

FITCLUB

El FitClub es cualquier forma de actividad saludable que puede ser utilizada como vehículo para crear una comunidad de personas.

El objetivo es crear una comunidad de personas con el objetivo común de disfrutar de estilo de vida activo y saludable, y al mismo tiempo generar una fuente de ingresos a través del negocio Herbalife.

FILOSOFÍA

1. Desarrollar relaciones.
2. Potenciar la misión de Herbalife de mejorar el estilo de vida de las personas.
3. Educar a la comunidad.
4. Es una manera muy atractiva de generar contactos para atraer personas a nuestro sistema de soporte (Escuela de Alimentación, Oportunidad, Cóctel, Megacity), porque se genera un ambiente de alta energía del que la gente quiere formar parte. El propósito es que nuestro negocio crezca duplicando el FitClub en nuestra organización.



PUESTA EN MARCHA

1. Elige una actividad que te encante: yoga, correr, hiit, caminar, bailar, cantar, gimnasia, lectura... todo funciona.
2. Puede ser una actividad presencial o también on-line con Zoom
3. Invita a una comunidad de personas a participar contigo y con el equipo de coaches de bienestar.
4. Crea un ambiente acogedor, positivo, alentador y muy divertido.
5. Educa y motiva a la filosofía 20% acción, 80% nutrición, 100% diversión!
6. Comparte historias que inspiren a los demás.

Recuerda que el enfoque no se centra en el ejercicio, de hecho sólo representa el 20%.

IMPORTANTE

No decimos “distribuidor”, decimos “Coach de Bienestar”.

No decimos “productos”, decimos “Programa Nutricional”.

No decimos “HOM”, decimos “Casa abierta, reunión de negocios”.

Herbalife es la compañía de nutrición con la que estamos asociados.

Hablamos de “Nivel 10” (Level 10) como la mejor versión de uno mismo, en cuerpo y mente.

AGENDA

- Introducción.
- Bienvenida, especialmente a la gente nueva.
- Explicación del entrenamiento y de la intención del día.
- Hoja de descarga de responsabilidad.
- Actividad: segura, ligera, efectiva, divertida y, sobre todo, duplicable.
- