



La Oportunidad Herbalife Nutrition:

Manual del Negocio Independiente

01.

ACERCA DE HERBALIFE NUTRITION

Mejorando la vida de las personas desde 1980	05
Nuestra historia	06
Nuestros Valores	08
Sobre Mark Hughes	08
¿Cómo funciona el Negocio Independiente Herbalife Nutrition?	10

02.

NUTRICIÓN Y PRODUCTOS

Filosofía Global de Nutrición	13
Ciencia, Investigación y Tecnología	14
Productos Herbalife Nutrition	16
Nutrición Básica	16
Nutrición Específica	17
Deporte y Vida Activa	18
Nutrición Externa	19
Cuidado y Calidad de Productos	21

03.

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO INDEPENDIENTE

La Oportunidad de Negocio Independiente	24
Escalera del Éxito	26
Formas de generar ingresos adicionales en Herbalife Nutrition	27
El Plan de Ventas y Mercadeo	29
Metas personales y metas profesionales	32
Usar, Llevar y Hablar	33
Comparte tu historia	37
La presentación	39
Cómo ser un buen Patrocinador de otros Distribuidores Independientes	40
Recomendar, Invitar, Retener	41
Eventos y sistemas de apoyo	41

04.

GESTIÓN DEL NEGOCIO INDEPENDIENTE

Técnicas de venta	43
Gestión de clientes	44
Seguimiento a clientes	45
Manejo de objeciones	47
El cierre de ventas	49
Métodos de negocio independiente	49
Administración del Negocio Independiente Herbalife Nutrition	50
Procedimiento para hacer pedidos	51

05.

HERRAMIENTAS, RECURSOS Y FORMATOS

Recursos	53
Redes sociales	54
BizWorks	56

01.

ACERCA DE
HERBALIFE
NUTRITION

Mejorando la vida de las personas desde 1980

Herbalife Nutrition

- Herbalife Nutrition es una empresa global de nutrición, fundada en 1980 por Mark Hughes, en la ciudad de Los Ángeles, California, Estados Unidos
- Nuestros productos incluyen alimentos, suplementos/complementos (según corresponda) alimenticios y productos para el cuidado personal que combinan ingredientes botánicos de la más alta calidad. Son productos avalados por la ciencia, con los más altos estándares de fabricación, y cuentan con el respaldo de reconocidos expertos en las áreas de la nutrición y el bienestar.
- Más de 40 años de operaciones
- Presencia en más de 90 países
- Modernos centros de distribución en el mundo y en la región de Centro y Sudamérica
- Herbalife Nutrition cotiza en la Bolsa de Valores de Nueva York (con el símbolo HLF)
- Empresa afiliada a cerca de 40 asociaciones de venta directa y nutrición en todo el mundo
- Cientos de miles de Distribuidores Independientes que se desenvuelven con integridad hacia sus clientes, con Herbalife Nutrition, y entre ellos mismos



Herbalife Nutrition inició sus operaciones en Centro y Sudamérica en 1994, con la apertura de Herbalife Nutrition en Venezuela. Actualmente, tenemos presencia en 17 países, desde el Caribe hasta la Patagonia.



Nuestra Historia

Desde 1980, Herbalife Nutrition ha estado cambiando la vida de las personas.



Mark Hughes (1956 – 2000), Fundador y Primer Distribuidor, inicia Herbalife Nutrition



Michael O. Johnson Se une a Herbalife Nutrition como Director Ejecutivo (CEO)



Herbalife Nutrition se convierte en patrocinador del equipo de fútbol **Los Ángeles Galaxy**



Se comienzan a producir **diferentes sabores estacionales** para los batidos nutricionales



Herbalife Nutrition inaugura su **primera instalación de extracción botánica en Changsha, China**, para asegurar un mayor control de calidad sobre los ingredientes botánicos que se utilizan en los productos Herbalife Nutrition



Lanzamiento de **Herbalife SKIN®**



Nuestros Valores

- **Siempre hacemos lo correcto:** Al mirarnos al espejo, vemos integridad, honestidad, humildad y confianza. Reflejamos la convicción de que la ética nunca es opcional. También honramos y respetamos a los demás: nuestros Distribuidores Independientes, nuestros consumidores y, sobre todo, a nosotros mismos.
- **Trabajamos juntos:** Aprendemos y enseñamos. Seguimos y guiamos. Brindamos ayuda y también la recibimos. Nunca dejamos de colaborar; y esto nos vuelve imparables. Nos divertimos. Mantenemos las cosas simples. Celebramos lo individual y lo grupal en cada uno de nosotros.
- **Hacemos las cosas cada vez mejor:** Siempre miramos hacia adelante, porque ahí es donde están las oportunidades. La oportunidad de aprender, crecer, innovar, sobresalir y mejorar. La oportunidad de ser un agente de cambio en nuestras comunidades; de usar nuestro espíritu emprendedor como inspiración diaria, para hacer la vida de nuestros consumidores, y nuestra vida, más saludable y feliz.

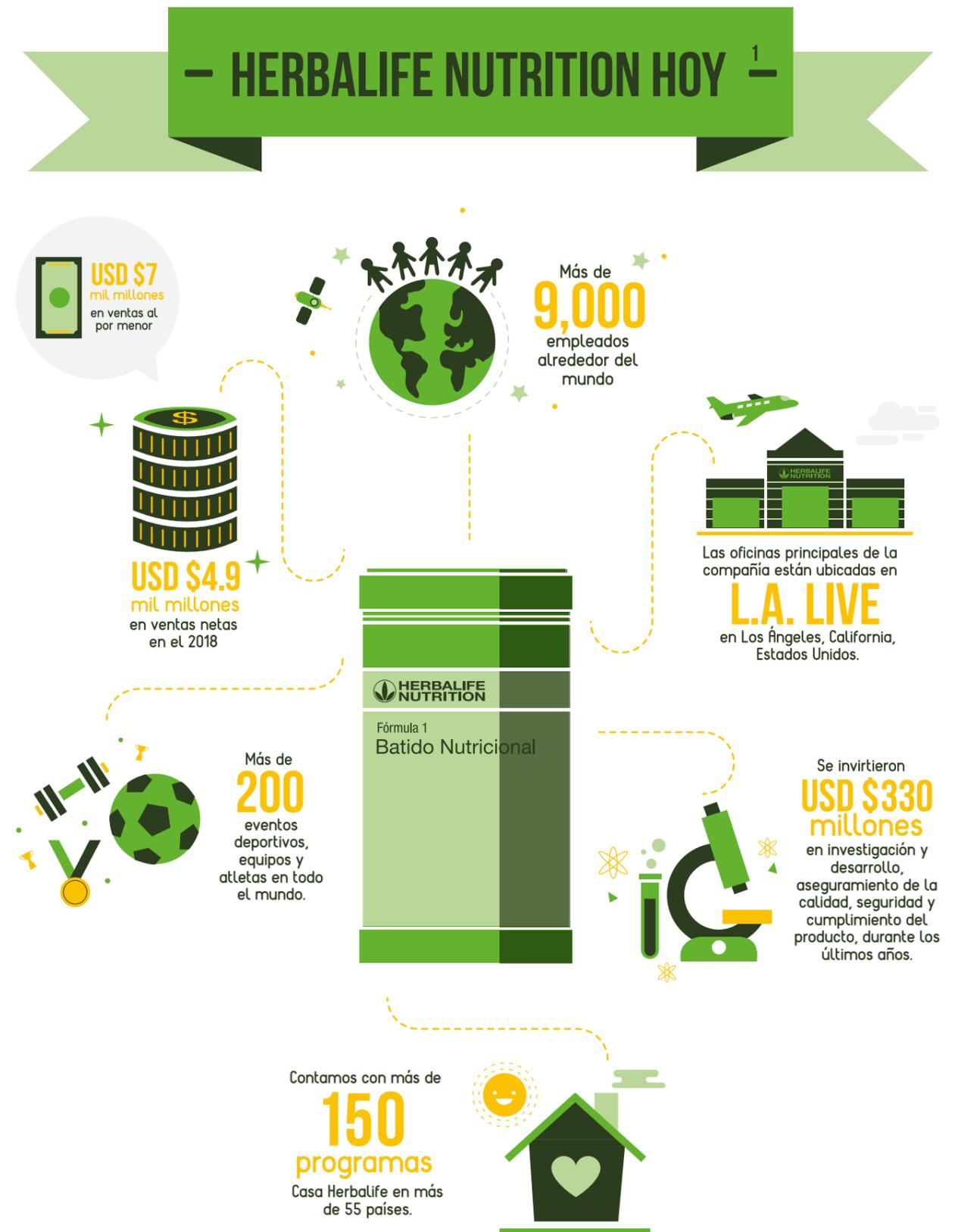


Sobre Mark Hughes



Mark Hughes (1956–2000) fundó Herbalife Nutrition en 1980 con el propósito de cambiar los hábitos nutricionales en el mundo, una persona a la vez. Él compartió su visión hacia el éxito de una manera apasionada e impactante, lo que se tradujo en una compañía de primer nivel.

Mark Hughes fue un visionario. Él desarrolló un batido de proteína para ayudar a las personas a controlar su peso antes de que esto se convirtiera en una tendencia. También quería dar a las personas la oportunidad de generar ingresos adicionales y, en lugar de vender los productos en tiendas regulares, él estructuró la compañía bajo un modelo de venta directa, lo que permitió a las personas convertirse en Distribuidores Independientes y generar ingresos a tiempo parcial o tiempo completo.



¿Cómo funciona el Negocio Independiente Herbalife Nutrition?

Herbalife Nutrition no solo ofrece productos de nutrición de la más alta calidad, sino que también representa una gran oportunidad de generar ingresos adicionales al compartir los beneficios de los productos y de un estilo de vida activo y saludable con otras personas que puedan convertirse en tus clientes.

La Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition está abierta a todo tipo de personas, permitiéndoles desarrollar su negocio independiente a tiempo parcial o completo, y obtener excelentes resultados de acuerdo a tu trabajo, esfuerzo y dedicación constante. ¡Un negocio independiente con un gran potencial!

La Venta Directa

El Plan de Mercadeo de Herbalife Nutrition está basado en la venta directa, un exitoso modelo de negocio que ha permitido a miles de Distribuidores Independientes Herbalife Nutrition lograr sus objetivos y disfrutar de un mejor estilo de vida.

El **modelo tradicional** de ventas es así:



- Cadena de Distribución con muchos intermediarios que reciben ingresos moderados
- Grandes inversiones publicitarias y estrategias de mercadeo

En cambio, **la venta directa** establece:



- Sin intermediarios
- Bajos costos de publicidad

Beneficios de la Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition:

- Un interesante plan de ingresos
- Productos exclusivos de alta demanda
- El respaldo de una compañía de prestigio internacional
- Entrenamiento, herramientas y el apoyo de Herbalife Nutrition

5 FORMAS de obtener ingresos con la OPORTUNIDAD DE NEGOCIO INDEPENDIENTE HERBALIFE NUTRITION

01
Por la venta de productos al por menor.

02
Por la venta de productos al por mayor.

03
Regalías.²

04
Bonos de producción.³

05
Bonos anuales.⁴

02.

NUTRICIÓN Y PRODUCTOS

Filosofía Global de Nutrición

La Filosofía Global de Nutrición de Herbalife Nutrition está basada en la nutrición equilibrada y promueve el mantenimiento de una vida activa y saludable, siguiendo un programa personalizado con la ayuda de un Distribuidor Independiente Herbalife Nutrition.

Estos son los tres componentes de la Filosofía Global de Herbalife Nutrition:

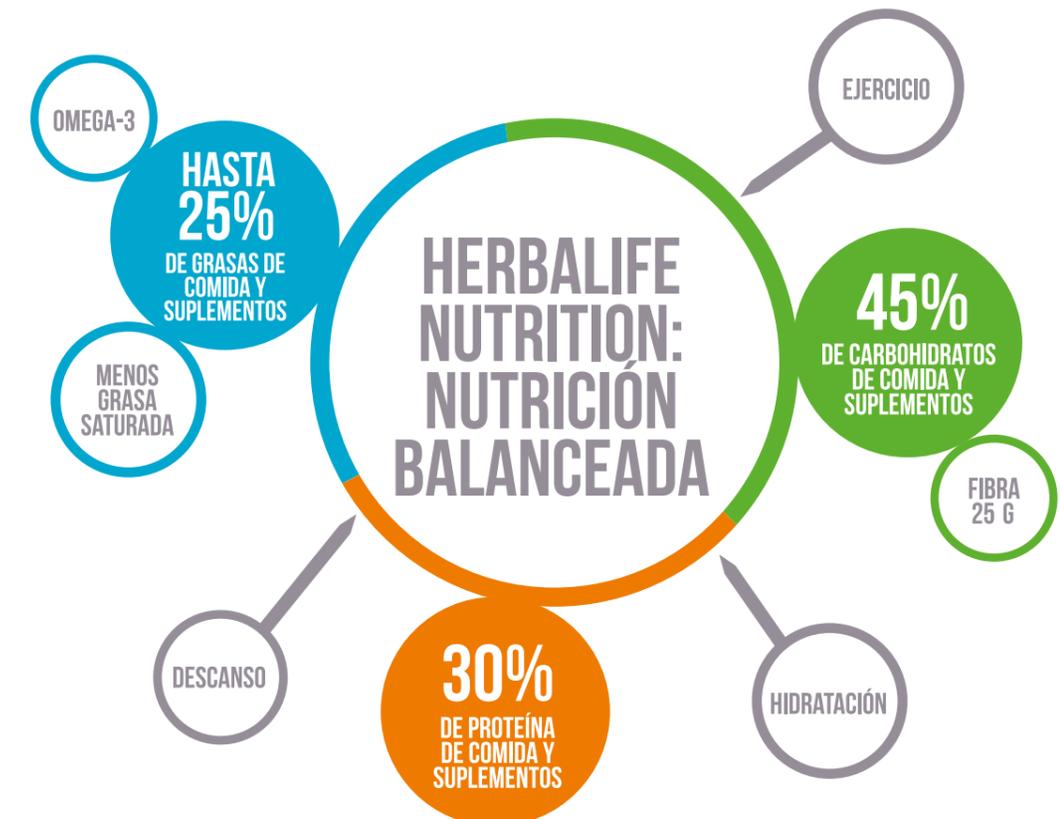
- **Nutrición equilibrada**, que se fundamenta en el consumo de una mezcla adecuada de proteínas, carbohidratos, grasas beneficiosas y otros nutrientes, muchos de los cuales se pueden encontrar en los productos Herbalife Nutrition basados en la ciencia.
- **Una vida activa y saludable**, que incluye ejercicio regular, descanso e hidratación.
- **Un programa personalizado**, que ayuda a las personas a lograr sus metas con el apoyo de un Distribuidor Independiente de su comunidad.

Un Distribuidor Independiente Herbalife Nutrition podrá recomendar un programa personalizado para satisfacer los objetivos de sus clientes; monitorear sus resultados y celebrar sus victorias, ya sean grandes o pequeñas.

La ventaja de los productos Herbalife Nutrition es que se pueden ofrecer programas personalizados según la necesidad del cliente.

A través de la filosofía **De la semilla a la mesa**, Herbalife Nutrition controla el proceso de fabricación de sus productos para garantizar su más alta calidad y seguridad. El compromiso con la calidad está en el corazón de todas sus acciones, haciéndolas responsables y transparentes; por ello, se inspecciona y se hace un seguimiento minucioso a todo el proceso de producción, fabricación y comercialización de todos los productos Herbalife Nutrition.

Herbalife Nutrition trabaja con proveedores de primer nivel quienes cumplen con los más altos estándares. Las relaciones sólidas que se establecen, permiten a Herbalife Nutrition aprovechar la ciencia, investigación y competencia de sus proveedores, usándolas para la mejora de sus propios productos.



Fuente: Food and Nutrition Board, Institute of Medicine, National Academies of Sciences. Dietary Reference Intakes for Energy, Carbohydrate, Fiber, Fat, Fatty Acids, Cholesterol, Protein, and Amino Acids, USA (2002/2005)

Ciencia, Investigación y Tecnología

La inversión de la empresa en instalaciones, tecnología y recursos, incluyendo centros y laboratorios de Innovación y Fabricación de Herbalife Nutrition (H.I.M., por sus siglas en inglés), combinados con un compromiso para fabricar más productos en nuestras propias instalaciones, refuerza sus capacidades operacionales y su calidad líder en la industria.

