____ libras

¿Qué otros programas / productos de bienestar has probado en el pasado para lograr tus objetivos de nutrición? _____

¿Qué resultados has experimentado con estos programas / productos? _____

¿Comes tres comidas diarias? Sí No Si la respuesta es no, ¿qué comidas omites?

¿Qué comiste ayer? _____

¿Comes refrigerios? Sí No Si la respuesta es sí, ¿a qué hora del día? _____

¿Qué refrigerios comes? _____

Ingestión diaria de agua _____ onzas ¿Qué más? _____

Té Jugo Soda Alcohol Café / Bebidas energéticas Otras

¿Cuántas veces a la semana comes fuera? _____

¿Dónde? _____ Costo promedio por comida \$ _____

¿Dónde está tu nivel de energía, en una escala de 1 a 10? _____

No es necesario llenar todos los campos.

También ofrecemos productos en las siguientes categorías. Por favor, encierra en un círculo las que te interesan:

Nutrición esencial / Control de peso

Salud digestiva

Administración del estrés

Salud inmunológica

Salud cardiovascular

Envejecimiento saludable

Salud para hombres

Salud para mujeres

Energía y bienestar físico

Nutrición externa

Nutrición en el deporte

Medidas generales

Medida completa del cuerpo (pulgadas):

Parte superior del pecho _____

Pecho _____

Cintura _____ Caderas _____

Muslo _____ Brazo _____

Índice de masa corporal (BMI) _____

<18.5 Peso bajo; 18.5–25 Normal;

25–30 Peso excesivo; >30 Obeso

Grasa del cuerpo % _____

Hombres 15–20%* Mujeres 20–25%*

*Estas gamas pueden variar dependiendo de los tipos individuales de cuerpos.

Balanza Omron

Clasificación de la grasa del cuerpo _____

% de músculo esquelético _____

Clasificación de músculo esquelético _____

Grasa visceral _____

Clasificación de grasa visceral _____

Tasa metabólica en reposo (RMR) _____

Balanza Tanita

Tipo de cuerpo _____

Metabolismo basal (BMR) _____

Obstrucciones _____

Masa de grasa _____

Masa libre de grasa (FFM) _____

Total de agua del cuerpo (TBW) _____

Me emociona ayudarte a alcanzar tus metas de bienestar y me encantaría ayudar a que las personas que amas logren lo mismo!
 Le ofrezco un Perfil de Bienestar GRATIS a cinco de tus amistades.

Perfil de tu Dieta diaria

Nombre: _____ Fecha: _____

	Desayuno	Refrigerio	Almuerzo	Refrigerio	Cena	Refrigerio
Hora usual						
Qué como						
Qué bebo						
Cómo me siento						
Total de proteínas						
Ejemplos de alimentos con proteínas: carnes, aves, huevos, frijoles, nueces, semillas, mariscos, productos de soya como el tofu						

Actual:

Vasos de agua por día _____ Tazas de café / capuchino _____

Porciones de bebidas alcohólicas por día o por semana _____

Porciones de fruta por día _____ Porciones de vegetales por día _____

Porciones por semana de: Pescado _____ Ave _____ Carnes rojas _____

Comidas que has comido fuera por día _____ o por semana _____

¿Tomas suplementos? Sí No Si la respuesta es sí, ¿cuáles? _____

Estilo de vida

Horas de sueño por noche _____ ¿Calidad del sueño? _____

Cantidad de veces que haces ejercicio por semana por lo menos durante 20 minutos:

