

# Venta de Productos Herbalife



## COMPARTE TU HISTORIA HERBALIFE



Comparte tu historia con clientes potenciales. Conoce bien la marca para poder explicar los beneficios de los productos Herbalife a través de tu propia experiencia.



No compartas información falsa o engañosa sobre tu historia o sobre la oportunidad de negocio independiente Herbalife.

## UTILIZA TU WEB PERSONAL



Vende productos Herbalife a través de tu sitio web.



No utilices las redes sociales para hacer transacciones de ventas de los productos Herbalife. Utiliza tu sitio web personal. No vendas productos en páginas de venta por subasta no autorizados como MarketPlace, Foros de Ventas, Mercado Libre, entre otras.

## OFRECE UN GRAN SERVICIO AL CLIENTE



Vende productos a través de interacciones personales con los clientes.



NO vendas en establecimientos de ventas al por menor, mercados de segunda mano, mercados de pulgas, o ferias comerciales.

Otros ejemplos incluyen: cualquier tienda al por menor, mercados abiertos o cerrados, quioscos temporales, farmacias, locales en centros comerciales, tiendas de mercado, expendios, tiendas de alimentos saludables, y otros lugares prohibidos. Así como cualquier otro lugar que Herbalife determine inconsistente con la venta directa.

## COMPARTE INFORMACION DE PRECIOS SOLO CON CLIENTES EXISTENTES



Vende los productos Herbalife, literatura y artículos promocionales (con la excepción del HMP) al precio que tú elijas. Puedes compartir tu lista de precios con tu línea descendente, tus clientes o potenciales clientes nuevos que hayan demostrado un interés en comprar productos Herbalife.



No anuncies información sobre precios, incluyendo descuentos especiales, al público general. Solo debes dar esa información a tus clientes, tu línea descendente, tus clientes potenciales y nuevos que te hayan contactado directamente.

¡TÚ HACES LA DIFERENCIA!

Herbalife