Centros y Laboratorios de Innovación y Fabricación de Herbalife Nutrition en el mundo:

- H.I.M. de Suzhou, en la provincia de Jiangsu, China; inició sus operaciones en el 2000 y tuvo una expansión en el 2012. Estas instalaciones fabrican los productos en polvo y tabletas para el mercado de China.
- H.I.M. en Lake Forest, en Condado de Orange, California; inició sus operaciones en el 2011 y fabrica los productos en polvo y líquido para Estados Unidos, México y muchos otros países
- H.I.M. de Changsha, en la provincia de Hunan, China; comenzó a operar en el 2012 y es una instalación de vanguardia para la extracción botánica, con abastecimiento directo de cultivos conocidos y confiables
- H.I.M. en Winston-Salem, Carolina del Norte; comenzó sus operaciones en el 2014 y fabrica los productos en polvo, líquido y té para uso doméstico y para exportación a más de 50 países
- H.I.M. de Nanjing, en la provincia de Jiangsu, China, es un laboratorio de Investigación y Desarrollo de Operaciones Técnicas. En estas instalaciones se llevan a cabo las pruebas y análisis físicos, químicos y microbiológicos de los ingredientes y productos Herbalife Nutrition.

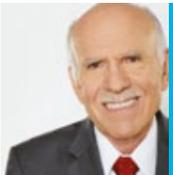


A través de nuestro programa "De la semilla a la mesa", nuestros productos se someten a pruebas, desde el cultivo de los ingredientes hasta la fabricación y su posterior distribución para asegurar su calidad.

Nuestros expertos:

El desarrollo de los productos Herbalife Nutrition está guiado por expertos en los campos de la nutrición y la salud alrededor del mundo, quienes participan activamente en los programas de desarrollo de productos y de pruebas de la compañía.

Este equipo de expertos, altamente acreditados en sus campos, incluye:

	Kristy Appelhans, NMD, M.S. Vicepresidenta Global de Seguridad del Consumidor		Luigi Graton, M.D., M.P.H. Vicepresidente de Entrenamiento		Gary Small, M.D. Integrante del Consejo Consultor de Herbalife Nutrition
	Kent Bradley, M.D., MBA, MPH Director de Salud y Nutrición		Samantha Clayton, OLY, ISSA-CPT Vicepresidenta de Rendimiento Deportivo y Educación Física		Laura Chacón-Garbato, LME Directora de Entrenamiento de Productos de Nutrición
	Susan Bowerman, M.S., RD, CSSD, CSOWM, FAND Directora Senior Global de Entrenamiento y Educación Nutricional		Louis Ignarro, Ph.D. Integrante del Consejo Consultor de Herbalife Nutrition, galardonado con el Nobel* en Medicina		Dana Ryan, Ph.D., MBA, M.A. Directora de Educación y Rendimiento Deportivo
	Vasilios "Bill" Frankos, Ph.D., M.S. Consultor Corporativo Senior de Cumplimiento, Seguridad y Ciencia de Productos		Rocío Medina, M.D. Vicepresidenta e Integrante del Consejo Consultor de Herbalife Nutrition		

*La Fundación Nobel no está afiliada a Herbalife Nutrition y no examina, aprueba ni endosa los productos Herbalife Nutrition.

Consejo Consultor de Nutrición:

El Consejo Consultor de Herbalife Nutrition (NAB, por sus siglas en inglés) está compuesto por expertos líderes de todo el mundo en los campos de la nutrición, ciencia y salud. Sus integrantes, provenientes de distintas áreas y experiencias, ayudan a educar y entrenar a los Distribuidores Independientes Herbalife Nutrition sobre cómo llevar un estilo de vida activo y saludable, y obtener la nutrición adecuada, incluyendo el propósito y uso de los productos Herbalife Nutrition.



Productos Herbalife Nutrition®



La **filosofía de los productos Herbalife Nutrition** tiene como objetivo el desarrollo de productos nutricionales de alta calidad, respaldados por la ciencia y con un gran sabor. Para lograrlo, la compañía ha desarrollado estrictos procesos de selección de sus proveedores de insumos y agricultores; y ha montado instalaciones de fabricación propias donde pueda desarrollar un riguroso programa de prueba de producto, control de calidad y seguridad.

Herbalife Nutrition ofrece una variedad de productos para ayudar a las personas a cumplir sus metas de nutrición. Usar los productos constituye una de las claves del éxito para quien decide hacer el negocio independiente Herbalife Nutrition; saber cómo funcionan y entrenarse continuamente, ayuda a un mejor entendimiento sobre los productos⁷.

Nutrición Básica

Los productos de nutrición básica Herbalife Nutrition están basados en la ciencia, y contribuyen a mantenerte bien alimentado, nutrido y con energía. Es sencillo adoptar mejores hábitos alimenticios cuando se nos presentan las opciones adecuadas para complementar y mejorar nuestra alimentación.



Fórmula 1 Batido Nutricional

Por más de 40 años, el Batido Nutricional Fórmula 1 de Herbalife Nutrition ha sido el producto insignia, ya que permite a los clientes ingerir un alimento nutritivo y equilibrado. Fórmula 1 Batido Nutricional es un producto alimenticio, fácil de preparar y delicioso, que ofrece un equilibrio ideal de proteínas y nutrientes claves para una buena nutrición.

Contribuye a una alimentación esencialmente nutritiva con esta deliciosa bebida baja en grasas, con varios de los nutrientes necesarios para asegurar una buena nutrición, desde el inicio del día.



Proteína en Polvo

Complementa tu nutrición con la Proteína en Polvo Personalizada de Herbalife Nutrition, una mezcla de proteína de soja y suero de leche de alta calidad, y libre de grasas; para ayudar a satisfacer el apetito entre comidas e incrementar la ingesta diaria de proteína.

La Proteína en Polvo Personalizada es una combinación de proteínas de alta calidad que contribuye con los planes de nutrición. Aumentar el consumo de proteína ayuda a permanecer satisfecho por más tiempo, a conservar el nivel de energía entre comidas, y a mantener la masa muscular.

Para detalle de las notas de pie de página, por favor revisa al final de documento.



Té Concentrado de Hierbas

Es una bebida baja en calorías y de agradable sabor, que contiene las cualidades antioxidantes y energizantes del té verde, la cafeína y el té orange pekoe, los cuales estimulan el metabolismo y ofrecen un impulso para ayudar a sentirse con energía. Está disponible en una variedad de sabores.



Herbal Aloe Concentrado

Este concentrado de aloe vera contiene sábila de primera calidad, con las conocidas propiedades refrescantes del aloe vera, y puede consumirse a gusto como complemento de la alimentación diaria. Disfrútalo con agua o mézclalo con tu bebida favorita.



Fórmula 1 Nutri Soup

Una elección ideal para obtener nutrientes esenciales de una manera práctica, rápida y sencilla; sin sacrificar tu tiempo.

Buena fuente de proteína y fibra. Con sabor a pollo con vegetales.



Bebida de Proteína en Polvo (PDM):

Mezcla en polvo para preparar bebida instantánea a base de proteína de soja con vitaminas y minerales.

Ayuda a satisfacer tu apetito y a mantener la masa muscular. Además, es libre de gluten.



Barra con Proteína Deluxe

Barra con proteína de suero de leche recubierta con chocolate de leche.

Contiene 10 g de proteína y 140 calorías por porción.

Cientes de los productos de Nutrición Básica:

- Personas que quieran llevar un estilo de vida saludable y mejorar su alimentación.
- Personas preocupadas por la nutrición de sus familias.
- Personas que busquen una dosis extra de energía para sus actividades diarias.
- Adultos mayores que quieran obtener una buena nutrición.

Nutrición Específica

Una buena nutrición es importante a cualquier edad para ayudar a lograr una vida plena y saludable. Los productos Herbalife Nutrition de Nutrición Específica están diseñados para ayudar a que hombres y mujeres enfrenten los retos diarios, proporcionando apoyo nutricional con vitaminas, minerales y nutrientes esenciales para disfrutar una vida de bienestar.





Complejo Multivitamínico

Complementa tu nutrición con el Complejo Multivitamínico de Herbalife Nutrition, ¡una forma práctica de apoyar tus necesidades diarias de nutrientes!

Multivitamínico de consumo diario, en tabletas con micronutrientes esenciales, incluyendo ácido fólico, calcio y hierro; y vitaminas antioxidantes C y E.



Fibra Activa

Fibra Activa de Herbalife Nutrition es un complemento dietario en polvo a base de fibra con sabor a manzana, que proporciona un porcentaje del aporte diario de fibra que el cuerpo necesita.

Esta fórmula balanceada provee 5 gramos de fibra soluble e insoluble por porción.



Xtra-Cal Advanced

Xtra-Cal Advanced es un suplemento dietario formulado para favorecer la absorción y retención del calcio, y fortalecer los huesos.

El calcio ayuda en el desarrollo de huesos y dientes fuertes. La vitamina D ayuda al organismo a utilizar el calcio y fósforo. El magnesio promueve la absorción y retención de calcio.

El ejercicio regular y una alimentación saludable con suficiente aporte de calcio, ayudan a las personas a mantener una buena salud ósea, y puede reducir el riesgo de osteoporosis en personas mayores (adultas) de 60 años.



Herbalifeline®

Herbalifeline® es una fórmula exclusiva de lípidos marinos altamente refinados, que contiene ácidos grasos Omega-3 de alta calidad y aceites esenciales de tomillo, menta y clavo que minimizan el sabor a pescado. Entre otros factores, el ejercicio regular y una alimentación saludable con el consumo de ácidos grasos Omega-3 puede contribuir a disminuir el riesgo de enfermedades cardiovasculares⁹.



Collagen Beauty Drink

Mezcla en polvo para preparar bebida instantánea a base de colágeno hidrolizado, vitaminas y minerales. Aporta 2.5 g de colágeno que ayuda a brindar una estructura normal y a incrementar la elasticidad de la piel.

Contiene vitaminas antioxidantes C y E, ayudan a proteger las células frente al daño oxidativo. Provee selenio, zinc y biotina para contribuir al cuidado de uñas y cabello.



Beverage Mix

Mezcla de proteínas en polvo, ideal para consumir entre comidas. Brinda 15 g de proteína. Con refrescante sabor a mezcla de frutas, es libre de azúcar y contiene solo 71 calorías por porción.

Cientes de los productos de Nutrición Específica:

- Personas interesadas en complementar su alimentación y nutrición
- Personas que buscan un programa de nutrición específica de Herbalife Nutrition
- Personas con hábitos alimenticios deficientes, un estilo de vida acelerado y propenso a situaciones de estrés⁹

Para detalle de las notas de pie de página, por favor revisa al final de documento.

Deporte y Vida Activa

Un estilo de vida sedentario, la mala alimentación, la falta de ejercicio físico, y el exceso de trabajo pueden traducirse en falta de energía. Llevar un estilo de vida activo, o incluso dar los primeros pasos hacia una mayor actividad, se convierten en todo un reto cuando vivimos con la agenda llena.

Herbalife Nutrition promueve un estilo de vida activo para tener bienestar. Nuestra categoría de Deporte y Vida Activa incluye productos para clientes y personas que realizan actividad física, y que pueden ayudarles a sentirse con energía extra a lo largo del día, y motivarles a lograr sus propósitos y metas.



N-R-G

Recarga la energía física y mental a cualquier hora del día. N-R-G es una deliciosa bebida de té, con guaraná, y té orange pekoe; que provee un impulso para mantenerse activo, apoyando el estado de concentración y ayudando a sentirse con energía.



Herbalife24™ Rebuild Strength

Es un alimento en polvo rico en proteínas, de agradable sabor a chocolate. Diseñado para la etapa luego de la actividad física, y formulado específicamente para sustentar la masa corporal, gracias a una mezcla de proteínas de suero de leche y caseína. Contiene hierro y vitaminas del complejo B.

Herbalife24™ Rebuild Strength contiene 25 gramos de proteína láctea de alta calidad, la cual provee aminoácidos en forma rápida y sostenida. Ayuda al crecimiento muscular porque contiene aminoácidos de cadena ramificada de la proteína láctea¹⁰.

Se recomienda consumir Herbalife24™ Rebuild Strength en los 30 minutos posteriores a la actividad física.



CR7 Drive

CR7 Drive es una bebida refrescante y de sabor ligero, sin sabores artificiales ni edulcorantes. Formulada con electrolitos vitales que refuerzan y ayudan a mantener la hidratación durante el entrenamiento, y con vitaminas B1 y B12 que apoyan el normal funcionamiento del metabolismo energético. Con solo 50 calorías por porción, mezclado con 250 ml de agua, es perfecta para toda sesión de ejercicio. Contiene una proporción de glucosa y fructosa para darte energía rápida y obtener un rendimiento máximo.

Cientes de los productos de Deporte y Vida Activa:

- Toda persona que tenga una rutina con actividad física integrada, bien sea baja, moderada o alta

Para detalle de las notas de pie de página, por favor revisa al final de documento.

Nutrición Externa

Nuestros productos para el cuidado personal llevan las bondades de los ingredientes nutritivos y herbáceos al exterior del cuerpo, para ayudar a los clientes a lucir y sentirse bien. Todas las personas usan productos de cuidado personal, y en esta categoría encontrarán algo para sus necesidades.

HERBAL ALOE

Siente una piel suavemente hidratada, y un cabello más fuerte con los productos para cuerpo y cabello de la línea Herbal Aloe de Herbalife Nutrition; enriquecidos con los beneficios refrescantes del aloe vera y otros selectos ingredientes botánicos que te brindarán una nueva experiencia a tu rutina de cuidado del cabello y la piel.



Shampoo Fortificante

Ayuda a fortalecer el cabello. Con aloe vera, proteína de trigo y otros extractos botánicos; también ayuda conservar el color del cabello teñido pues no contiene parabenos, sulfatos, ni pigmentos agregados.



Acondicionador Fortificante

Fórmula suave que deja el cabello sedoso y con un brillo saludable. Fragancia fresca y suave.



Crema para Manos y Cuerpo

Crema ligera con sábila y manteca de karité, que deja la piel suave y tersa. Con humectantes de rápida absorción. Para todo tipo de piel.



Jabón Líquido para Manos y Cuerpo

Fórmula a base de aloe vera y aceite de oliva. Es ideal para una limpieza suave.



Gel Refrescante Corporal

Hidrata, suaviza y refresca la piel. Contiene aloe vera y extractos botánicos acondicionadores para la piel.

HERBALIFE SKIN®

La línea de cuidado facial Herbalife SKIN® cuenta con fórmulas que mezclan vitamina B3, vitaminas antioxidantes C y E, sábila y otros extractos botánicos.

Herbalife SKIN® cuenta con 10 productos probados dermatológicamente para limpiar, tonificar, humectar y remover impurezas de la piel. Su poderosa fórmula ofrece resultados en 7 días¹¹.

Los productos¹² están probados dermatológicamente, y los resultados muestran una piel más suave, tersa y radiante, así como la disminución de la apariencia de líneas finas y arrugas.

La mayoría de los productos son aptos para todo tipo de piel¹³ y son libres de sulfatos y parabenos. Los extractos botánicos mejoran el tacto, el aroma y la textura. Los productos para el contorno de los ojos son oftalmológicamente probados.

Para detalle de las notas de pie de página, por favor revisa al final de documento.



Sérum Reductor de Líneas

Sérum multifuncional formulado exclusivamente con vitaminas B3; antioxidantes de las vitaminas C y E, sábila; extracto de semillas de castaña y proteína hidrolizada de trigo. Funciona para todo tipo de piel. Sin adición de parabenos.

Probado dermatológicamente para mostrar una mejora extraordinaria en la suavidad, tersura, resplandor, fulgor y luminosidad de la piel en solo siete días¹¹. Ayuda a disminuir las señales del envejecimiento prematuro, como las líneas finas y arrugas¹⁴. Para obtener mejores resultados se recomienda usarlo diariamente, en la mañana y en la noche.



Crema Humectante Protectora de Día de Amplio Espectro FPS 30

Humectante de larga duración que deja la piel tersa y suave, con protección UVA/UVB de amplio espectro. Está formulado exclusivamente con vitaminas B3, vitaminas antioxidantes C y E, sábila; aceite de cártamo y extracto de tomatillo. Sin adición de parabenos.

Probado dermatológicamente para duplicar la humedad de la piel por ocho horas¹⁵, luciendo más radiante, suave y tersa en solo siete días¹⁶. Para obtener mejores resultados, se recomienda usarlo diariamente por la mañana.



Limpiador Relajante de Sábila

Limpiador a base de sábila con fragancia fresca y suave. Ideal para la piel normal o seca. Espuma sedosa y suave que elimina el exceso de grasa, suciedad y quita el maquillaje ligero de la piel, sin irritarla.



Tónico Energizante de Hierbas

El uso por la mañana y por la noche ayuda a preparar tu piel para recibir mejor el sérum, y el hidratante de día o de noche, para mejores resultados. Humecta tu piel delicadamente. Para todo tipo de piel.



Limpiador Cítrico

Microesferas de limpieza profunda que refrescan tu piel. Para piel normal o grasa. Sin adición de parabenos ni sulfatos. Probado dermatológicamente.



Crema Hidratante para Contorno de Ojos

Disminuye la apariencia de líneas finas y arrugas alrededor de los ojos** Sin adición de parabenos, ni sulfatos. Probado dermatológicamente. Probado oftalmológicamente.

**Probado en 30 personas. Evaluación de la rigurosidad de la piel por Visioscan en intervalos de 7 y 42 días.



Gel Reafirmante para Contorno de Ojos

Contiene extracto de pepino. Sin adición de parabenos. Probado dermatológicamente.