Ninguna 1-2 3-4 5+

¿Participas en deportes recreativos? Sí No Si es sí, ¿qué deporte? _____

Recomendaciones de producto

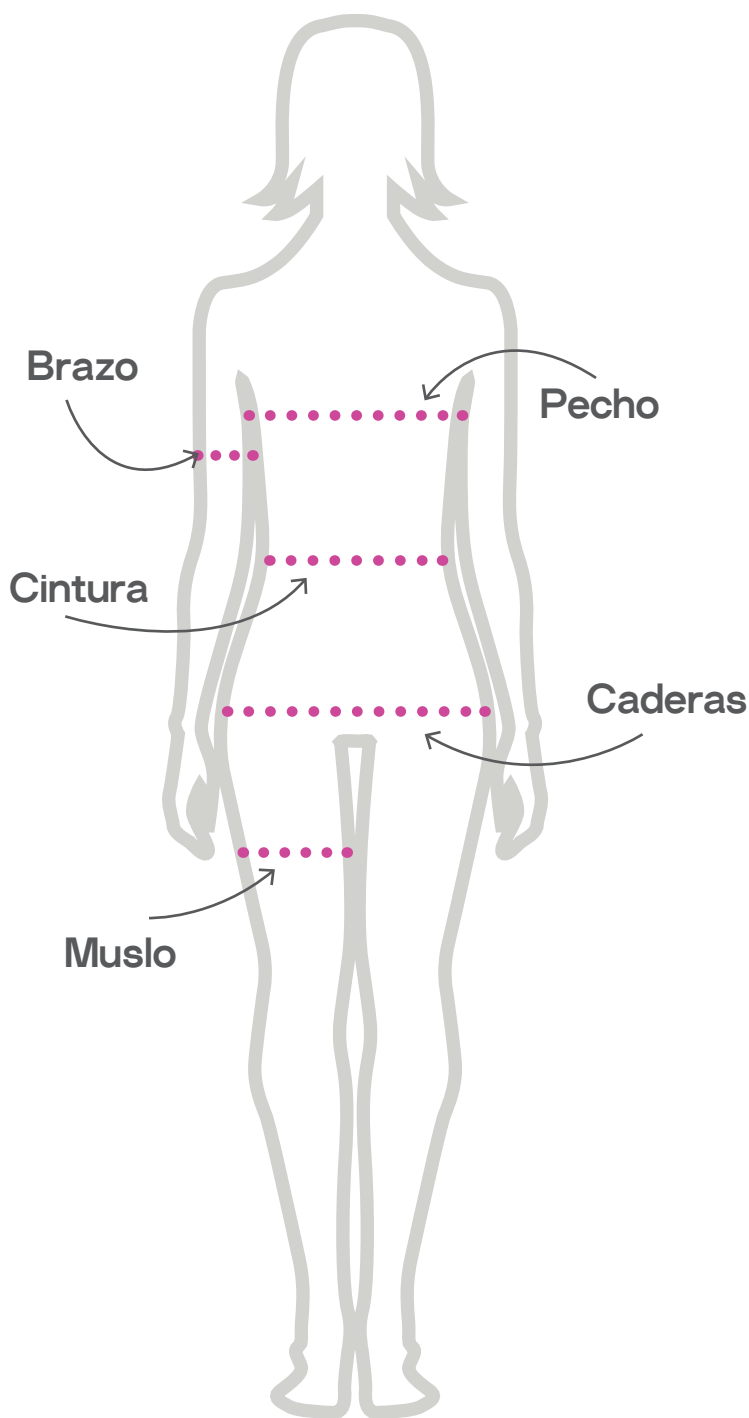
Registro del Progreso

Semana 1	Medidas	Pérdida/ganancia
Peso		
Brazo izquierdo		
Brazo derecho		
Pecho		
Cintura		
Caderas		
Muslo izquierdo		
Muslo derecho		

Semana 1	Medidas	Pérdida/ganancia
Peso		
Brazo izquierdo		
Brazo derecho		
Pecho		
Cintura		
Caderas		
Muslo izquierdo		
Muslo derecho		

Semana 1	Medidas	Pérdida/ganancia
Peso		
Brazo izquierdo		
Brazo derecho		
Pecho		
Cintura		
Caderas		
Muslo izquierdo		
Muslo derecho		

Semana 1	Medidas	Pérdida/ganancia
Peso		
Brazo izquierdo		
Brazo derecho		
Pecho		
Cintura		
Caderas		
Muslo izquierdo		
Muslo derecho		



Objetivo mensual

Haz una Lista de Nombres usando Tu **Círculo de influencia**

Tu lista de nombres es uno de los pasos más importantes para ponerte en marcha. No omitas este paso y no lo hagas a medias. Simplemente anota los nombres de todas las personas que conozcas. No emitas juicios por anticipado: “No estará interesada porque es saludable y tiene un buen trabajo”, “No le importa el bienestar”, “Ella no es del tipo para las ventas”, etc. Emitir juicios por anticipado es un error que puede costarte en el futuro. Simplemente anota los nombres.

Es fácil comenzar siguiendo estos consejos. No cometas el error de pensar en cinco o 10 personas que crees que estarán interesadas y deteniéndote allí. Asegúrate de agregar al menos 100 nombres a tu lista.

Haz tres listas de personas que conoces: a quién llamarás, a quién no llamarás y a quién podrías llamar.

Consejos

- Usa métodos para refrescar la memoria (páginas siguientes)
- Usa tu lista de contactos del teléfono celular
- Usa tu lista de tarjetas para las fiestas
- Usa tu libreta de direcciones de correo electrónico
- Comparte una copia de tu lista con tu Patrocinador
- Continúa agregando personas a tus listas de manera continua



Cómo refrescar la memoria

Lista de nombres

Quién está en tu familia...

- Padres
- Abuelos
- Hermanas
- Hermanos
- Tías
- Tíos
- Primos
- Niños

Quién te ha vendido tu...

- Casa
- Automóvil/neumáticos
- Televisión
- Estéreo
- Traje, corbata, zapatos
- Anillos de casamiento
- Lentes, lentes de contacto
- Bote / Casa rodante
- Motocicleta
- Bicicleta
- Muebles
- Aire acondicionado
- Artefactos de cocina

Quién es tu...

- Cartero/a
- Repartidor/a de periódico
- Dentista
- Médico/a
- Pastor
- Florista
- Abogado/a
- Agente de seguros
- Contador/a
- Farmacéutico/a



Cómo refrescar la memoria

Lista de nombres

A quién conozco que...

- Viva al lado, al otro lado de la calle
- Sea el/la estilista de pelo de mi cónyuge
- Enseñe a nuestros niños en la escuela
- Haya sido padrino/acomodador/dama de honor/madrina de boda
- Haya sido el fotógrafo en nuestra boda
- Sea el director financiero de la escuela
- Vaya de cacería y pesca conmigo
- Haya conocido en el ejército/la marina
- Sea el arquitecto/a que hizo los planos de nuestra casa
- Juegue a los bolos conmigo/ con nosotros
- Sea el/la presidente del grupo de padres, madres y maestros de nuestra escuela
- Haya sido amigo/a o hermano/ hermana de la fraternidad de la universidad de mi cónyuge
- Haya conocido acampando
- Haya conocido en trabajos anteriores
- Fuera con nosotros a las carreras
- Esté en mi grupo de transporte compartido
- Pude el pasto
- Pinte mi casa
- Haya instalado nuestros electrodomésticos
- Sea un/una líder/presidente de la comunidad
- Acostumbre jugar a las cartas conmigo/nosotros
- Esté en mi club de lectura
- Administre un club deportivo
- Prepare nuestra declaración de ingresos
- Muestre interés genuino por otras personas
- Le caiga bien a los demás
- Sea asesor/a profesional
- Esté en clubes, grupos, organizaciones varias
- Participe activamente en asuntos cívicos y públicos
- Tenga un puesto de enseñanza en la escuela o en el negocio
- Quiera sacar más de la vida
- Tenga ambición, asertividad y energía
- Tenga niños que apenas hayan entrado a la secundaria, la educación media-superior o la universidad
- Sea dueño de un negocio
- Quiera tener control sobre su tiempo
- Esté considerando una profesión nueva
- Esté cambiando de trabajo, recientemente haya cambiado de trabajo, no pueda avanzar en su trabajo
- Tenga talento pero no lo use
- Conozca a muchas personas en la ciudad
- Trabaje conmigo ahora
- Esté buscando una oportunidad
- Conozco del antiguo vecindario
- Haya hecho el avalúo de mi casa
- Sea mi contador/a
- Me peine
- Administre el spa
- Parezca cambiar de empleos con frecuencia
- Le preocupe su piel y pelo
- Le preocupe su peso
- Sea aficionado del acondicionamiento físico deportivo
- Vaya a la universidad, a la escuela de negocios, la escuela de comercio, etc.
- Se acabe de graduar de la escuela
- Se haya casado recientemente y apenas esté comenzando
- Enseñe en la escuela de nuestros niños
- Sea el dueño del sitio al que vamos de vacaciones



Enlaces útiles

Negocio

- Herbalife ofrece una variedad de métodos para tu negocio
VISITA: www.hrbl.me/negocio
- Consejos y guías para entender las normas
VISITA: www.hrbl.me/quenesnecesitasaber
- Plan de Ventas y Mercadeo
VISITA: www.hrbl.me/plandeventas
- Normas de Conducta
VISITA: www.hrbl.me/normasdeconducta
- Proteger las líneas de patrocinio es clave para mantener la integridad del Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife.
VISITA: www.hrbl.me/unadistribucion
- Crear una la relación con el Cliente
VISITA: www.hrbl.me/crearrelaciones
- Cómo Recibes tus Ganancias después de Calificar para Ganar
VISITA: <http://www.hrbl.me/calificasteparaganar>
- Califica para ganar: Descuentos más altos, Ganancias por Ventas al Mayoreo, Ingresos por Regalías y Bonos de Producción
VISITA: www.hrbl.me/calificarparaganar
- Una guía para tus primeros 90 Días
VISITA: www.hrbl.me/primeros90dias
- Una guía rápida para tu negocio Herbalife
VISITA: www.hrbl.me/herramdenegocio
- Descarga este libro y comparte con tus prospectos de negocio.
VISITA: www.hrbl.me/opdenegocio
- Te damos la bienvenida a Herbalife! Descarga este libro para todo lo que necesitas saber sobre tu negocio.
VISITA: www.hrbl.me/guiadeds
- Página de recursos sobre el Club de Nutrición
VISITA: www.hrbl.me/clubdenutricion
- El Paquete de Prueba de 3 Días es una de las maneras mas fáciles y económicas para empezar una conversación con la gente sobre los productos Herbalife®.
VISITA: www.hrbl.me/3dias
- ¡Organizar una fiesta de batidos es así de fácil!
VISITA: www.hrbl.me/fiestadebatidos
- ¡Mira este video para una introducción a lo divertido y simple que puede ser tener una fiesta de batidos!
VISITA: www.hrbl.me/videofiestasdebatidos