Mascarilla Purificadora de Arcilla con Menta

Cremosa mascarilla de arcilla que tiene los efectos absorbentes y tonificadores de la arcilla bentonita para eliminar el exceso de sebo y suciedad. Prepara tu piel para recibir los beneficios del Sérum y las cremas hidratantes. Contiene extracto de pepino. Sin adición de parabenos ni sulfatos. Probado dermatológicamente.



Crema renovadora de noche

Brinda a tu piel una agradable sensación de hidratación durante la noche. Sin adición a parabenos. Probado dermatológicamente.



Exfoliante instantáneo con arándanos

Contiene extracto de pepino. Sin adición de parabenos. Probado dermatológicamente. Probado oftalmológicamente

Cientes de los productos de Nutrición Externa

- Personas interesadas en limpiar, tonificar, tratar, humectar y purificar la piel de su rostro
- Personas interesadas en productos enriquecidos con los beneficios del aloe vera
- Personas que buscan brindar a su piel y a su cabello un cuidado profundo y natural
- Personas que buscan una línea de cuidado personal fresca, natural y con selectos ingredientes botánicos

Cuidado y Calidad de Productos

La alta calidad de los productos Herbalife Nutrition es el cimiento para extender nuestra misión de nutrición en el mundo. Herbalife Nutrition utiliza las normas más altas para la fabricación de sus productos, desde el cultivo de sus ingredientes hasta que llegan a las manos de los Distribuidores Independientes; por eso, el trato (cuidado, manipulación y almacenamiento) que le des al producto, es de vital importancia para mantener su pureza, eficacia y estabilidad.

Consejos para el cuidado de los productos

Un buen almacenamiento y transporte adecuado son medidas necesarias que debemos tomar en cuenta para garantizar la integridad de los productos Herbalife Nutrition. Mantener la seguridad, fiabilidad y duración de todos los productos es parte de la responsabilidad de un Distribuidor Independiente Herbalife Nutrition.

Es muy importante almacenar los productos en un lugar fresco y seco, a temperatura ambiente o más fría (idealmente entre 20°C a 25°C o 68°F a 77°F). Los productos que contienen líquidos deben ser refrigerados una vez abiertos para conservar la frescura y características originales, y así asegurar buenos resultados al consumirlos.

Evita las condiciones que pueden alterar el buen estado de los productos:

CALOR EXCESIVO



LUZ SOLAR DIRECTA



HUMEDAD



ALMACENARLOS PROLONGADAMENTE EN TU AUTO



A continuación, algunos consejos para el **uso de nuestros productos**:

NUTRICIÓN BÁSICA, ESPECÍFICA Y DEPORTIVA:

- Para almacenarlos, tápalos bien para evitar que el producto entre en contacto con la humedad ambiental
- Cuando agregues batido, té o proteína al agua o leche, utiliza una cuchara limpia y seca para no afectar la integridad del producto
- Una vez abiertos los envases, mantenlos en un lugar seco, a temperatura menor de 30°C
- Siempre lee detenidamente la etiqueta del producto antes de su consumo

NUTRICIÓN EXTERNA:

- Una vez que hayas abierto los productos de cuidado personal, te sugerimos mantenerlos lejos de cualquier fuente de calor, ya que una temperatura alta puede provocar alteraciones en el producto y sus propiedades
- No los almacenes en el refrigerador o el congelador, dado que temperaturas muy bajas pueden provocar la congelación del producto y la expansión de agua
- No almacenes productos en forma invertida; esto puede inducir al derrame del producto en caso esté mal tapado

Consejos para almacenar los productos Herbalife Nutrition

Evita las condiciones que puedan alterar el buen estado de los productos:

- Calor excesivo: Los productos se deben almacenar a temperatura ambiente o más baja, lo ideal es menor a 30°C
- Luz solar directa: El sol puede dañar la apariencia y/o consistencia del producto
- Humedad: La exposición a ésta podría ocasionar la contaminación del producto y dañar el empaquetado
- Almacenarlos prolongadamente en el automóvil: Si dejas los productos mucho tiempo en el maletero o en el interior del auto, éstos se pueden recalentar y sus propiedades podrían no ser las mismas
- Peso sobre las cajas: No es recomendable colocar cosas muy pesadas sobre las cajas con productos; dado que el peso excesivo puede deformar la caja, el empaque y, por ende, el producto que contiene

03.

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO INDEPENDIENTE

La Oportunidad de Negocio Independiente

Millones de personas han descubierto los beneficios de la Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition, los productos y la marca. Herbalife Nutrition apoya el negocio de los Distribuidores Independientes, y les ofrece un modelo de distribución transparente, un plan de ventas y mercadeo competitivo, programas de entrenamiento para ayudarles a comenzar y entender el Negocio Independiente Herbalife Nutrition, y mucho más.

Para que un cliente de los productos Herbalife Nutrition pueda lograr su meta de nutrición de forma exitosa, es importante que tenga alguien que lo guíe durante el proceso; ese es uno de los valores más importantes del Distribuidor Independiente Herbalife Nutrition.

Una de las primeras formas de ofrecer valor agregado a tus clientes es asegurarte de ser producto de los productos, y de haber alcanzado tus metas de nutrición. Consumiendo los productos, y adoptando un estilo de vida activo y saludable, podrás lograr tus metas, y podrás hablar a tus clientes con base en tu experiencia personal, compartiendo con ellos tus conocimientos y aprendizajes. Cuando hables de tu propia experiencia con entusiasmo, y tu cliente pueda ver los resultados de primera mano, estarás proyectando una posición fuerte.

Hay algunos ingredientes claves que son necesarios para sacar ventaja: dar un servicio de primer nivel y ayudar a lograr las metas de tus clientes. Trabaja con ellos en un programa integral de vida saludable y activa; mantenlos enfocados; sé capaz de ajustar el programa planteado según sea necesario, y motívalos a comprometerse e involucrarse en actividades asociadas al consumo de productos.

La oportunidad como Distribuidor Independiente Herbalife Nutrition

Después de experimentar tu propia transformación a través de un estilo de vida activo y saludable con Herbalife Nutrition, es probable que veas el potencial de hacer lo mismo por otras personas. ¿Cuántas personas se han interesado por saber cómo lograste tu transformación corporal? ¿Cuántos te han preguntado acerca de Herbalife Nutrition? Estas personas son tus clientes potenciales, y están interesados en lo que tienes para contar.

Detente un minuto y piensa cómo llegaste a donde estás hoy:

¿Cuáles eran tus hábitos y estilo de vida antes de Herbalife Nutrition?

¿Quién te presentó los productos Herbalife Nutrition?

¿Cuál fue el resultado del consumo de los productos junto a un estilo de vida activo y saludable?

¿A quiénes has conocido a lo largo del camino?

Solo el hecho de responder a estas preguntas, compartir tu



testimonio y la experiencia con Herbalife Nutrition, generará interés en otras personas. No hay nada más poderoso que un testimonio, y esta es una de las maneras más fáciles de iniciar tu negocio independiente Herbalife Nutrition.

No necesitas experiencia previa en ventas. Nosotros te apoyaremos poniendo a tu disposición útiles entrenamientos y herramientas que podrás utilizar en tu negocio independiente; pero sobre todo, podrás contar con el apoyo de tu Patrocinador y de otros Distribuidores Independientes Herbalife Nutrition, quienes te inspirarán con sus testimonios y experiencias.

El ciclo de vida del consumidor

Un cliente se convierte en un cliente fiel cuando consigue resultados y el reconocimiento por parte de su entorno. Es en esta etapa que el cliente está dispuesto a compartir su historia de éxito con los demás, y es probable que haga referencia al Distribuidor Independiente que lo ha acompañado en el proceso, con sus amigos y familiares, o incluso que él mismo desee convertirse en un Distribuidor Independiente Herbalife Nutrition, ya sea para desarrollar el negocio independiente a tiempo parcial o para dedicarse de lleno a esta actividad.

Desarrollar tu propio negocio independiente Herbalife Nutrition implica seguir este enfoque para tus clientes; atraerás a los clientes y crearás lealtad gracias al desarrollo de un servicio al cliente de primera clase. La construcción de una base de clientes sólida se traducirá en un mejor potencial de ingresos adicionales.



Plan de Ventas y Mercado

Equipo Tab
Equipo de Máximo Rendimiento



1. El término Ingresos por Ventas al por Menor equivale a Ingresos inmediatos por Ventas al por Menor, Ingresos al por Menor, Ingresos por Ventas al detalle o Ingresos al por Menor Inmediatos según aplique por país. 2. El término Ingresos por Ventas al por Mayor equivale a Ingresos Diarios por Ventas por Mayoreo, Ingresos al por Mayor, Ingresos por Ventas al Mayoreo o Ingresos al por Mayor diarios según aplique por país. 3. Volumen Adquirido Personalmente es el volumen de los pedidos comprados por ti directamente a Herbalife Nutrition, usando tu Número de Identificación, ya sea para tu uso personal o para ventas a tus clientes. 4. Volumen no comprometido de un Distribuidor Independiente es el volumen no utilizado para calificar a Supervisor por Distribuidores Independientes en tu organización. 5. El término Regalías equivale a Bonificación por Volumen o por Volumen de Ventas, Bonos o Pagos de Organización Descendente, Comisión por Sobreventa, Incentivos por Volumen, Ingresos por Reembolso por Volumen de Ventas, Rebajas o Ingresos Adicionales, Ingresos por Rebajas Adicionales, Ingresos o Ingresos por Regalías, Pagos Calificados, según aplique por país. 6. El término Bonos de Producción equivale a Incentivo por Desempeño de Organización, Pago Producción, Bonificación por Producción, Ingresos Adicionales, Rebaja por Producción, Ingresos por Servicios Adicionales o Comisión por Producción según aplique por país. *No es necesario convertirse en Consultor Mayor, Constructor del Éxito o Productor Calificado para calificar como Supervisor. Para detalles completos sobre calificación, consulta el Libro de Plan de Ventas y Mercadeo y Normas de Negocio. **Consulta tu Kit de Registro Herbalife Nutrition para información detallada. †Supervisor, Constructor del Éxito, Miembro del Equipo del Presidente, etc., son términos traducidos del idioma inglés, utilizados por Herbalife Nutrition a nivel global de manera referencial, para identificar los distintos niveles que puede conformar la estructura comercial propia de los Distribuidores Independientes. El Programa de Cliente Preferencial/Preferente está vigente en Chile, Colombia y Perú. La calificación presentada para Productor Calificado no aplica para Colombia y Venezuela.

Formas de generar ingresos con Herbalife Nutrition

El Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife Nutrition ofrece oportunidades para poder obtener ingresos adicionales y otros beneficios. Cada producto Herbalife Nutrition tiene asignado cierta cantidad de Puntos de Volumen. Tanto tus órdenes como las de tus bajo líneas pueden acumular Puntos de Volumen, los cuales se utilizarán para las calificaciones y la obtención de beneficios.

Tu éxito se verá reflejado en tus ventas y en las de tu organización descendente, y con ello en la acumulación de Puntos de Volumen (PV) que logres. Los PV te servirán para escalar de nivel en el Plan de Ventas y Mercadeo, y para desarrollar más formas de obtener ingresos adicionales.

Es posible que te sorprenda el saber que no solo obtienes ingresos de tus ventas al por menor. Existen otras maneras de incrementar tus ingresos.

FORMAS DE GENERAR INGRESOS ADICIONALES

01
Ventas al por menor
25% a 50%

02
Ventas al por mayor
Hasta 25%

03
Regalías²
Hasta 5% mensual en
3 niveles de tu
organización

04
Bonos³
De 2% a 7% mensual

1. Ingresos al por menor: 25% - 50%. Ingreso inmediato por venta directa a clientes

Como Distribuidor Independiente, podrás adquirir productos Herbalife Nutrition con un descuento entre el 25% y 50%. Sobre el valor de la Base de Ganancias. Conforme aumentes tu volumen, también aumentará tu porcentaje de descuento, hasta un máximo de 50% cuando califiques como Supervisor. Es decir, obtendrás un ingreso inmediato del 25% al 50% por la venta directa de productos Herbalife Nutrition a tus clientes, según el volumen que vendas.



2. Ingresos al por mayor: Hasta 25%

Podrás obtener ingresos al por mayor sobre los productos adquiridos por los Distribuidores Independientes de tu línea descendente. El ingreso al por mayor es la diferencia entre tu porcentaje de descuento en los productos y el porcentaje de descuento de tus Distribuidores Independientes en línea descendente (por ejemplo, si cuentas con 50% de descuento y tienes un Distribuidor Independiente en tu línea descendente con el 35% de descuento, percibirás 15% de beneficio en ventas al por mayor en las compras que realice tu Distribuidor Independiente).



3. Ingresos por Regalías². Hasta un 5% mensual en tres niveles

Como Supervisor que cuenta con Supervisores completamente calificados o en proceso de calificación en los primeros tres niveles de tu línea descendente, podrás ser elegible para obtener ingresos por Regalías² del 1% al 5% del volumen de los tres primeros niveles de tu organización.

4. Bonos⁴

- Bono de producción⁴. 2% - 7 % mensual

Una vez que hayas calificado al Equipo TAB, podrás ser elegido para recibir una bonificación de entre el 2% y el 7% de tu volumen de organización en línea descendente, siempre y cuando cumplas con ciertos requisitos

- Bono anual: 1% de las ventas globales

Se trata de un incentivo comercial equivalente al 1% de las ventas globales de la compañía, el cual se reparte entre los Distribuidores Independientes ubicados en el nivel del Equipo del Presidente, como reconocimiento a sus logros



El Plan de Ventas y Mercadeo

Herbalife Nutrition te ofrece uno de los planes de ingresos más atractivos de la industria de venta directa. Cada nivel de la Escalera del éxito de Herbalife Nutrition requiere su propio nivel de trabajo y compromiso, y representa un paso más en tu desarrollo personal.

Tú decides el tiempo en el que conquistarás cada peldaño de la Escalera del Éxito, ¡un camino que puedes llenar de metas cumplidas!

Cuando inicies tu camino en Herbalife Nutrition es importante que recuerdes avanzar paso a paso. Entrénate con tu Patrocinador, proponte metas alcanzables con objetivos claros y asegúrate de construir tu negocio independiente de manera sostenible.

Subiendo en el Plan de Ventas y Mercadeo

DISTRIBUIDOR INDEPENDIENTE

- > **CALIFICACIÓN:**
 - Adquiere el Paquete del Distribuidor Independiente de Herbalife Nutrition (HMP)
 - Completa y firma el formulario de registro, el cual debe ser procesado por Herbalife Nutrition
 - Una vez aceptada tu solicitud, adquieres todos los beneficios y responsabilidades de un Distribuidor Independiente Herbalife Nutrition ¡Bienvenido!
- > **DESCUENTO:**
 - 25% en la compra de productos.
- > **BENEFICIOS:**
 - 25% de ingresos por ventas al por menor, calculado sobre el valor base de ganancias.

CONSULTOR MAYOR

- > **CALIFICACIÓN:**
 - Acumula un mínimo de 500 Puntos de Volumen o alcanza 2.000 puntos acumulados en un mes respectivamente, y obtendrás 35% o 42% en ingresos por ventas al por menor¹⁸, 7% o 17% en ingresos por ventas al por mayor¹⁹.
- > **DESCUENTO:**
 - 35% - 42% de descuento en compra de productos.
- > **BENEFICIOS:**
 - 35% - 42% de ingresos por venta al por menor, calculado sobre el valor base de ganancias.
 - 7%, 10% o 17% de ingresos por ventas al por mayor

A partir de la posición de Consultor Mayor, podrás obtener ingresos por ventas al por mayor sobre los productos adquiridos por los Distribuidores Independientes de tu línea descendente. La cantidad que ganarás es la diferencia entre tu descuento y el descuento de tu línea descendente (por ejemplo, un Consultor Mayor tiene un descuento del 35% y si tú tienes un Distribuidor Independiente en tu línea descendente que tiene un 25% de descuento, tú obtendrás el 10% de ingresos por ventas al por mayor de las compras que realice ese Distribuidor Independiente).

CONSTRUCTOR DEL ÉXITO

- > **CALIFICACIÓN:**
 - Se necesitan 1.000 Puntos de Volumen Adquiridos Personalmente (VAP) en una orden con un 42% de descuento en dicho pedido y en órdenes adicionales durante el mismo mes. El descuento mínimo será el 35%, el cual aplicará desde el primer día del próximo mes.
- > **DESCUENTO:**
 - 42% de descuento en compra de productos.
- > **BENEFICIOS:**
 - 42% de ingresos por ventas al por menor, calculado sobre el valor base de ganancias.
 - 7% o 17% de ingresos en venta al por mayor

PRODUCTOR CALIFICADO

- > **CALIFICACIÓN:**
 - Acumula 2.500 Puntos de Volumen entre 1-3 meses, de los cuales 1.000 Puntos de Volumen corresponden al volumen adquirido personalmente (VAP) y reciben 42% de descuento en los pedidos que realices en el mes siguiente a la calificación
 - Automáticamente calificarás a Productor Calificado en el primer día del mes siguiente al mes en el que alcanzaste el volumen de tu calificación
- > **DESCUENTO:**
 - 42% de descuento en compra de productos.
- > **BENEFICIOS:**
 - 42% de ingresos por ventas al por menor, calculado sobre el valor base de ganancias.
 - 7% o 17% de ingresos por ventas al por mayor

SUPERVISOR

> **CALIFICACIÓN:**

- Acumula 4.000 Puntos de Volumen en 1 mes con al menos 1.000 Puntos de Volumen No Comprometido, o
- Acumula 4.000 Puntos de Volumen en un periodo de 2 meses consecutivos con al menos 1.000 puntos de Volumen no Comprometido²⁰, o
- Acumula 4.000 Puntos de Volumen en un periodo de 3 a 12 meses, con al menos 2.000 Puntos de Volumen Adquirido Personalmente (VAP).

Como Supervisor en proceso de calificación, eres elegible para obtener 50% de descuento temporal para los pedidos que realices durante el resto del mes en el que lograste los Puntos de Volumen de tu calificación con cualquiera de las tres formas mencionadas.

Una vez que hayas alcanzado los Puntos de Volumen requeridos para calificar al nivel de Supervisor, se te considerará un Supervisor Completamente Calificado el primer día del mes siguiente a tu calificación.

> **DESCUENTO:**

50% de descuento en compra de productos ¡El mayor porcentaje de descuento que ofrece Herbalife Nutrition!

> **BENEFICIOS:**

- 50% de ingresos por ventas al por menor
- 8%, 15% o 25% de ingresos por ventas al por mayor
- Hasta 5% de Regalías² de tus tres primeros niveles de Supervisores de contribución activa
- Acceso a entrenamientos especiales, bonos⁴ y la oportunidad de calificar a promociones especiales, como viajes de incentivo

EQUIPO DEL MUNDO

> **CALIFICACIÓN:**

- Logra 2.500 Puntos de Volumen Total, cada mes durante 4 meses consecutivos, o
- Logra 10.000 Puntos de Volumen Total en 1 mes, o
- Logra 500 Puntos de Regalías² en 1 mes

Una vez que te conviertes en Supervisor y tienes Supervisores Completamente Calificados en tu organización, podrías obtener entre el 1% y el 5% de Regalías² de tu Volumen Organizacional generado por los tres primeros Supervisores de contribución activa en cada línea.

Para detalle de las notas de pie de página, por favor revisa al final de documento.

> **DESCUENTO:**

50% de descuento en compra de productos.

> **BENEFICIOS:**

- 50% de ingresos por ventas al por menor
- 8%, 15% o 25% de ingresos por ventas al por mayor
- Hasta 5% de Regalías² de tus tres primeros niveles de Supervisores de contribución activa
- Acceso a entrenamientos especiales, bonos⁴ y la oportunidad de calificar a promociones especiales, como viajes de incentivo

EQUIPO TABULADOR

Los Supervisores que desarrollen el negocio de forma sólida, tendrán la oportunidad de subir a un nivel más alto en el Plan de Ventas y Mercadeo de Herbalife Nutrition: el Equipo Tabulador, son las personas con mayores logros comerciales. Los Supervisores podrán ingresar en este equipo, cumpliendo los requisitos iniciales y manteniendo los beneficios obtenidos como Supervisores. Hay tres niveles por escalar dentro del Equipo Tabulador: el Equipo de Expansión Global (G.E.T.), el Equipo Millonario y el Equipo del Presidente.

Llegar al nivel del Equipo Tabulador es un reconocimiento prestigioso dentro del desarrollo de tu negocio independiente Herbalife Nutrition. Llegar a este nivel revela que el Supervisor ha creado una base de Supervisores de línea descendente, fuerte y activa; y que ha demostrado el compromiso de asumir un papel de liderazgo dentro de Herbalife Nutrition.

EQUIPO G.E.T. - EQUIPO DE EXPANSIÓN GLOBAL

> **CALIFICACIÓN:**

- Logra 1.000 Puntos de Regalías² en 3 meses consecutivos, y obtén todos los beneficios de un Supervisor, hasta un 2% en Bonos de Producción³, y califica para Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento.

> **DESCUENTO:**

50% de descuento en compra de productos.

> **BENEFICIOS:**

- 50% de ingresos por ventas al por menor
- 8%, 15% o 25% de ingresos por ventas al por mayor
- Hasta 5% de Regalías² de tus tres primeros niveles de Supervisores de contribución activa

- Acceso a entrenamientos especiales, bonos⁴ y la oportunidad de calificar a promociones especiales, como viajes de incentivo
- 2% en Bonos⁴ de Producción

EQUIPO G.E.T. 2.500 - NIVEL DE RECONOCIMIENTO

- Tiene los mismos beneficios que el Equipo G.E.T.. Logra 2.500 Puntos de Regalías² en 3 meses consecutivos, y obtén todos los beneficios de un Supervisor, hasta un 2% en Bono de Producción⁴, y califica para Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento.

EQUIPO MILLONARIO



CALIFICACIÓN:

- Logra 4.000 Puntos de Regalías² en 3 meses consecutivos, y obtén todos los beneficios de un Supervisor, hasta un 4% en Bono de Producción⁴, y califica para Viajes de Incentivo y Eventos de Entrenamiento.



DESCUENTO:

50% de descuento en compra de productos.



BENEFICIOS:

- 50% de ingresos por ventas al por menor
- 8%, 15% o 25% de ingresos por ventas al por mayor
- Hasta 5% de Regalías² de tus tres primeros niveles de Supervisores de contribución activa
- Acceso a entrenamientos especiales, bonos⁴ y la oportunidad de calificar a promociones especiales, como viajes de incentivo
- Luego de un período de espera de dos meses, podrás ganar un 2% o un 4% en Bonos⁴ de Producción

EQUIPO MILLONARIO 7.500 - NIVEL DE RECONOCIMIENTO

- Para calificar, deberás obtener 7.500 puntos de Regalías² cada mes, por 3 meses consecutivos. En el mes siguiente a dicha calificación, se te reconocerá como Equipo Millonario 7.500.

EQUIPO DEL PRESIDENTE



CALIFICACIÓN:

- Logra 10.000 Puntos de Regalías² en 3 meses consecutivos, y obtén todos los beneficios de un Supervisor, hasta un 6% en Bono de Producción⁴, y califica para Viajes de Incentivo y Eventos de

- > Entrenamiento.

DESCUENTO:

- > 50% de descuento en compra de productos.

BENEFICIOS

- 50% de ingresos por ventas al por menor
- 8%, 15% o 25% de ingresos por ventas al por mayor
- Hasta 5% de Regalías² de tus tres primeros niveles de Supervisores de contribución activa
- Acceso a entrenamientos especiales, bonos⁴ y la oportunidad de calificar a promociones especiales, como viajes de incentivo
- Luego de un período de espera de 3 meses, podrás ganar un 2%, 4% o 6% en Bonos⁴ de Producción

¡Nota! Para más detalles sobre el Plan de Ventas y Mercadeo, por favor revisa el Libro del Plan de Ventas y Mercadeo, y Normas de Negocio.

Para detalle de las notas de pie de página, por favor revisa al final de documento.

Metas personales y metas profesionales

Las metas son los motivadores que tiene una persona para lograr objetivos puntuales, estos pueden ser a corto, mediano y largo plazo. Hay que tener claro a donde estás apuntando, por ello debes establecer metas y objetivos a nivel personal y profesional.

Las **metas personales** tienen que ver con nuestros anhelos y aspiraciones por lograr una mejor calidad de vida. Estas metas nos permiten dar forma a nuestros sueños de realización respecto a nosotros mismos, nuestro ser interior; y no necesariamente están relacionadas con nuestra línea de trabajo o ámbito profesional. Por ejemplo, *"lograr que todos los miembros de mi familia llevemos una vida saludable y activa; y que mis hijos puedan disfrutar de experiencias enriquecedoras y novedosas"*.

Las **metas profesionales** se relacionan con el desarrollo de competencias y habilidades que nos permitan trabajar en función de nuestra vocación y ser exitosos en ello. Estas metas nos permiten establecer y perseguir una misión de vida, de logros, y de contribución o legado a través de nuestra profesión, trabajo dependiente, o emprendimiento/negocio independiente. Por ejemplo, *"desarrollar mis habilidades de liderazgo y gestión para conducir con éxito mi negocio independiente Herbalife Nutrition, y convertirme en Supervisor a final de este año"*.

¿Cómo definir tus metas y establecer objetivos?

1. Decide lo que quieres y lo que tu familia quiere, o lo que tú quieres para ellos
2. Define cuándo o en cuánto tiempo quieres alcanzarlo
3. Pon por escrito tus metas y desglosalas en objetivos alcanzables en ciertos plazos
4. Lleva un listado que te permita seguir tu progreso

Ponlo por escrito

Tómate el tiempo de pensar acerca de lo que pretendes con tu negocio independiente Herbalife Nutrition, y escribe tus metas y objetivos en un papel. Ponerlo por escrito ayuda a tangibilizarlas, y se vuelven más reales para ti y los demás.

Comparte tus metas y objetivos con tu familia, Patrocinador, así como con tu organización, si ya la tienes. Ellos te podrán ayudar a conseguir las haciendo un plan juntos.

Expón tus metas y objetivos

Coloca tu lista en un lugar donde puedas verla a menudo: el refrigerador, una cartelera, un calendario de pared, etc. ¡Hay algo de magia en leerlas apasionadamente todos los días!

- Haz seguimiento de tus metas y objetivos para monitorear tu avance y nivel de éxito.
- Celebra a medida que vayas cumpliendo cada objetivo que



te acerque a tu meta.

- Establece nuevas metas para reemplazar a las conseguidas.

No puedes ignorar la importancia de fijar metas, es el único sistema que puede ayudarte a que tu negocio independiente Herbalife Nutrition te proporcione las recompensas que deseas.

Usar, Llevar y Hablar

Los Distribuidores Independientes Herbalife Nutrition han estado utilizando el sencillo y exitoso concepto de Usar, Llevar y Hablar, para atraer e involucrar a nuevos clientes; método con el que Mark Hughes inició la gran historia de éxito de la compañía, el cual sigue vigente después de más de 35 años.

Estas tres acciones pueden ayudarte a alcanzar tus metas y las de aquellos con quienes compartas tu experiencia con los productos y la Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition.

Cuando **USAS** los productos adoptando un estilo de vida activo y saludable, obtienes resultados y, cuando **LLEVAS** el botón, creas conciencia de actividad y generas curiosidad entre la gente. Así te resultará más fácil **HABLAR** con la gente, lo cual te puede ayudar a edificar tu negocio independiente. Realizando estas tres acciones de forma consistente, te acercará mucho más al logro de tus metas.

Usa los productos

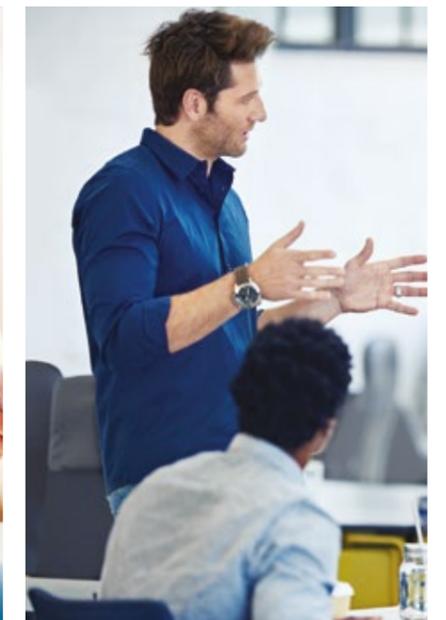
- Obtén resultados
- Proyecta una buena imagen de acuerdo a cómo te sientes. La gente lo notará y te preguntará cómo lo lograste.
- Invita a tus familiares o amigos a usar los productos y vivir la experiencia junto contigo

Lleva el botón o artículos que muestren la marca Herbalife Nutrition

- Conviértete en publicidad en movimiento. Lleva, usa o exhibe cualquier artículo de Herbalife Nutrition que atraiga y aliente a la gente a hablar contigo, esto facilita la conversación
- Muestra buena actitud siempre, recuerda que tú portas la marca y lo que haces repercute en la forma en que los demás te perciben y perciben la marca

Habla con la gente

- Cuando te pregunten, o cuando veas que es un buen momento para hacerlo, cuenta tu historia de éxito con Herbalife Nutrition
- Habla de los productos y de la oportunidad de negocio independiente, ya sea para desarrollarlo a tiempo parcial o a tiempo completo.
- Explica cómo la gente puede mejorar su bienestar y también obtener ingresos adicionales
- Habla con las personas que conoces y, cuando te sientas cómodo, con las que no conoces





USAR

LLEVAR

HABLAR

USAR

Cuando hablamos del concepto USAR, nos referimos no solamente al uso de los productos de forma literal; sino a generar un real compromiso e involucramiento con la filosofía de vida saludable y activa que promueve Herbalife Nutrition. Usando los productos, realizando actividad física regularmente y siendo parte de una comunidad con ideas afines, te estarás enfocando en lograr resultados y en alcanzar tu mejor marca personal.

Después de usar los productos y conseguir un gran resultado:

- Las personas se sorprenderán por tu transformación personal, y podrás compartir dichos resultados con otros
- Notarás que te sientes y te ves bien. Esto te dará confianza en los productos y te será más fácil recomendarlos a otros.
- Te convertirás en "producto de los productos". La gente notará tu cambio y te preguntarán cómo lo lograste.
- Hablarás con conocimiento y confianza sobre los productos, y serás capaz de responder ante cualquier pregunta o preocupación

La mejor forma de crear clientes leales a los productos Herbalife Nutrition consiste en convertirse, uno mismo, en producto de los productos.

Comienza a usar los productos así:

- Revisa el Catálogo de Productos con tu Patrocinador, y aprende sobre los productos y sus beneficios
- Habla con tu Patrocinador para desarrollar un programa personalizado que responda a tus metas de bienestar
- Preguntas a tu Patrocinador por los niveles de la Escalera del Éxito, para que así puedas aprovechar mejor el descuento
- Puedes solicitar a tu Patrocinador que te acompañe a realizar tu primer pedido. Necesitarás pedir algunos productos para tu uso personal y otros para tus ventas.

Nada es más poderoso que las historias de éxito de gente que verdaderamente usa los productos, obtiene resultados y después habla de ellos con otros. Recuerda que tu historia debe ser clara, veraz y comprobable. ¡Cuenta tu historia de éxito!

LLEVAR

Cuando hablamos de LLEVAR, nos referimos a vestir, promover y anunciar los resultados obtenidos con los productos y el negocio independiente Herbalife Nutrition.

Usa y representa la marca dondequiera que vayas

Usando la ropa, los botones y los accesorios de Herbalife Nutrition, atraerás la atención de las personas, lo cual te permitirá hablar acerca de tus resultados con el producto y de tu negocio independiente. El uso de la marca Herbalife Nutrition es la forma más fácil de promover y construir tu negocio independiente.

Notarás que el uso de la marca despierta el interés.

LLEVAR la marca Herbalife Nutrition (botones, ropa y accesorios) a menudo atrae la atención; esta es una manera fácil de generar curiosidad e iniciar una conversación de manera natural.

Sal a pasear, visita a tus amigos y conocidos, y camina por las calles. Si permaneces en casa, ¡nadie verá lo que "llevas" puesto!