Herramientas

- Enviar un recibo correctamente es crucial para construir tu negocio.
VISITA: [Centro de recursos para recibos](http://www.hrbl.me/recibos)
- Mira este video para un tutorial rápido sobre como crear y enviar recibos correctamente.
VISITA: www.hrbl.me/crearecibos
- La buena noticia es que nunca ha sido mas fácil enviar recibos.
VISITA: www.hrbl.me/recibosinfo
- Esta increíble y nueva aplicación te ayudará a ordenar y vender productos Herbalife, así como a recolectar pagos.
VISITA: www.hrbl.me/puntodeventa
- ProPay esta completamente integrado con GoHerbalife y ofrece soluciones personalizadas para ayudarte a desarrollar tu negocio.
VISITA: www.hrbl.me/inscribetepropay
- Mira este video para aprender cómo configurar tu sitio de compras GoHerbalife para recibir pagos en línea de los clientes que usan ProPay.
VISITA: www.hrbl.me/videoopropay
- Mira este video para aprender cómo configurar tu sitio de compras GoHerbalife para recibir pagos en línea de los clientes que usan PayPal.
VISITA: www.hrbl.me/inscribirtpaypal
- Mira este video para aprender cómo usar y ver los beneficios de PayPal en tu sitio de GoHerbalife.
VISITA: www.hrbl.me/grabacionpaypal
- Es importante saber qué afirmaciones puedes hacer con confianza y cuáles debes evitar.
VISITA: www.hrbl.me/compartirhistoria
- Sé la marca – ¡usa ropa y botones de Herbalife diariamente!
VISITA: www.hrbl.me/ropa
- Página de recursos para las redes sociales
VISITA: www.hrbl.me/redessociales
- Centro de Aprendizaje de Herbalife
VISITA: www.hrbl.me/centrodeaprendizaje

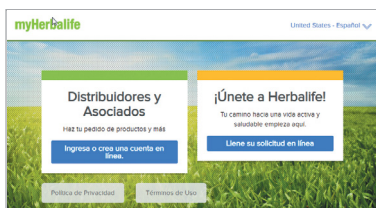
Productos

- Nuestras nuevas experiencias de productos interactivas te ayudarán a tener el control de tu aprendizaje sobre nuestros maravillosos productos Herbalife®.
VISITA: Herbalife.com/products
- Usa las afirmaciones de los productos y el uso recomendado que se encuentran en la etiqueta del producto.
VISITA: www.hrbl.me/ProductCatalogUSSP
- Aprende cómo vender productos Herbalife® a través de la construcción de una base de clientes satisfechos.
VISITA: www.hrbl.me/ventadeproductos
- Encuentra nuevas recetas de batidos para usar y compartir.
VISITA: www.hrbl.me/receta

Sitios adicionales

- Sitio Corporativo de Herbalife
VISITA: www.herbalife.com/es/
- Haz tu pedido de productos y ve herramientas adicionales de negocio.
VISITA: www.myherbalife.com/es-US/
- Herbalife24
VISITA: Herbalife.com/herbalife24
- Herbalife Outer Nutrition
VISITA: Herbalife.com/outernutrition
- Digestive Health
VISITA: Herbalife.com/digestivehealth
- Herbalife SKIN
VISITA: www.herbalifeskin.com/es/
- Fundación Familia Herbalife
VISITA: www.herbalifefamilyfoundation.org
- Eventos Herbalife
VISITA: www.eventosherbalife.com
- Videoteca de Herbalife
VISITA: es.video.herbalife.com

Cómo iniciar sesión en Herbalife.com



Paso 1:

Ve a www.myherbalife.com/es-US/

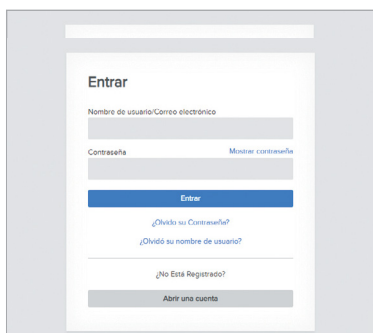
Paso 2:

Haz clic en **Entrar**.

Paso 3:

Escribe tu nombre de usuario y contraseña y haz clic en **Entrar**.

* Si no tienes un nombre de usuario y contraseña:



Paso 1:

Haz clic en **Llene su solicitud en línea**.

Paso 2:

Selecciona el nombre de usuario proporcionado por el sistema, luego crea tu contraseña única. Tu contraseña debe tener un mínimo de 8 caracteres con letras, números y símbolos especiales (por ejemplo, Herbalife@123).

Paso 3:

Se te enviará un correo electrónico de comprobación.

Paso 4:

Una vez que hayas recibido la notificación por correo electrónico, puedes iniciar sesión con tu nombre de usuario y contraseña.

Cómo Encontrar Contenidos Clave

Cómo comenzar con pedidos de productos

VE A TIENDA

- Catálogo de productos
- Mis pedidos
- Boletos de eventos
- Lista de precios en línea
- Pedido por SKU
- Historial de pedidos
- Mi panel principal
- Compras guardadas
- Generador de lista de precios

Más información sobre nuestros productos y herramientas de negocios

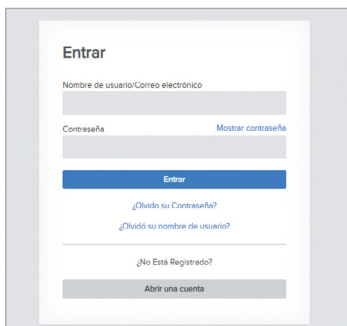
VE A ESENCIALES DE NEGOCIO

- Conoce los productos
- Marca tu negocio
- Reconocimientos
- Herramientas de apoyo al cliente
- Construye tu negocio
- Centro de recursos
- Blog
- Registra tu ubicación