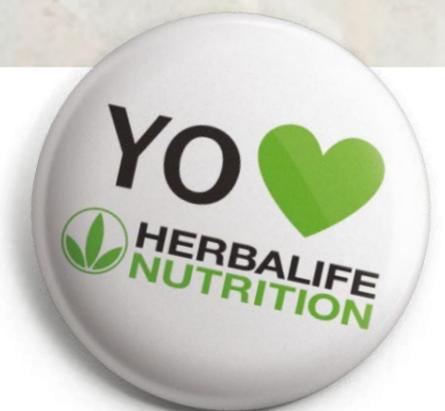
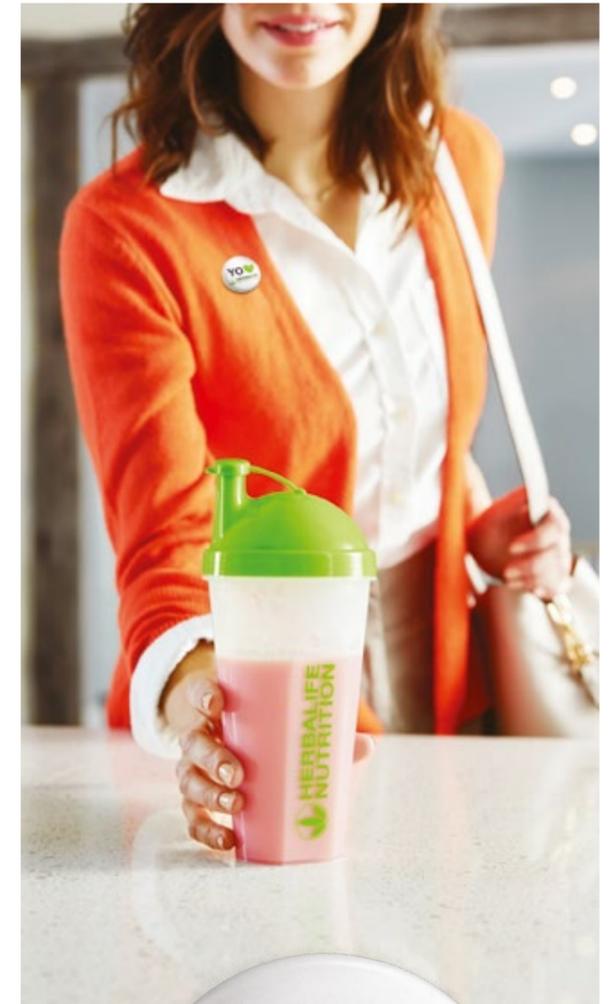
HABLAR²¹

Cuando HABLAS con la gente, estás hablando con clientes potenciales, y tu objetivo debería ser invitarles a una actividad en la que se puedan convertir en clientes. El objetivo final de HABLAR es generar interés en las personas y explicarles con mayor detalle todas las oportunidades que Herbalife Nutrition les puede ofrecer.

Como regla general, tienes 15 segundos para enganchar a un cliente potencial, esta técnica se llama el "Discurso del elevador".

Discurso del elevador²² es una herramienta que podrás utilizar en beneficio para el receptor del mensaje. Se trata de dar un mensaje bien definido a un prospecto o potencial cliente, en un corto tiempo, similar al que toma el viaje en un ascensor. Este discurso, breve y persuasivo, se puede utilizar para despertar interés; para ello, el mensaje debe incluir las características claves de los productos y/o del negocio independiente, en una forma clara y concisa, de manera que pueda ser comunicado con facilidad a otros²³.

La única manera de hacer efectivo un discurso del elevador es teniendo en cuenta que debe ser: conciso, consistente y enfocado a beneficios. La forma en cómo des tu mensaje, generará el interés de tus receptores y podrá tener una gran influencia sobre ellos.



Para detalle de las notas de pie de página, por favor revisa al final de documento.



Así conozcas a la persona o no, existen dos elementos que debes utilizar para captarlos: **segmentación e invitación.**

a. La **segmentación** es la lectura de tu audiencia, la determinación de sus intereses y de cómo puedes ayudarles. Hay personas interesadas en el consumo de productos para mejorar su nutrición, otras en obtener ingresos extras para cubrir un gasto, y hay personas que buscan un negocio a más largo plazo.

b. La **invitación** es presentarles la posibilidad de participar de aquello en lo cual tú estás involucrado, y la forma con la que los invitas está determinada según sus necesidades, no se les dice lo mismo a las personas que buscan mejorar su nutrición que a las personas que buscan ingresos extras.

Habla con todos

Comienza con tus conocidos, tu círculo de influencia. Todos ellos son clientes potenciales por lo que es importante hablar con tanta gente como sea posible.

Como acabas de empezar, te será más fácil hablar con las personas que ya conoces: tu familia, amigos, compañeros de trabajo y conocidos. ¿Por qué?, porque ellos te conocen y tienes un nivel de confianza e influencia sobre ellos. Este es tu círculo de influencia y es un punto excelente para comenzar a construir tu negocio independiente de Herbalife Nutrition. Se trata de la gente con la que te sientes cómodo. Son las personas con las que es deseable hablar sobre Herbalife Nutrition.

Utiliza la siguiente lista de gente en tu vida para ayudarte:

- Parientes
- Amistades
- Vecinos
- Personas con las que trabajas
- Personas en tu lista de regalos
- Personas en tus listas de invitados

Haz un listado de las preguntas que te ayudarán a averiguar las necesidades de las personas, a fin de ofrecerles los servicios correctos para responder a sus necesidades.

NUTRICIÓN Y BIENESTAR

- ¿Estás seriamente interesado en tu nutrición?
- ¿Por qué estás seriamente interesado en tu nutrición?
- ¿Cuáles son tus metas de nutrición?
- ¿Qué es lo que estás haciendo actualmente?
- ¿Qué es lo que desearías cambiar/mejorar?
- ¿Cómo describes tu grado de concentración y energía?

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO INDEPENDIENTE

- ¿Estás decidido a obtener ingresos extras?
- ¿Por qué deseas obtener ingresos extras?
- ¿Qué harías para obtener ingresos extras?
- ¿Qué es lo que has probado antes?

Una vez que conozcas las metas de nutrición, bienestar y económicas del prospecto, lo que ya ha probado y por qué no le funcionó, podrás personalizar la conversación para responder a sus necesidades.

Aquí te mostramos un guion que te servirá como ejemplo de cómo hablar con las personas:

Si estás realmente interesado, me encantaría enseñarte cómo _____ (especifica la meta de nutrición / ingresos) sin _____ (especifica lo que no te ha funcionado antes).

Una vez que hayas identificado el interés de tu prospecto, comienza compartiendo una historia de éxito que haga que se identifique con su situación actual o haz una cita para después.

Comparte tus resultados y los de otros: las personas por naturaleza se interesan en historias reales y se inspiran en ellas. Más adelante, te daremos algunos consejos para construir y hablar de historias o testimonios de éxito.

Conoce a más gente con quién hablar

Además de hablar con tu círculo de influencia, también puedes comenzar a encontrar más gente con quién hablar; gente que no necesariamente sea un conocido tuyo.

Estos son algunos métodos que te ayudarán a encontrar más gente con quién hablar:

Lleva: El botón Herbalife Nutrition.

Reparte: Volantes, folletos, o el catálogo de productos.

Anuncia: En el directorio telefónico, en tu página web personal, en tus cuentas de redes sociales.

Exhibe: Viste tu auto con adheribles que muestren el logo de Herbalife Nutrition, identificate como Distribuidor Independiente e incluye tu información de contacto. Usa logotipos y materiales oficiales que Herbalife Nutrition pone a tu disposición en MyHerbalife.com

Realiza encuestas: En la calle, en un centro comercial, por teléfono.

Recuerda revisar las normas de conducta que se encuentran en el Libro del Plan de Ventas y Mercadeo, y Normas de Negocio.

Busca/consulta en MyHerbalife.com, para ver ejemplos de materiales en la sección Claves para el Éxito.

Usa las herramientas de venta:

- Catálogo de productos
- Tarjetas personales
- Guía de presentación del negocio independiente
- Paquete de Prueba de 3 días
- Vídeos promocionales
- Visita las cuentas oficiales de Herbalife Nutrition en Facebook y YouTube, donde podrás encontrar material valioso para "hablar" vía online

Comparte tu historia²⁴

En Herbalife Nutrition estamos orgullosos de compartir nuestras historias que, por más de 40 años, han ayudado a las personas a verse y sentirse bien, y a construir un negocio independiente exitoso. Las personas más exitosas en Herbalife Nutrition comparten sus resultados consistentemente con muchas personas.

Una historia que inspira

El testimonio es tu herramienta más poderosa, sirve para inspirar a que otras personas usen los productos y vean en Herbalife Nutrition una oportunidad de negocio independiente. Un testimonio sencillo, claro, veraz, comprobable y con entusiasmo te permitirá conectarte mejor con futuros clientes y Distribuidores Independientes.

Para detalle de las notas de pie de página, por favor revisa al final de documento.

A la hora de contar tu testimonio

- Una actitud positiva te ayudará a alcanzar las metas que te propongas
- Para ser, hay que parecer. La primera impresión es muy importante. Una sonrisa cálida vale más que mil palabras.
- Muestra tu entusiasmo de manera natural, tu historia es única y tiene mucho valor
- En Herbalife Nutrition solo contamos hechos, y resultados reales y verificables
- Los cambios, producto de una buena nutrición y estilo de vida activo y saludable, siempre son poderosos
- Tu imagen será la mejor publicidad de tus resultados

Consejos para elaborar un testimonio adecuado

- Es muy importante que tu historia esté acompañada del contexto, es decir, señalar el tiempo y esfuerzo que te costó lograr lo que tienes
- Señala los cambios positivos que has logrado gracias a la buena nutrición, un estilo de vida activo y saludable, y los resultados obtenidos gracias a tu negocio independiente Herbalife Nutrition. En presentaciones uno a uno, puedes cerrar invitando a tu prospecto a probar los productos, o a una presentación sobre el negocio independiente Herbalife Nutrition.
- Es muy importante no hacer referencia o nombrar medicamentos o enfermedades, ya que los productos Herbalife Nutrition no son medicamentos y no tienen el propósito de tratar, curar ni prevenir enfermedad alguna
- No hagas promesas ni asegures resultados, ya que estos dependen del tiempo y esfuerzo de cada persona
- Recuerda que debemos hacer diferencia entre lo típico y lo posible
- Sigue en todo momento las recomendaciones indicadas en la "Guía de Declaraciones para Distribuidores Independientes" y en la "Guía para elaborar presentaciones sobre ingresos y estilo de vida", válidas para tu país.

¡Recuerda! Concéntrate en tu historia, no solo en los productos. Habla de un estilo de vida activo y saludable apoyado por los productos Herbalife Nutrition.





Recuerda que solo se podrán utilizar fotos de antes y después de personas que hayan autorizado el uso de su imagen, a través del descargo de responsabilidad aprobado para tu país.*

Sugerencia para elaborar testimonios exitosos²³

•Testimonio de producto:

Mi nombre esy tengo..... (meses / años) usando los productos. Antes de Herbalife Nutrition, mis hábitos alimenticios no eran buenos. Gracias a..... (un amigo/club/presentación), conocí los beneficios de la buena nutrición de Herbalife Nutrition. Los productos que uso son..... (Indicar qué productos consume). Me siento..... (mucho mejor/vitalidad) gracias a que ahora tengo un estilo de vida activo y saludable, permitiéndome mejorar mi condición física. ¡Gracias!

•Testimonio de negocio independiente:

Mi nombre es..... y soy Distribuidor Independiente de Herbalife Nutrition desde..... (meses / años). Antes de iniciar mi negocio independiente, me dedicaba a..... (indicar la actividad que hacía antes de Herbalife Nutrition). Conocí el negocio independiente Herbalife Nutrition a través de..... (cómo conoció Herbalife Nutrition). Vendiendo los productos en..... (Ejemplo: Método de negocio que realiza). Gracias a los entrenamientos, mi esfuerzo, dedicación y base de clientes, he logrado ingresos adicionales de..... (monto).

Una imagen dice más que mil palabras

Tus fotos harán que tus historias de éxito cobren aún más fuerza. No solamente te ayudarán a capturar tu historia de éxito con los productos, sino que constituirán magníficos testimonios para tu negocio independiente.

¿CÓMO TOMAR UNA EXCELENTE FOTO ANTES DE COMENZAR A USAR LOS PRODUCTOS HERBALIFE NUTRITION?

- Lleva un peinado sencillo y no uses mucha joyería
- Colócate contra un fondo sólido, sin elementos de distracción
- Mira a la cámara de frente con los pies juntos y los brazos a ambos lados
- Toma tu foto antes de usar los productos Herbalife Nutrition

*Las fotos que estás observando reflejan la historia personal de quien aparece en ellas. Los resultados presentados no son típicos, los resultados individuales varían. Antes de consumir cualquier producto Herbalife Nutrition lee detenidamente su etiqueta.

Para detalle de las notas de pie de página, por favor revisa al final de documento.

• **¿CÓMO TOMAR UNA EXCELENTE FOTO DESPUÉS DE OBTENER RESULTADOS CON LOS PRODUCTOS HERBALIFE NUTRITION?**

Muestra una gran sonrisa en tu rostro. Tu expresión debe reflejar cómo te sentiste después de usar los productos.

Haz tu testimonio aún más impactante

Como todo el mundo, tú debes tener un álbum lleno de recuerdos. Recuerdos tan valiosos que con el paso del tiempo y tu evolución hacia un estilo de vida activo y saludable, pueden servirte como herramienta para ilustrar mejor tu testimonio. Mostrar cambios positivos siempre es una buena motivación para las personas.

La presentación

Es el momento en el que presentas los productos y/o la Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition al prospecto. Al principio, pregúntale a tu Patrocinador si estaría dispuesto a ayudarte a practicar tu presentación realizando una escenificación o juego de roles. Recuerda, existen muchas maneras diferentes de hacer la presentación.

Tipos de presentación:

UNO A UNO (EN PERSONA Y POR TELÉFONO)

- Compartiendo tu experiencia con los productos y/o desarrollando tu negocio independiente
- Repasa la Guía de Presentación del Negocio Independiente. Este libro se diseñó especialmente para presentaciones al momento.
 - Revisa las páginas una por una. Cada una contiene parte de la historia de Herbalife Nutrition.
 - Relata la historia mientras pasas las páginas. Solo síguelas.
 - Esto te tomará aproximadamente entre ocho y diez minutos
- Si todavía no te sientes cómodo haciendo tu presentación, puedes pedir a tu Patrocinador que se incorpore a una conferencia o que los acompañe a la reunión para que, junto a él, puedas llevar a cabo la presentación

Ante grupos

- Invita a varias personas a una Reunión de Oportunidad Herbalife (HOM), más adelante explicaremos de qué se trata. Las personas se sentirán más cómodas cuando vean que no están solas, y que hay otros interesados en Herbalife Nutrition
- Las fiestas de batidos son una manera divertida de presentar los productos Herbalife Nutrition y/o la oportunidad de negocio independiente Herbalife Nutrition



- Consulta a tu Patrocinador sobre esta reunión

En línea o multimedia

- Utiliza la aplicación para iPad y Tablet "HL Oportunidad", para presentar la Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition de una manera muy profesional y moderna. Descárgala gratis desde el App Store o Google Play.
- Invita a tu prospecto a ver algún video donde se muestren los productos, la Oportunidad de Negocio Independiente, testimonios, historias de éxito, etc.

Estos son ejemplos de cómo hacer una invitación:

Ejemplo 1:

"Si te interesa conocer de una oportunidad de negocio independiente, me va a dar mucho gusto presentarte la Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition. El primer paso consiste en registrarte como Asociado Independiente Herbalife Nutrition ¿Cuándo quieres comenzar con tu negocio independiente?"

Ejemplo 2:

"Si estás interesado en obtener ingresos extras con una dedicación a tiempo parcial, me dará mucho gusto presentarte la Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition. El primer paso consiste en registrarte como Asociado Independiente Herbalife Nutrition ¿Cuándo quieres comenzar con tu negocio independiente a tiempo parcial y empezar a trabajar para obtener ingresos extra?"

Cómo ser un buen Patrocinador de otros Distribuidores Independientes

La Reunión de Oportunidad Herbalife (HOM)

Es una manera útil y efectiva de transmitir la oportunidad de negocio independiente Herbalife Nutrition a tus prospectos.

Pregunta a tu Patrocinador o Supervisor, y pídele que te invite a una Reunión de Oportunidad Herbalife (HOM) cercana a tu domicilio, a la cual podrás llevar a tus propios invitados para que escuchen acerca de Herbalife Nutrition. O ponte de acuerdo con otros Distribuidores Independientes de tu área y empiecen a desarrollar reuniones HOM de forma periódica.

La reunión contendrá información acerca de los productos y noticias de las últimas promociones de Herbalife Nutrition, o anuncios sobre eventos venideros. En el HOM, tus invitados escucharán las historias de éxito y los testimonios de Distribuidores Independientes que han cambiado sus vidas, bienestar y estilo de vida a través de los productos y la oportunidad de negocio independiente Herbalife Nutrition.

Después de que tus invitados hayan recibido esta "perspectiva global", se les animará a que tomen una decisión.

Algunos de ellos se harán Distribuidores Independientes inmediatamente después de la reunión, y quizá algunos otros quieran tomarse un tiempo para pensarlo. Siempre estará disponible un Supervisor o líder que pueda ayudarte, contestando cualquier pregunta o proporcionando información adicional acerca del negocio independiente a tus invitados.

Cuando patrocinas a un Distribuidor Independiente Herbalife Nutrition, tienes que guiarlo hacia el éxito en su nuevo papel como Distribuidor Independiente en línea descendente; a eso se le llama "patrocinio" o "mentoría".

Los Distribuidores Independientes de largo plazo son muy valiosos para ti, así que tómate el tiempo para entrenarlos, a fin de que tu organización pueda crecer y prosperar. Entre mejor entrenes, apoyes y retengas a tu línea descendente, mayor oportunidad tendrás de generar ingresos.

Recuerda que en el patrocinio, las acciones que realices hoy te beneficiarán una y otra vez en el futuro.

Ser Patrocinador implica responsabilidades. Los Distribuidores Independientes nuevos copiarán en forma natural lo que vean que hace su Patrocinador. Al establecer un buen ejemplo con tus hábitos y métodos de negocio, enseñarás a otros cómo desarrollar su negocio independiente. Ser un mentor considerado y responsable significa transmitir tus conocimientos a otros: los conceptos básicos de USAR, LLEVAR, HABLAR y la importancia de ser un buen Patrocinador.

Técnicas para ser un buen Patrocinador

COMPARTÉ LO QUE FUNCIONA

¡Tú tienes tanto que compartir! Explica a los nuevos Distribuidores Independientes lo que sabes de USAR, LLEVAR, HABLAR. Háblales de la importancia de usar los productos, y de todos los conocimientos que has adquirido, intercambiando información sobre los productos con los clientes.

PRACTICA LOS CONCEPTOS BÁSICOS

Brinda un buen ejemplo a los Distribuidores Independientes nuevos. Ellos copiarán lo que tú hagas. Si usas los productos, ellos también lo harán. Si vendes, ellos venderán. Si das un buen servicio en tu negocio independiente, ellos también lo harán. Si patrocinas y construyes una organización, ellos también. Haz que a toda tu línea le resulte fácil duplicar el trabajo eficiente y los buenos esfuerzos que realizas.

ENSEÑA A OTROS A PRACTICAR LOS CONCEPTOS BÁSICOS

Dirige a los Distribuidores Independientes nuevos en los aspectos básicos, ayudándoles a llenar los formularios, ordenar los productos, y realizar una presentación de su historia. Ayúdales a practicar sus presentaciones para venta y reclutamiento por medio de escenificaciones u otros ejercicios. Entérate de cuáles son sus metas y alienta a cumplir las. Informa a tu línea descendente que estás dispuesto a aconsejarlos si lo necesitan.

ENSEÑA A ENSEÑAR

Enseña a los Distribuidores Independientes cómo enseñarles a otros Distribuidores Independientes, y así sucesivamente a lo largo de la línea, para que todos estén bien informados. Enseñar a enseñar, constituye la piedra angular de un negocio independiente exitoso. Un buen Patrocinador usa el sencillo método de "decir, mostrar, probar, hacer" para desarrollar un equipo productivo y exitoso.

¡ENTRENA A TU ORGANIZACIÓN PARA EL ÉXITO!

Anímalos a asistir a los Seminarios de Entrenamiento para el Éxito (STS) mensuales, a que se conecten a Internet, a que se registren para las llamadas regulares de conferencia, y a que ingresen a HBN (video.samcam.herbalife.com). Rétalos para que avancen a grandes pasos en la edificación de sus negocios independientes. La mayor cantidad de gente ignora aquello de lo que son capaces hasta que tienen un reto.

Reclutamiento, Recomendación (Venta directa) y Retención expresados en forma sencilla:

- Clientes satisfechos = ventas repetidas
- Ventas repetidas = Distribuidores Independientes exitosos
- Distribuidores Independientes exitosos = mayor retención



Recomendar, Reclutar, Retener

Recomendar

Consume los productos y, basados en tus resultados, recomiéndalos. Tu historia de éxito será una herramienta poderosa para conseguir clientes y comenzar a desarrollar tu negocio independiente Herbalife Nutrition con ventas al por menor.

Patrocinar

Brinda a tus clientes una buena atención y seguimiento; de esta manera, ellos podrán obtener resultados y tendrán interés en que les presentes la Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition. Tus clientes se podrían convertir en nuevos Distribuidores Independientes que seguirían tus pasos, desarrollando a la vez su propio negocio independiente, permitiéndote desarrollar una organización cada vez más grande y obtener mayores ingresos, siempre dependiendo de tus ventas.

Retener

Con el apoyo de Herbalife Nutrition, aprenderás a motivar y guiar los negocios independientes de cada miembro de tu organización. Los Distribuidores Independientes tendrán resultados en su negocio personal y crearán cada día más en la Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition; y su éxito reflejará su compromiso para continuar su negocio independiente.

Además, si cada Distribuidor Independiente da un buen servicio a sus clientes y éstos tienen resultados positivos, conseguirás clientes leales.

Eventos y sistemas de apoyo

Construye tu éxito asistiendo a cada evento

Herbalife Nutrition cuenta con un Calendario de Eventos anual diseñado para que tú y tu organización de Distribuidores Independientes conozcan más sobre las herramientas que les pueden ayudar a desarrollar su negocio independiente. Asiste a los eventos que se organizan en el sistema de soporte / oficina de tu organización.

Entrenamiento

¡Es la clave para crecer! Domina la información sobre los productos y el negocio independiente, aprende a motivar a tu organización, obtén consejos y guía de tus colegas, y fórmate como un gran líder. Asiste a los STS mensuales, Fines de Semana de Liderazgo y Extravaganzas, y mantente al día sobre las promociones y novedades que Herbalife Nutrition pone a disposición de los Distribuidores Independientes.

Es importante que trabajes junto a tu Patrocinador en el sistema al que asiste o que le pidas orientación en este sentido, él compartirá contigo las actividades y entrenamientos que su organización realiza.

04.

GESTIÓN DEL NEGOCIO INDEPENDIENTE

Técnicas de venta

Venta efectiva

COMIENZA ESTABLECIENDO UNA RELACIÓN CON TUS CLIENTES

Los vendedores exitosos no solo aspiran a vender la mayor cantidad posible de artículos en una venta puntual y con ello esperar a que el volumen de ventas crezca por sí solo. Lo que hacen es cultivar y alimentar la relación con sus clientes, de manera que a la hora de volver a comprar regresen a él, creando así una lealtad de por vida en sus hábitos de compra.

Presenta los productos Herbalife Nutrition a tus clientes interesados en el tema de la nutrición y el cuidado personal; y haz seguimiento a su progreso, ya que la gente necesita motivación para lograr sus metas.

Recuerda que tu objetivo primordial no es hacer una venta rápida de un producto, sino ofrecer un servicio permanente, añadir valor y crear una relación mutuamente satisfactoria a largo plazo.

¿VENDER? PIENSA QUE SE TRATA DE “COMPARTIR”

Lo que haces es “compartir” productos en los que crees, con gente que los necesita y quiere tenerlos. Esa es la diferencia entre cualquier vendedor y un Distribuidor Independiente Herbalife Nutrition.

Cómo enfocar la venta

Hay diversas maneras de enfocar una venta. A continuación, te brindamos algunos ejemplos que han demostrado dar buenos resultados. Aunque existe la posibilidad de que decidas desarrollar tu propio enfoque de venta con el apoyo de tu Patrocinador.

Primero, es importante que aprendas a romper el hielo, y que sepas cómo abordar una conversación con tu círculo de influencia.

Rompiendo el hielo:

*Hola (Nombre de la persona a quien te diriges), te habla (tu nombre), ¿Cómo estás?
Hace rato no nos hablamos, cuéntame ¿cómo han estado?
¿Cómo está la familia?
(Dale un tiempo a la persona para que te conteste y escúchalo).
Qué bueno saber de ti. Te cuento que acabo de comenzar en la industria de la nutrición y el bienestar, y necesito tu ayuda.
Debo hacer 25 encuestas a familiares y amigos, no te quiero quitar mucho tiempo, por lo que esto solo demorará de 30 a 40 minutos (dar 2 opciones de horarios) ¿Qué opción prefieres?”
“Perfecto, entonces quedamos para el (fecha seleccionada) a las (hora seleccionada). Muchas gracias por tu tiempo y ayuda. Saludos.*

También te recomendamos seguir estos consejos que te ayudarán a romper el hielo al momento de abordar a un cliente o prospecto.

- Mantén una actitud positiva, sonríe y mira al cliente a los ojos para así captar su atención

- Cuéntale quién eres, a qué te dedicas y cómo podrías ayudarlo. Repítete tu nombre para que no se sienta incómodo si es que no lo recuerda.
- Explicale amablemente el motivo de la conversación
- Haz una pregunta o un comentario que obligue al cliente a responder. Por ejemplo: ¿te gustaría mejorar tu bienestar y estilo de vida?
- Escucha su respuesta con interés, y continúa con tu presentación

Comenzar por el programa:

Nutrición Interna

*Para obtener logros con nuestro programa, usa el Batido Fórmula 1 con agua e ingiere una comida. Sé que funciona porque yo/él/ella lo logró.
(Habla de dos o tres casos concretos).*

Tenemos tres programas de acuerdo a tus necesidades individuales: el básico, el avanzado o el total. ¿Qué sabor prefieres? ¿Cómo quieres pagar? ¿Al contado o con cheque? Estoy seguro de que te va a ir muy bien con los productos.

Necesidades específicas

El Alimento Proteínico en Polvo provee 5 g de proteína por porción.

Nutrición Externa

Sé que te interesa tu apariencia personal, por eso quería hablarte de nuestros excelentes productos para el cuidado de la piel. Comprobé personalmente que son muy efectivos. La mejor forma de probarlos es asistiendo a una demostración de Nutrición Externa, donde podremos identificar lo que tú necesitas, con un programa adecuado para tu tipo de piel.

Podrás probar el tratamiento básico que incluye: Limpiador Relajante de Sábila o el Limpiador Cítrico; el Tonificador Energizante de Hierbas, y la Crema Humectante Protectora de Día de Amplio Espectro FPS 30. ¿Qué día estás disponible, martes o jueves?

Invitación a reuniones y actividades

Sé que te interesa la buena nutrición, entonces ¿por qué no organizar una reunión casera de batidos, donde podrás exhibir los productos? Siempre resulta divertido invitar a los amigos. Llevaré todo lo necesario y, además, recibirás un regalo.

Permíteme que te invite a asistir / participar (a los Clubes) para que puedas conocer un poco más las actividades que desarrollamos y promovemos con la finalidad de ayudarte a lograr tus metas y objetivos de nutrición.

Haz la venta

Después de hacer la presentación sobre los productos Herbalife Nutrition y la oportunidad de negocio independiente, “haz la venta”.

Esto significa hacer que el prospecto tome la decisión de comprar los productos y/o de registrarse como Distribuidor Independiente Herbalife Nutrition.

Si tu cliente tiene muchas dudas y no se realiza la venta o no consigues concretar una cita futura, tienes la oportunidad de preguntarle por referidos, o personas que potencialmente quieran lograr sus metas con Herbalife Nutrition.

Ejemplo 1:

Yo te recomiendo el Batido Nutricional Fórmula1, el cual viene en estos sabores (mencionar los sabores disponibles). ¿Qué sabor quieres?

También te recomiendo _____ (producto específico). Este es nuestro programa para comenzar, y conjuntamente con una vida activa y alimentación balanceada, sé que puedes tener resultados excelentes. ¿Cómo deseas hacer tu pago? Puedo aceptar (efectivo, transferencias, etc.).

Ejemplo 2: Solicitud de referidos

Entiendo que en este momento no estás interesado en tomar la Oportunidad del Negocio Independiente Herbalife Nutrition; sin embargo, permíteme que te pregunte si tú conoces a alguna persona que creas que estaría interesada en lograr sus metas con Herbalife Nutrition. Con mucho gusto yo puedo poneme en contacto con él /ella y brindarle información detallada al respecto.

(Agradece por los referidos, y deja una puerta abierta por si en el futuro cambia de opinión)

Muchas gracias por los referidos que me estás proporcionando. En los próximos días, me pondré en contacto con ellos para ver cómo puedo ayudarles a lograr sus metas y objetivos. Si en algún momento requieres mayor información o tienes alguna consulta respecto a lo que conversamos hoy, no dudes en contactarme. Aquí te dejo mis datos de contacto. (En este momento puedes entregarle tu tarjeta personal).

La buena atención a clientes en la práctica

Gestión de clientes

Un cliente satisfecho representa un potencial enorme para tu negocio independiente Herbalife Nutrition. Cuando brindas una buena atención a tus clientes, aumentan las posibilidades de que dichos clientes:

- Vean resultados positivos
- Vuelvan a comprar los productos
- Eventualmente incluyan más variedad y cantidad de productos en sus pedidos
- Hablen con sus amistades de los productos
- Muestren interés en vender ellos mismos los productos
- Se conviertan en Distribuidores Independientes Herbalife Nutrition

Cada vez que logras convertir a un comprador satisfecho en un cliente constante, no solamente obtienes ingresos, sino que tienes un impacto en la vida de dicho cliente.

Cuando tus clientes logren resultados, otros lo notarán; de esta manera, la relación con tus clientes te permitirá generar y obtener referidos.

Como puedes ver, no se trata solamente de obtener ingresos, sino de ayudar a otros a mejorar su nutrición y a cambiar sus vidas.

Entiende, conoce y administra a tus clientes

Dar buena atención a tus clientes requiere del soporte y uso de un sistema de servicio.

Una forma sencilla de seguir la pista de tus clientes consiste en elaborar una lista con datos en la computadora. Actualmente, Herbalife Nutrition ofrece un servicio de suscripción llamado BizWorks, que te facilita enormemente la administración de tus clientes, y otras actividades de tu negocio independiente.

Puedes examinar las funciones de Bizworks ingresando a MyHerbalife.com de tu país.

Además de registrar el nombre e información de contacto de tus clientes, es bueno registrar otros detalles que te permitan establecer una relación sólida con ellos. A continuación, te ofrecemos algunas ideas de información que podrían resultarte útiles para segmentarlos:

- Ocupación del cliente / profesión
- Edad
- Metas de nutrición
- Productos que necesita o ha comprado
- Producto favorito
- Nombres y edades de los miembros de su familia
- Fecha para llamada de seguimiento
- Fecha del último contacto / llamada
- Mejor hora para hablar
- Cumpleaños
- Logros con los productos
- Nombres e información de contacto de las personas que el cliente te haya referido
- Estilo de vida, hobbies, disciplinas deportivas

Si llevas la cuenta de los familiares del cliente y las personas que te haya referido, tendrás una fuente magnífica de clientes potenciales y prospectos. Usa un sistema que te permita organizarte para contactar a tus clientes por fecha, realizando comunicaciones de seguimiento, pueden ser personales, por teléfono, por correo electrónico o redes sociales. No olvides actualizarlo constantemente.

Crea una experiencia extraordinaria para tus clientes

A continuación, te ofrecemos algunos consejos para ofrecer a tus clientes una buena experiencia, en todo el proceso de venta.

Devuelve las llamadas (o mensajes) a la mayor brevedad

Esfúrzate por brindar un servicio excelente a tu cliente desde el momento en que haga el primer contacto. Se cortés con los clientes potenciales. Cuando alguien exprese interés en Herbalife Nutrition, devuelve su llamada prontamente o comunícate con él a través de mensajería instantánea. Cuando un cliente te llame, procura devolver su llamada el mismo día.

Entrega personalizada de productos

Haz que la entrega de productos sea especial. Coordina una cita para entregar los productos personalmente. En caso tengas que enviar los productos, acompaña el paquete con una nota personal.

Si el producto se envía a un destino donde tiene que ser recogido, envía a tu cliente una nota por separado, puede ser vía correo electrónico o mensajería instantánea, informando sobre el envío del producto.

Servicio de seguimiento excelente

Contacta a tus clientes varias veces al mes y asegúrate de que estén obteniendo la experiencia que desean con sus productos. Éste también es el momento para presentarles los productos nuevos que podrían interesarles, y para preguntar si desean reordenar. También puedes aprovechar este momento para pedirles los nombres de personas a las que ellos piensan que podrían interesarle los productos.

Contacta frecuentemente a tus clientes el primer mes.

Ayúdalos a ponerse en marcha y a mantener el camino correcto para lograr resultados positivos.

Seguimiento a clientes

El seguimiento a un cliente puede darse a través de distintos medios y de distintas formas, esto dependerá del tipo de cliente con el que estés tratando y de los canales que utilices. Conoce bien a tu cliente y usa el medio de seguimiento más adecuado.

Seguimiento presencial: Es aquel que implica un contacto directo con el cliente. Generalmente ocurre con clientes que asisten diariamente a Clubes, con aquellos que forman parte de nuestro círculo de influencia y con quienes tenemos un contacto permanente.

Seguimiento telefónico: Es aquel que se debe hacer a través de llamadas telefónicas a tus clientes. Para ello, puedes utilizar un librito similar al librito de logros nutricionales que te proponemos al inicio de esta sección.

Usa la siguiente guía para saber cuándo llamar y qué preguntar:

1° día	<ul style="list-style-type: none"> • Pregunta cómo prepararon sus batidos • Pregunta cómo se sienten • Repasa sus metas originales y alientalos a continuar
3° día	<ul style="list-style-type: none"> • Pregunta por su nivel de apetito • Pregunta cómo prepararon sus batidos • Comparte historias veraces y comprobables de gente que haya probado el producto
7° día	<ul style="list-style-type: none"> • Pregunta cómo se sienten en cuanto a apetito y energía • Pregunta si alguien ha notado una diferencia en ellos • Pide a un referido (si están obteniendo buenos resultados) • Cuenta otra historia de éxito
13° día	<ul style="list-style-type: none"> • Pregunta si alguien ha notado alguna diferencia en su forma de sentirse • Presenta un producto específico a sus necesidades
19° día	<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo para volver a ordenar • Pregunta por su avance. ¿Se están acercando a sus metas? • Presenta un sabor nuevo de batido
29° día	<ul style="list-style-type: none"> • Pregunta cómo se sienten • Pide referidos (nombres y números de teléfono) • Repasa los aspectos básicos si no están logrando sus metas
2° mes	<ul style="list-style-type: none"> • Haz seguimiento una vez a la semana para ver si están logrando sus metas
Continuamente	<ul style="list-style-type: none"> • Después del 2° mes, haz seguimiento a tus clientes cuando menos dos veces al mes. Una vez, para que vuelvan a ordenar producto; y otra, para verificar que lo hayan recibido. ¡Esta es otra oportunidad para pedir referidos!