Cómo hacer pedidos en línea

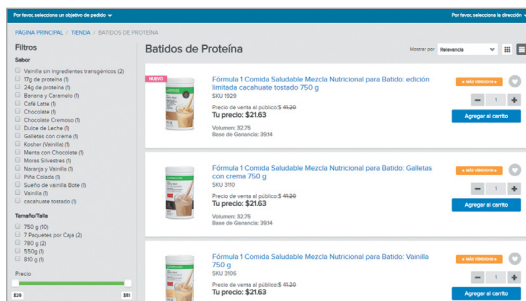
Paso 1:

Inicia sesión en www.myherbalife.com/es-US/ con tu nombre de usuario/a y contraseña.



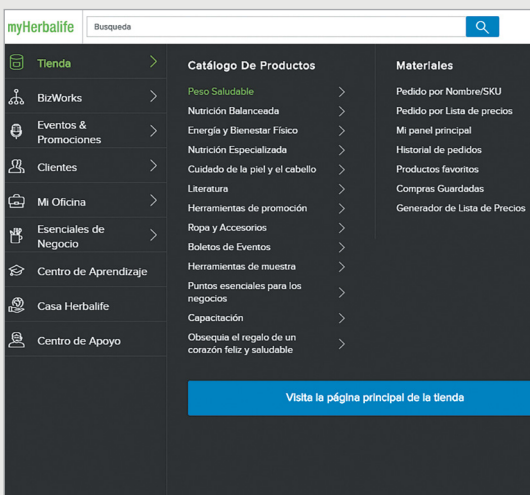
Paso 3:

Escoge una categoría para ver y seleccionar tu producto deseado.



Paso 2:

Si eres un usuario de escritorio, haz clic en **Tienda**. Si eres usuario/a móvil, selecciona el menú principal, luego selecciona **Tienda**. Puedes seleccionar **Lista de Precios, SKU, o Catálogo de Productos** para comenzar con tu pedido.



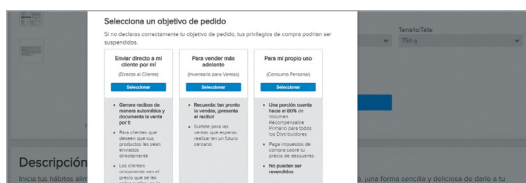
Paso 4:

Ingresa la cantidad deseada del producto que quieres pedir y haz clic en **Agregar al carrito**.



Paso 5:

Selecciona el **Propósito del Pedido** para tu compra.



Paso 6:

Selecciona una dirección de inventario de venta al menudeo. Selecciona **Envío** para hacer que se entregue tu pedido a una dirección o **Recogido** si prefieres pasar a buscar el pedido en un Centro de Ventas. Ingresa tu dirección de correo electrónico para confirmar el pedido.

Elige una dirección de inventario de venta al menudeo.

Elige una dirección para este pedido de Inventario de Venta al Menudeo. Si deseas agregar una dirección de Inventario de Venta al Menudeo adicional, haz clic en el botón '+'. Solo puedes tener un máximo de 6 direcciones de Inventario de Venta al Menudeo.

Las direcciones de Inventario de Venta al Menudeo incluyen direcciones regulares de envío y ubicaciones FedEx HAL.

Envío

Recogido

Dirección de envío

INTERNET TEST
950 W 190TH ST
TORRANCE, CA 90502-1001
[Agregar Dirección de Venta al Menudeo]

INTERNET TEST
950 W 190TH ST
TORRANCE, CA 90502-1001
[Agregar Dirección de Venta al Menudeo]

INTERNET TEST
950 W 190TH ST
TORRANCE, CA 90502-1001
[Agregar Dirección de Venta al Menudeo]

Administrar Direcciones Usar dirección seleccionada

Paso 7:

Revisa tu pedido. Si toda la información es correcta haz clic en **Proceder a Pagar**.

Carrito de Compras (1 Artículo)

Elige el tipo de envío para recibir

Productos

Artículo(s) en tu Carrito de Compras

ARTICULO	CANTIDAD	PRECIO POR UNIDAD	PRECIO DE UNIDAD AL PUBLICO	TU PRECIO
Flamula 1 Cambio Salsicilla-Meatlo Nacional para Bando	1	\$41.20	\$41.20	\$163.63

Subtotal: \$216.63
Impuestos Totales: \$22.25
Precio Base de Producto: \$238.88

Productos Recomendados

Propósito del Pedido: Inventario de venta al menudeo

Enviar a: INTERNET TEST, 950 W 190TH ST, TORRANCE, CA 90502-1001

Detalles de volumen: Max. de pedidos: 2,000,000; Volumen total para este pedido: 2,000,000; Volumen total para este pedido: 2,000,000; Base de garantía del proveedor: 3654

Detalles del pedido: Total de venta al menudeo del cliente: \$41.20; Monto de descuento (EOM): -\$18.57

Res de Servicio Total: \$238.88

Subtotal: \$216.63

Paso 8:

Selecciona tu **método de envío** (si solicitas que tu pedido se entregue en una dirección de venta al menudeo).