Es importante destacar que este modelo de seguimiento a clientes puede variar según el Método de Operación Diaria que se realice.



Seguimiento digital: Es el seguimiento que realizas a tus clientes a través de plataformas digitales como el correo electrónico, las redes sociales, mensajes de texto, mensajería instantánea, etc.

Hoy en día, Herbalife Nutrition cuenta con plataformas digitales que ofrecen contenidos que pueden ayudarte a lograr un mejor seguimiento digital a tus clientes: páginas web, plataformas en redes sociales oficiales, aplicaciones para celulares y tabletas, etc.

¡Recuerda!, antes de optar por alguna de las formas de seguimiento que te presentamos, es importante que conozcas a tu cliente para que puedas elegir la mejor forma de desarrollar tu plan de seguimiento en él. Ten en cuenta que no todas las personas se sienten cómodas comunicándose a través de medios digitales, algunas prefieren formas más tradicionales de comunicación como las llamadas telefónicas.

Mantenimiento: Ponte en contacto dos veces al mes. Una vez para que repita el pedido, y una semana después para asegurarte de que recibió el producto. Recuerda preguntarle por conocidos a quienes puedas dirigirte.

Guía de seguimiento al cliente²³

Utiliza esta guía junto con tu registro del cliente. Identifica los puntos claves. Recuerda, estos libretos son ideas para ayudarte a empezar. Adáptalos de la manera que te resulte más cómoda y con tus propias palabras. Recuerda, es solo una guía.

1° día:

Hola, buenos días, (mencionar el nombre de la persona a quien te estás dirigiendo), te habla (decirle tu nombre)

¿Cómo está tu nivel de energía?

¿Te sientes satisfecho?

¿Cómo hiciste tu batido?

¿A qué hora tomaste tus batidos?

¿Tomaste también tu _____? (mencionar las tabletas, el té o el Herbal Aloe, dependiendo del producto que el cliente haya adquirido).

Permíteme que verifique tus metas.

Dime otra vez: ¿Qué logros quieres obtener?

¡No hay problema!

¡Bien! Parece que estás dispuesto a tener un buen comienzo. Te llamaré otra vez dentro de dos días, o tú puedes llamarme siempre que desees hacerme alguna pregunta.

3° día:

¿Te has sentido satisfecho?

¿Todavía te sientes con mucha energía?

¿A qué hora tomaste el batido?

¿Cómo preparaste tu batido? ¿Cuánta agua consumiste en el día?

¿No encuentras que este programa es genial?

¿Tienes alguna duda?

Cuéntale algún caso exitoso: tuyo o de alguien más. Eso le alentará a seguir adelante.

7° día:

Hola, ¿cómo te has sentido?

¿Todo sigue bien?

¿Todavía te sientes con mucha energía?

¿Alguien ya se dio cuenta?

Ahora que sientes que los productos te están dando resultado, ¿conoces a alguien más que quiera comenzar este programa?

Siempre es más divertido llevar un programa con otros amigos. ¿Hay alguien a quien quieras invitar a una reunión de batidos? Haremos un encuentro divertido, informativo, y ayudaremos a todos a obtener resultados, igual que a ti. Piénsalo y luego házmelo saber.

Cuéntale otra historia exitosa de otra persona o de Herbalife Nutrition.

Indaga sobre cómo están preparando su batido.

¿Podrías contarme paso a paso cómo preparas tus batidos? Probablemente sientes que tienes hambre porque no estás consumiendo los niveles de proteína que tu cuerpo necesita diariamente. Puedo recomendarte agregar Alimento Proteínico en Polvo y, de esta manera, complementar tu nutrición y mantener un nivel de consumo de proteína adecuado.

Venta cruzada: Si la persona indica que no se siente satisfecha y que luego de tomar su batido se queda con hambre, se le puede pedir que agregue Alimento Proteínico en Polvo a sus batidos.

13° día:

Hola, ¿alguien notó alguna diferencia en tu nivel de energía?

¿Cómo estás tomando tus batidos?

¿Has tenido logros?

¡Qué bueno! o ¡No importa!

En este punto se puede ofrecer otros productos Herbalife Nutrition como el Té Concentrado de Hierbas o el Herbal Aloe Concentrado.

¡Bien! Recuerda, ¡el Té Concentrado de Hierbas es excelente!

¿Quién se dio cuenta?

¿Te gustaría iniciar el programa?

Cuenta otra historia exitosa.

¡Sigue adelante! Te llamaré nuevamente dentro de unos días.

19° día: Este es el día en que debe volver a hacer el pedido.

¿Cómo vas con tus avances para lograr tu meta? ¡Bravo! ¿Te gustaría probar otro sabor esta vez?

Pregúntale si tiene amigos o familiares con quienes quiera compartir la experiencia de Herbalife Nutrition, y a quienes quiera ofrecer los productos.

29° día:

Hola, ¿cómo está tu nivel de energía?

¿Cuáles han sido tus logros?

¿Has recibido muchos elogios?

¿Quiénes se dieron cuenta? ¿Crees que a ellos les gustaría empezar este programa?

Pídele sus nombres y números de teléfono.

Si tu cliente todavía no alcanzó su meta o no logró avances satisfactorios, motívalo a que sea perseverante.

El Programa Herbalife Nutrition te permite consumir menos calorías consumiendo productos nutricionales con ingredientes de alta calidad.

2° mes: Haz seguimiento una vez por semana.

¿Cómo está tu nivel de energía?

¿Alguna pregunta?

Si tu cliente logró sus metas y alcanzó resultados exitosos, puedes preguntarle si en algún momento las personas lo han elogiado o le han preguntado qué hizo para lograrlo. Y puedes comentarle que existe la posibilidad de que obtenga ingresos extras ayudando a estas personas a lograr sus propias metas.

Las objeciones constituyen una oportunidad para descubrir lo que tu cliente está pensando de verdad.

La mayoría de las objeciones son simplemente solicitudes de mayor información, o una duda auténtica con origen en el

Manejo de objeciones

desconocimiento o algún tipo de temor.

- Escucha atentamente las preguntas de tu cliente o sus dudas, sin interrupciones
- Mantén siempre en el rostro una expresión positiva
- Sé directo y actúa con convicción al transmitir lo que alguien necesita saber
- Busca la verdadera razón que se oculta detrás de sus comentarios. A menudo se trata de algún error de concepción o sentimiento inadecuado, que puede desaparecer con las palabras correctas

- Mantén la concentración pero a la vez muestra entusiasmo
- Cuando alguien te haga una objeción, no la tomes de manera personal. Generalmente quiere más información
- No hagas pausas como si esperaras una pregunta
- Intenta dar un testimonio que responda a una objeción, o piensa una respuesta técnica
- Ilústralo siempre con una historia exitosa, tuya o prestada, siempre comprobable
- Demuestra qué funciona para otros y qué podría funcionar para él. Igual que en el caso de las historias y las fotos de los casos exitosos.
- Utiliza un lenguaje corporal "abierto"
- Desarrolla entendimiento entre ustedes, no llevando la contraria, ni poniéndote a la defensiva
- Afirma con la cabeza cuando te estén haciendo la objeción, para dar a entender que estás comprendiendo lo que te dicen
- Asegúrate de que tu cliente se quede satisfecho con la respuesta. "¿Contesta tu pregunta?", "¿Ves que funciona?"
- **A algunas personas les cuesta tomar decisiones y pueden necesitar un poco más de tiempo para pensar las cosas**

¡Mantente en contacto! Muchos de nuestros Distribuidores Independientes líderes entraron en el negocio independiente a la segunda o tercera invitación.



Respondiendo a quejas de clientes



Queja	Posibles razones
"No estoy obteniendo logros".	<p>No está preparando el batido de acuerdo a las recomendaciones. Pregúntale al cliente si está usando la Fórmula 1 como le enseñaste, para verificar si está haciendo el proceso adecuadamente.</p> <p>No siguen el programa tal y como se les indicó. Hay quienes toman bebidas y jugos todo el día, y comen en exceso. Ni siquiera los bocadillos deben comerse en exceso. Una forma de descubrirlo es pedirles que escriban todo lo que comen durante tres días.</p> <p>No están alimentándose equilibradamente. Debes recordarle al cliente que el programa indica la ingesta del batido y comida equilibrada por día. Saltarse las comidas puede privar al organismo de alimentos y hacer lento el metabolismo. Esto puede sabotear el programa y hacer que el cliente termine mintiendo. Recuérdale complementar la nutrición con actividad física.</p>
"No me siento satisfecho".	<p>No está siguiendo el programa correctamente. Asegúrate que los clientes hagan sus batidos adecuadamente y no se salten las comidas. Es posible que el cliente no esté consumiendo suficiente proteína a lo largo del día. Si no se sienten satisfechos, pueden añadir Alimento Proteínico en Polvo en su batido, según lo necesiten.</p> <p>No comen adecuadamente. Una parte importante del Programa Herbalife Nutrition es tener una alimentación saludable y equilibrada. Los ataques de hambre o la ansiedad se originan por saltarse comidas, por no hacer los batidos adecuadamente o por comer cantidades indebidas de proteína.</p>
"Me parece un producto costoso".	<p>No está considerando a la nutrición como una inversión en su bienestar futuro. Muchos clientes utilizan el tema del precio del producto como una excusa para no realizar la compra. Pero es importante entender si realmente este es un obstáculo real para ellos. Es importante que le hagas las siguientes preguntas: "¿qué quieres decir con costoso?" o "¿Es costoso comparado con qué?", o "¿Cuánto dinero estas dispuesto a invertir en tu bienestar?".</p> <p>Recuérdale a tu cliente que Herbalife Nutrition quiere ayudarlo a invertir en nutrición y bienestar; por ello, es posible adaptarse a su presupuesto y necesidades (Por ejemplo: asistir a un Club, comprar un paquete de prueba de 3 días, etc.).</p>
"He oído que no funciona, que hay un efecto rebote".	<p>No siguió el programa correctamente. Explicale a tu cliente que algunas veces las personas no siguen el programa y las recomendaciones de forma correcta, lo cual puede sabotear el programa y evitar que se cumplan las metas establecidas. Sin embargo, es importante que le aclares que, en su caso particular, esto no sucederá; ya que él cuenta con tu apoyo, asesoría y seguimiento permanente.</p> <p>Recuérdale que tú estarás ahí para ayudarlo a desarrollar: un plan personalizado que le permita lograr sus metas, y un plan de mantenimiento para asegurar un bienestar a largo plazo.</p>

En cualquiera de los casos, recuérdale al cliente que tú estarás pendiente de su progreso durante todo el proceso. Este es el valor agregado de un Distribuidor Independiente con sus clientes.

El cierre de ventas

Breve recapitulación de las principales características y beneficios:

Tú: *Nuestros programas ayudan a complementar tu alimentación. Son nutricionalmente equilibrados, sabrosos y te dejan con la sensación de estar satisfecho. Todos los días usa el batido. Te sentirás satisfecho y con energía. Yo comencé el programa y...* (Cuenta tu propia historia o la de otro).

Algunas personas temen tomar decisiones y necesitan que alguien lo haga por ellas.

Da por hecho que comprará los productos:

Tú: *¿Qué sabor prefieres? ¿Chocolate, fresa, vainilla o cookies and cream? (o cualquier otro sabor disponible en tu país)*

Esta pregunta te permite formar parte del proceso decisivo. Al nombrar un sabor favorito ya estás participando y aceptando una compra.

Es importante que en este punto dejes de hablar un momento, y le des un tiempo al cliente para reflexionar y tomar la decisión. Hazle más fácil dar su primer paso.

Tú: *Haré lo siguiente. Te daré el programa básico. Es nuestro programa inicial, y estoy seguro de que obtendrás buenos resultados como todos los que han seguido este programa.*

Ofrece a tu cliente un paquete de productos personalizado de acuerdo a sus metas y a sus necesidades de nutrición.

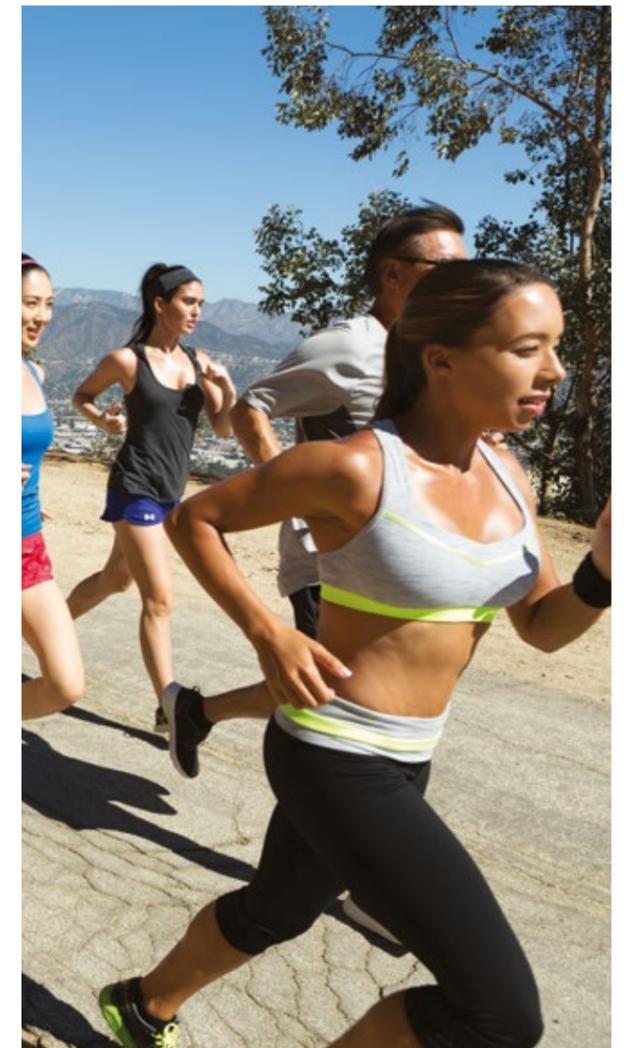
Métodos de Negocio Independiente

Los métodos de negocio son herramientas que pueden ser usadas por los Distribuidores Independientes del mundo, para desarrollar su negocio independiente Herbalife Nutrition de manera exitosa. Tienen como objetivo ayudar a construir una base sólida de clientes y brindarles herramientas para patrocinar nuevos Distribuidores Independientes de manera efectiva.

Cada Distribuidor Independiente tiene su propio estilo de contactar a sus clientes, vender los productos Herbalife Nutrition y operar su negocio independiente, algunos utilizan solo uno o dos métodos, otros los utilizan todos. Conversa con tu Patrocinador acerca de los métodos de negocio y elige el que mejor se adecúe a ti.

Los métodos de negocio son:

- **Método Tradicional:** USAR; LLEVAR; HABLAR.
- **Desayuno Ideal:** Consiste en informar a tus clientes sobre la importancia del desayuno, como base de una nutrición balanceada.



- **Evaluación de Bienestar:** Herramienta que sirve para conocer las necesidades del cliente y ofrecerle los productos que puedan adaptarse a sus objetivos.
- **Club de Nutrición/Bienestar:** Los clubes ofrecen un entorno social y de apoyo para las personas que deseen una buena nutrición. En ellos, las personas pueden degustar y comprar los productos Herbalife Nutrition
- **Stands de prospectación o roadshows:** Método que sirve para generar contactos hablando sobre los productos y/o la oportunidad de negocio independiente, haciendo entrega de muestras (siempre y cuando éstas se encuentren en su empaque original), tarjetas de presentación, invitaciones o volantes en lugares públicos, siempre contando con los permisos y autorizaciones requeridos por las autoridades.
- **Herbal Fit Camp:** Reúne a un grupo de personas alrededor de actividades físicas y deportivas, con el propósito de atraer clientes o Distribuidores Independientes, de una forma divertida y saludable.

Administración del Negocio Independiente Herbalife Nutrition

Registro de ingresos y gastos

Una base de clientes satisfechos puede proporcionarte ingresos regulares a largo plazo.

Sin embargo, el hecho de que tengas ingresos adicionales no significa que tendrás un buen flujo de dinero en efectivo. Si gastas demasiado, no pagas tus cuentas a tiempo o eres descuidado con tu dinero, puedes quedarte sin efectivo, sin importar cuánto dinero estés produciendo.