Elegir un método de envío

Los días de envío del almacén son de lunes a viernes. Todos los pedidos serán enviados en el siguiente día hábil siempre que sea posible.

FedEx Prepago De Un Día (entrega Lunes - Viernes)

FedEx Prepago De Dos Días (entrega Lunes - Viernes)

FedEx Entrega a Casa (entrega Martes - Sábado)

Enviar a:

INTERNET TEST
950 W 190TH ST
TORRANCE, CA 90502-1001
[Inventario De Venta Al Menudeo]

Paso 9:

Confirma tu **Propósito del Pedido**.

Confirmación de Propósito del Pedido

Estás realizando un pedido de Inventario de Venta al Menudeo para ser enviado a tu dirección personal o comercial para su posterior venta a Clientes.

Cancelar Continuar

electrónico

Paso 10:

Selecciona un método de pago para tu pedido.

- Selecciona de **Tarjeta de crédito**, **Dinero en efectivo en CVS®, 7-Eleven® o Family Dollar®**, o pagar en la **ubicación de recogida**.

Colocar Pedido

Método de pago

Tarjeta de crédito Dinero en efectivo en CVS®, 7-Eleven® o Family Dollar® Pagar en la ubicación de recogida

Agregar una nueva tarjeta de crédito

TEST
TEST
4000000000000000
Ejemplo: 12345678
CVV* ¿Qué es eso? []
Monto: \$30.16

VISA
Editar / Cambiar

Dividir pagos con una tarjeta de crédito adicional

- Si tu tarjeta de crédito no está registrada en el sitio haz clic en **Agregar una nueva tarjeta de crédito**.

Colocar Pedido

Método de pago

Tarjeta de crédito Dinero en efectivo en CVS®, 7-Eleven® o Family Dollar® Pagar en la ubicación de recogida

Agregar una nueva tarjeta de crédito

Nombre de la tarjeta: [] Fecha de vencimiento: [] 2019 []

Número en la tarjeta: []

Apellido: []

La dirección de facturación es la misma que la dirección de envío.

Dirección de facturación

Dirección 1: [] Dirección 2: []

Código postal: [] Estado: [] Código Postal: []

¿Quieres enviar tarjetas? Sí No (Se agregará de nuevo por defecto)

Cancelar Continuar

Propósito del Pedido

Detalle de volumen	Jun 2019
Más de pedidos	43.00
Volumen total para este pedido	278.25
Base de garantía del proveedor	3654
Detalles del pedido	\$253.20
Total de venta al menudeo del cliente	\$41.20
Impuestos (incl. IVA)	\$493.73
Procesamiento	\$20.56
Impuestos de envío	\$15.66
Total	\$275.46

Si necesitas ayuda con tu pedido, por favor llame al 1-866-866-4744, de 7 de la mañana a 6 de la tarde (hora del Pacífico) de Lunes a Viernes, Sábados de 7 de la mañana a 2 de la tarde, y EOM de 7 de la mañana a 10 de la noche.

Revisa tu pedido. Si la información es correcta haz clic en **Procesar**.

Total: \$30.16

Confirmando que la dirección para este pedido es correcta y estoy de acuerdo con el envío, la recogida y los términos y condiciones del pago

Regresar

Procesar

Si necesitas ayuda con su pedido, por favor llame al 1-866-866-4744, de 7 de la mañana a 6 de la tarde (hora del Pacífico) de Lunes a Viernes, Sábados de 7 de la mañana a 2 de la tarde, y EOM de 7 de la mañana a 10 de la noche.

Paso 11:

¡Tu pedido está completo! Tu número de pedido se mostrará en la esquina superior izquierda de la pantalla, y también se incluirá en tu correo electrónico de confirmación.

Configura ProPay Y Paypal

Inscríbete en ProPay y obtén soluciones personalizadas de Herbalife

Ahora puedes elegir entre ProPay y PayPal para realizar pagos en línea para tus pedidos en GoHerbalife.com en los EUA, lo que te brinda más flexibilidad al momento de elegir cómo deseas recibir los pagos en tu sitio. GoHerbalife es tu sitio web personal de Herbalife diseñado para que puedas atraer fácilmente a tus clientes y vender productos Herbalife® en línea.

ProPay está completamente integrado con GoHerbalife y ofrece las siguientes soluciones personalizadas para ayudarte a desarrollar tu negocio:

Lector de tarjetas personalizado de Herbalife

El lector de tarjetas de Herbalife, exclusivo en ProPay, es la forma profesional de promocionar tu negocio y aceptar pagos con tarjetas de crédito en cualquier momento y en cualquier lugar.

Tarjeta de prepago MasterCard personalizada de Herbalife

Esta tarjeta personalizada te permite gastar fondos directamente desde tu cuenta ProPay en cualquier lugar donde se acepten tarjetas de débito MasterCard.