Para mantener tu negocio independiente con un buen flujo de efectivo, considera adoptar al menos un método básico de administración de fondos para llevar la cuenta de cuánto dinero está entrando a tu negocio independiente y cuánto está saliendo. Llevar la cuenta de tu dinero te ayudará a evitar endeudarte, y a lograr tus metas financieras.

Estas son algunas acciones que puedes adoptar con el fin de gestionar tus ingresos y egresos:

1. Lleva una relación de cada transacción financiera en un solo lugar

- Lleva una relación de cuánto dinero está entrando
- Lleva una relación de cuánto dinero está saliendo

2. Entrénate y cuenta con las herramientas

- Tú puedes comprar un libro de cuentas para un negocio pequeño en cualquier tienda de artículos de oficina
- Si tienes un computador, puedes llevar tu control en una hoja de cálculo



3. Analiza tus flujos y resultados frecuentemente

- Semanal
- Quincenal
- Mensual

4. Los gastos del negocio independiente pueden incluir:

- Inventario de productos
- Gasolina / Transporte
- Suscripción a Bizworks
- Llamadas telefónicas
- Costo de envío por correo
- Viajes
- Entrenamientos
- Gastos de alquiler
- Gastos administrativos
- Servicios de limpieza
- Contratación de personal, etc.

Ejecuta un gasto si lo consideras una inversión. Las inversiones bien planificadas pueden llegar a generar resultados que pueden contribuir a incrementar tus ingresos.

Mantén separadas las finanzas del negocio independiente

Además de llevar la cuenta de tus transacciones, es buena idea desarrollar un método para mantener las finanzas del negocio independiente separadas de tus finanzas personales.

Cuando mantienes separados los fondos del negocio independiente y tus fondos personales, te será mucho más fácil saber:

- Cuánto capital tienes
- Cuánto has producido (utilidades)
- Cuáles son tus gastos

Separar tu dinero personal del de tu negocio independiente, te facilitará determinar los ingresos gravables para el año fiscal. Recomendamos a los Distribuidores Independientes consultar con sus propios asesores fiscales/contables, o a sus oficinas de impuestos locales o estatales.

Administración de inventario

Recomendamos a los Distribuidores Independientes que construyan sus negocios independientes sin endeudarse. La cantidad de inventario que elijas tener a mano para tu negocio independiente es una decisión muy personal. Sin embargo, estas son algunas ideas que puedes considerar:

- Le recomendamos no adquirir más productos de los que

necesite y, una vez que se sienta con la confianza para revender los productos Herbalife Nutrition, solo compre la cantidad que crea poder vender en un tiempo razonable

- No se puede vender cuando hay un producto que no se tiene. Por eso, es buena idea contar con inventario suficiente para cubrir todas tus ventas locales.
- Los Distribuidores Independientes frecuentemente venden los productos que ellos mismos usan. Si también usas el producto, considera mantener inventario para reventa.
- Muchas personas compran producto al momento. Es buena idea contar con suficiente producto disponible para atender las ventas que se dan "en el acto". No hagas esperar a un cliente con dinero en mano.
- Si estás planeando un evento, como una fiesta de inauguración o una fiesta de batidos, asegúrate de contar con producto suficiente para surtir las ventas que se puedan dar en el evento
- Si estás realizando presentaciones uno a uno, no hagas que el cliente tenga que esperar el producto
- Podría resultarte útil llevar una lista de cuánto inventario tienes. También puedes anotar junto a cada producto la cantidad de piezas que hay que volver a ordenar, para tener un recordatorio de cuándo ordenar junto al número que te indica cuánto producto te queda.
- Trata de conservar tu inventario en un solo lugar, ya que físicamente resulta más fácil verificar cuánto producto te queda

Procedimiento para hacer pedidos

Existen 3 maneras de hacer un pedido:

1. Comunícate con el **Call Center** de tu país, a través de los siguientes números de teléfono: 901105110 / (3)3146008 / 71301060 con las siguientes opciones:

Marca la Opción 1: y realiza tu pedido, Marca la Opción 2: y haz Consultas de Negocio / Servicio al Distribuidor, Marca la Opción 3: y conoce el estado de tu pedido.

2. Acércate al **Centro de Ventas** más cercano:

Santa Cruz - Doble Vía: Av. Doble Vía a la Guardia entre 3º y 4º anillo, Calle Cerro El Alegre Uv. 0051, Mza. 0045, S/N Barrio Villa Fátima

Santa Cruz - El Cristo: Av. Cristo Redentor Cond. Torres Gemelas entre Segundo y Tercer Anillo

Cochabamba: Av. Salamanca Nro. 964, Zona Rotonda Quintanilla

La Paz: Calle 21 de Calacoto, casi esquina Costanera, Edificio "Larrea Sur"

El Alto: Urb. 12 de Octubre, Av. 6 de Marzo Nro. 144

Tarija: Av. Panamericana Nro. N-1161 Edif. Panamericano Planta Baja

3. A través de **MyHerbalife.com**, siguiendo estos pasos:

- Ingresa a MyHerbalife.com
- Elige, en el menú, tu país de residencia.
- Ingresa tu usuario y contraseña (si es la primera vez que ingresas a MyHerbalife.com, haz clic en el botón 'Crear una cuenta online' y sigue las instrucciones, o comunícate con el Departamento de Servicios al Distribuidor, a los siguientes números: 901105110 - (3)3146008 - 71301060.
- Para comprar productos, haz clic en el botón "Ordenar Productos" y sigue los pasos.

Órdenes de pago a través del banco.

Transferencias bancarias.

Cualquier Distribuidor Independiente podrá comprar productos Herbalife Nutrition por transferencia de fondos de banco a banco. Si deseas utilizar este método, ponte en contacto con el Departamento de Servicios al Distribuidor, a la casilla de correo pedidosbolivia@herbalife.com para informarte del procedimiento.

Pedidos por teléfono

Para realizar un pedido telefónico, ponte en contacto con el Call Center, llamando a los números: 901105110 / (3)3146008 / 71301060. Por favor ten tu ID y detalle de pedido a mano. En cuanto el pago haya sido verificado, se procesará tu pedido.

Recomendaciones importantes para realizar tus pedidos

- Prepara tus órdenes con anticipación para asegurar rapidez en el proceso de las mismas
- Indica claramente el mes de tu pedido
- Ten listo tu número de identificación
- Ten lista la forma de envío, dirección y teléfono del destinatario
- Indica el porcentaje de descuento apropiado
- Indica el método de pago y los detalles del mismo
- Menciona el número de código del producto (SKU), descripción y cantidad de los artículos que ordenas
- Ten listos todos los cálculos y los totales

05.

HERRAMIENTAS,
RECURSOS Y
FORMATOS

Recursos

Como Distribuidor Independiente, deberás aportar tu entusiasmo, disciplina y pasión por cumplir tus metas. Herbalife Nutrition pone a tu disposición algunas herramientas para que puedas conducir tus esfuerzos en el desarrollo de la oportunidad de negocio independiente.

La compañía pone a tu disposición materiales de mercadeo y publicidad de gran calidad, y herramientas digitales que te ayudarán a presentar los productos y el negocio independiente Herbalife Nutrition con profesionalismo, te permitirán entrenar a tu organización, gestionar tu negocio independiente y extender la misión de Herbalife Nutrition entre las personas.

Catálogo de Productos:

La mejor vitrina para mostrar los productos Herbalife Nutrition a tus clientes y concretar las ventas. ¡En versión impresa y online!

Guía de Presentación del Negocio Independiente:

Guía de presentación que será tu gran apoyo cuando presentes la Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition a tus clientes y prospectos. Este material te permitirá hablar de: la empresa, nuestra ciencia, nuestros productos, misión, historias de éxito, etc.

HN Grow:

Una nueva aplicación de aprendizaje donde podrás saber sobre Herbalife Nutrition, de una manera divertida y simple. En esta nueva herramienta encontrarás:

- Una ruta personalizada de aprendizaje para nuevos Distribuidores Independientes.
- Contenido atractivo y divertido sobre el negocio independiente, nutrición, productos y más.
- Reconocimientos por tus logros de aprendizaje.
- Módulos favoritos para descargar y guardar en una lista de reproducción.

MyHerbalife.com

Es una página web exclusiva para Distribuidores Independientes, está protegida con usuario y contraseña. Desde esta página, puedes hacer compras de productos en línea, tener acceso a información personalizada sobre tu negocio independiente, ver tus Puntos de Volumen, conocer el detalle de tus pedidos y mucha información importante.

También encontrarás una sección especial, donde podrás





encontrar entrenamientos sobre los productos y sus ingredientes; conocer más sobre los diversos métodos de negocio; descargar material informativo, promocional y otros consejos importantes.

Herbalife.com.bo

Dirigida al público en general, Herbalife.com es una excelente carta de presentación de la compañía hacia tus contactos, clientes y prospectos. Es una herramienta que te permitirá compartir información sobre la compañía, los productos y la Oportunidad de Negocio Independiente Herbalife Nutrition.

Videoteca Herbalife – HBN: video.samcam.herbalife.com

Es nuestro canal de videos online. Visita esta página para acceder a cientos de videos sobre educación, motivación, noticias y eventos. Visualiza, descarga y compártelos en tus redes sociales o con los Distribuidores Independientes de tu organización.

GoHerbalife

GoHerbalife.com es una plataforma en línea que le permitirá a todos los Distribuidores Independientes Herbalife Nutrition crear gratuitamente una página web personal. Es fácil de usar para que sus clientes puedan comprar productos directamente en internet. Esta nueva herramienta te permitirá:

- Pagar en línea y enviar los productos a tus clientes directamente desde el almacén de Herbalife Nutrition.

- Recibir clientes y referidos en línea, direccionados desde la página principal Herbalife.com.

Redes Sociales

Las redes sociales juegan un papel muy importante en el mantenimiento de cualquier negocio y son herramientas que beneficiarán el crecimiento de tu negocio independiente Herbalife Nutrition. Nuestras redes sociales son espacios donde podrás encontrar información actualizada sobre los productos y sobre Herbalife Nutrition, así como publicaciones de interés de manera diaria.

Beneficios de utilizar las redes sociales:

- Estarás informado de las últimas novedades de la marca. Siendo fan de nuestras cuentas, conocerás de primera mano las últimas noticias de Herbalife Nutrition.
- Podrás compartir contenidos oficiales en tus propias cuentas de redes sociales
- Diariamente podrás acceder a contenido oficial de Herbalife Nutrition, como consejos, noticias y fotografías oficiales; el cual podrás compartir y así mantener informada a toda tu organización.

- Se trata de un canal más de comunicación con la compañía. Podrás escribirnos y conversar continuamente con nosotros.
- Proporciona entrenamiento continuo. Nuestras redes sociales oficiales son un gran espacio por medio del cual podrás aprender más sobre Herbalife Nutrition, siendo un espacio más para recibir entrenamiento.
- Fuente de noticias e imágenes oficiales de la compañía. Tendrás acceso a las últimas fotos oficiales de Herbalife Nutrition, por ejemplo, las imágenes actualizadas de nuestros patrocinios deportivos.

Las cuentas oficiales de redes sociales de Herbalife Nutrition son:

Facebook: Con las novedades de Centro y Sudamerica y Bolivia.

Twitter: Con las novedades de Centro y Sudamerica

YouTube: Con las novedades de Centro y Sudamerica

Instagram: Con las novedades de Centro y Sudamerica



BizWorks



Además de todas las herramientas gratuitas que te ofrece MyHerbalife.com, tú tienes la opción de suscribirte a Bizworks, herramienta que podría ayudarte a tener mejores resultados con tu negocio independiente.

Bizworks comprende una serie de reportes para apoyar tu negocio independiente en línea. Es una manera rápida, fácil y cómoda de desarrollar y dar seguimiento a tu negocio independiente.

Si puedes usar MyHerbalife.com, podrás utilizar BizWorks. ¡Es así de sencillo! BizWorks te da cuatro herramientas magníficas:

a) "Mis Contactos y Referidos", que hace más fácil seguirle la huella a tus contactos, programar seguimientos y guardar en línea información de todos tus clientes, contactos y Distribuidores Independientes, para tenerlos a la mano a donde vayas.

b) "Resumen de mi Línea Descendente"; una poderosa herramienta para monitorear tu organización. Sus alarmas automatizadas te ayudarán a entender lo que está ocurriendo en los diversos niveles de tu organización, para que puedas enseñar a otros a desarrollar sus negocios independientes de forma más efectiva.

c) "Informes de Línea Descendente"; en esta sección podrás consultar tu progreso de recalificación, productividad de nuevos Supervisores, tu avance de nivel, entre otros reportes útiles para desarrollar mejor tu negocio independiente.

d) "Informe de Progreso"; te ofrece acceso a datos en tiempo real en demanda.

1 Fuente: Herbalife Content: <http://herbalifecontent.hrbl.net/2016/10/04/herbalife-fun-facts>

2 El término Regalías equivale a Pagos de Organización Descendente.

3 El término Bono de Producción equivale a Bonificación o pago por Producción, Incentivo por Desempeño de Organización, Ganancias Adicionales o por Servicios Adicionales, Rebaja por Producción, Comisión por Producción según aplique por país.

4 El término Bonos Anuales equivale a Incentivo por Desempeño de Organización, Pago Producción, Bonificación por Producción, Ganancias Adicionales, Rebaja por producción, Ganancias por Servicios Adicionales o Comisión por Producción según aplique por país.

5 La Fundación Nobel no tiene afiliación con Herbalife y no revisa, aprueba o apoya los productos Herbalife Nutrition.

6 Para conocer más detalles del producto y sus instrucciones de uso, te recomendamos leer detenidamente la etiqueta antes de su consumo.

7 Los productos Herbalife Nutrition no tienen el propósito de tratar, curar ni prevenir enfermedad alguna, y han sido formulados y registrados para su consumo por adultos.

8 Grasas y ácidos grasos en la nutrición humana. Reporte de una consultoría experta. FAO (2010).

9 Los productos Herbalife Nutrition no son aptos para consumo de niños, mujeres en estado de embarazo y lactancia. Herbalife Nutrition recomienda a cualquier consumidor con condiciones médicas pre-existentes, consultar con su médico personal sobre el consumo de los productos Herbalife Nutrition.

10 Roy BD. (2008). Milk: the new sports drink? A Review. J Int Soc Sports Nutr, 5, 15.

11 Probado en personas para comprobar suavidad, tersura, resplandor, fulgor y luminosidad mediante clasificación experta de intervalos de dos, cuatro y siete días. El 100% de las personas mostró una mejoría en las cinco áreas de siete días.

12 Limpiador Relajante de Sábila, Limpiador Cítrico, Tonificador Energizante de Hierbas, Sérum Reductor de Líneas, Gel Reafirmante para Contorno de Ojos, Crema Hidratante para Contorno de Ojos, Crema Humectante Protectora de Día de Amplio Espectro FPS 30, Crema Renovadora de Noche, Exfoliante Instantáneo con Arándanos y Mascarilla Purificadora de Arcilla con Menta.

13 En caso de presentar condiciones médicas pre-existentes, consulta a tu médico antes de dar uso a los productos.

14 Probado clínicamente en sujetos, midiendo la aspereza de la piel mediante clasificación visual experta en intervalos de 0, 7 y 42 días. Fotografías tomadas en el día 0, 7 y 42.

15 Probado en personas midiendo los niveles de hidratación de la piel en intervalos de ocho horas. El 100% de las personas mostró niveles más altos de hidratación en la piel por encima del nivel base después de ocho horas.

16 Probado en personas mediante clasificación visual experta en intervalos de 2, 4 y 7 días. El 100% de las personas mostró una mejora durante 7 días en tersura, suavidad y fulgor, además de resplandor y luminosidad.

17 Probado en personas midiendo la apariencia visual de los poros con una clasificación experta después de una sola aplicación. El 100% mostró una mejora en la apariencia de los poros inmediatamente después del uso.

18 El término Ingresos por Ventas al por Menor equivale a Ingresos inmediatos por Ventas al por Menor, Ingresos al por Menor, Ingresos por Ventas al detalle o Ingresos al por Menor Inmediatos según aplique por país.

19 El término Ingresos por Ventas al por Mayor equivale a Ingresos Diarios por Ventas por Mayoreo, Ingresos al por Mayor, Ingresos por Ventas al Mayoreo o Ingresos al por Mayor diarios según aplique por país.

20 Volumen no Comprometido de un Distribuidor Independiente es el volumen no utilizado para calificar a Supervisor por Distribuidores Independientes de su organización personal.

21 En todo momento, el Distribuidor Independiente de Herbalife Nutrition debe seguir las recomendaciones indicadas en la "Guía de Declaraciones para Distribuidores Independientes de Herbalife".

22 La información brindada no constituye garantía de lo que otra persona pueda obtener, toda vez que consiste en ejemplificar un método utilizado.

23 Herbalife Nutrition recomienda a sus Distribuidores Independientes tener en cuenta la "Guía de Declaraciones para Distribuidores Independientes Herbalife".