Para más información visita:

- www.hrbl.me/inscribetepropay
- www.hrbl.me/inscribirtepropay



Realiza los pagos en línea de tus pedidos de GoHerbalife con PayPal

Puedes utilizar PayPal como método de pago en tu sitio web GoHerbalife.com de EUA. Para hacer pagos en línea de tus pedidos de GoHerbalife.com, lo que te brinda más flexibilidad al momento de elegir cómo deseas recibir los pagos en tu sitio.

Para más información visita:

- www.hrbl.me/grabacionpaypal
- www.hrbl.me/inscribirtepaypal

¡Genera ventas las 24 horas del día, los 7 días de la semana en tu sitio web de

comercio electrónico gratis!

Vende las **24 horas** del día, los **7 días** de la semana

¡Date a conocer en el comercio electrónico con tu sitio web gratuito en GoHerbalife.com! Tu tienda personalizada e integral es el destino perfecto para **llevar a tus clientes y referidos, así como a los prospectos de tus redes sociales**. Para comprar bastan unos clics y podrás vender los productos las 24 horas del día, los 7 días de la semana, mientras de manera automática, tu sitio web de GoHerbalife.com:

- Procesa los pagos en línea de cada pedido
- Envía las compras directamente a tus clientes
- ¡Genera y sube los recibos por ti!

Recompensa a tus **clientes**

¡Lleva tu sitio web de comercio electrónico al siguiente nivel ofreciéndole a tus clientes la oportunidad de obtener Puntos por cada compra y canjearlos por recompensas a través de nuestro programa **Recompensas HN!** Este exclusivo programa está disponible únicamente para los Distribuidores que han creado su sitio web en GoHerbalife.com .

¡Visita <https://hrbl.me/programaderecompensashn> para unirte!

Mejora la **experiencia** de tus **clientes**

Diseña carritos de compras y **combinaciones de productos personalizadas** con base en las preferencias de tus clientes y sugiereles nuevos productos para ayudarles a trabajar en sus objetivos.

¡Crea tu sitio web de comercio electrónico gratis hoy mismo!

¡Visita <https://hrbl.me/getgohlSP> para comenzar!



Brinda **apoyo personalizado**

Por medio del Perfil de Bienestar, puedes conocer más acerca de tus clientes y comprender mejor sus objetivos. Utiliza esta información para atender sus necesidades específicas, crear planes de comidas y ejercicio personalizados, así como para dar seguimiento a su progreso. Esta funcionalidad solo está disponible para Distribuidores con un sitio web en GoHerbalife.com.

Muestra los **productos** destacados

Publicita una selección rotativa de productos en tu página de inicio para estar al tanto de las promociones, eventos o tendencias de la temporada.

Un Dúo Dinámico para tu Club de Nutrición

Aplicación para HN MyClub
de **Herbalife**

¡Descarga en tu dispositivo
hoy mismo!

- App Store®
- Google Play™



HN My Club

Una aplicación del Club de Nutrición diseñada exclusivamente para Distribuidores. Crea recibos confiables más rápidamente y agiliza las operaciones diarias de tu Club.



Engage

Una aplicación del Club de Nutrición diseñada para tus clientes. Engage literalmente pone tu Club de Nutrición en las manos de tus clientes.



Cómo generar recibos

paso a paso

Enviar un recibo correcto es crucial para construir tu negocio. Cuando envías un recibo con información incorrecta o faltante, no contribuye a tu volumen documentado, lo que afecta tus calificaciones y ganancias.

La buena noticia es que ahora es más fácil enviar recibos. Consulta la información requerida para generar un recibo.



1. Ingresa la información de contacto de tu cliente

Se deben completar al menos dos de los siguientes tres campos:

1. Dirección válida del cliente
2. Número de teléfono válido del cliente
3. Dirección válida de correo electrónico del cliente

NO pongas tu propia información

NO ingreses la información incorrecta de “marcador de posición”.

La información de contacto del cliente faltante o incorrecta dará lugar a que se ponga un recibo en estado pendiente. Los recibos pendientes ¡NO cuentan como Volumen Documentado!

2. Ingresa los detalles del producto

Busca los nombres de productos y SKU en la barra de búsqueda bajo Ingresar la información del producto. Agrega los productos y las cantidades para el pedido, luego haz clic en el botón **Agregar**. Una vez que hayas hecho todo el pedido, haz clic en **Continuar**.

3. Haz ajustes

Agrega descuentos, tarifas de envío y manejo aplicables, e impuestos.

4. Selecciona el método de pago

Elige el método de pago para documentar correctamente cómo pagó por su pedido tu cliente. Haz clic en el icono efectivo, cheque/giro o tarjeta de crédito para completar el recibo.

Recursos

- [Centro de recursos para recibos](#)
- www.hrbl.me/crearecibos

Seguimiento del cliente

Información | Resultados | Compromiso

DÍA 1

- 1 preparaste tu batido?
- ¿Cuándo tomaste tus tabletas?
- ¿Qué comiste como refrigerio?
- ¿Qué comiste para tu comida principal?
- ¿Cuántas onzas de agua has bebido?
- ¿Qué otras bebidas has tomado?
- ¿Cómo está tu energía?

Perfil de Bienestar

Personalidad: Fecha de hoy: _____
Nombre: Apellido: _____
No. de teléfono: _____ Edad: _____
Completivo: Correo electrónico: _____
Dirección: _____
Ciudad: Estado: Código postal: _____

¿Cuál es tu nivel de bienestar?
Poco bien: _____ Bien: _____
¿Qué actividades programas / productos de bienestar has tomado en el pasado para lograr un objetivo de bienestar?
¿Qué resultados has experimentado con estas programaciones / productos?
¿Cómo has sentido el nivel de energía? Si: No: Si la respuesta es no, ¿qué sentirías mejor?
¿Qué sentirías peor?
¿Cómo se sienten los niveles de energía? Si: No: Si la respuesta es sí, ¿a qué hora del día?
¿Qué sentirías mejor?
¿Qué sentirías peor?
¿Qué actividades programas / productos de bienestar has tomado en el pasado para lograr un objetivo de bienestar?
Si: No: Si la respuesta es sí, ¿a qué hora del día?
¿Qué sentirías mejor?
¿Qué sentirías peor?
¿Qué actividades programas / productos de bienestar has tomado en el pasado para lograr un objetivo de bienestar?
Si: No: Si la respuesta es sí, ¿a qué hora del día?
¿Qué sentirías mejor?
¿Qué sentirías peor?

Recomendaciones personalizadas

Recomendaciones personalizadas basadas en tu perfil de bienestar y hábitos de consumo.

Recomendaciones personalizadas basadas en tu perfil de bienestar y hábitos de consumo.

Ofréceles los recursos para recetas de batidos y planes de comidas para apoyarles en su programa.

DÍA 3

- Haz que su experiencia sea personalizada y única
- Explica los beneficios de Herbalife y por qué sienten cambios en solo tres días
- Recuérdales que apoyarás y responderás cualquier pregunta que tengan a lo largo de su viaje
- Ofrece una historia de resultados para alentarles y motivarles



DÍA 7

- Sigue los resultados: peso, medida, calcula el índice de la masa corporal (actualiza su perfil)
- Pregúntales cómo se sienten: ¿cómo se sienten de energía? ¿tienen hambre? ¿cómo duermen?
- Haz recomendaciones de productos de acuerdo con sus necesidades (más fibra, proteína, o pregúntales cuántas veces toman sus suplementos)
- Invítalos a actividades (por ejemplo, desafío de pérdida de peso, fiesta de batidos o club de ejercicio) para seguir obteniendo extraordinarios resultados y convertirse en parte de nuestra comunidad
- Invítalos a una Reunión de Oportunidad Herbalife (HOM) para aprender más sobre los productos, el descuento o la oportunidad Herbalife



DÍA 14

- Sigue los resultados: peso, medida, calcula el índice de la masa corporal (actualiza su perfil).
- Los resultados deberían ser visibles. Celebra su progreso y revisa sus objetivos
- Pregúntales cómo se sienten (mismas preguntas que el día 7)
- Comprueba su suministro de productos: consigue nuevos pedidos, productos y actualizaciones a su programa según sea necesario
- Dales consejos y recomendaciones
- Asegúrate de mantenerte en contacto a diario a través de las redes sociales, mensajes de texto, correos electrónicos, etc.

Qué ofrecemos:
Resultados
Reconocimiento
Comunidad
Socialización



DÍA 21

- Continúa dando seguimiento a los resultados, como peso ganado o perdido, pulgadas e índice de masa corporal (BMI)
- Celebra sus logros: “Felicitaciones, has perdido libras y/o pulgadas ¡y te sientes increíble!”
- “Apuesto que la gente se está dando cuenta de tus resultados. ¿Quién te ha preguntado qué estuviste haciendo?” (Usa esto como una oportunidad para hablar de los referidos).
- Explica los beneficios del programa de Recompensas HN o cómo convertirse en un Asociado Preferente. Si ellos deciden convertirse en Distribuidores Independientes de Herbalife, dirígelos a las capacitaciones locales: Reuniones de Oportunidad Herbalife (HOM) y Seminarios de Capacitación para el éxito (STS).



¡Independientemente de cuáles han sido los resultados, muestrales entusiasmo! Quieres que se sientan bien sobre Herbalife.

Consejos para el seguimiento

- Continúa con el seguimiento una vez a la semana (incluso si se convierten en un Asociado Preferente o un Distribuidor)
- ¡Su éxito es tu éxito! La gente va a preguntar cómo obtuvieron excelentes resultados y esto puede resultar en recomendaciones para tu negocio
- Responde a cualquier desafío que tengan los clientes escuchando lo que digan y luego ofrece soluciones
- Como su asesor, no hagas suposiciones. La solución de problemas es una parte muy importante del proceso de seguimiento

¡Debes mantener siempre una actitud positiva!

Aprecia a tus clientes, ama lo que haces

“ Debes tener más fe que tus clientes. Algunas veces, más de la que ellos tienen en sí mismos. Ellos necesitarán esa guía y ese aliento.”

— Mark Hughes
Fundador y Primer
Distribuidor de Herbalife
(1956–2000)



Herbalife

Vive tu mejor vida



[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)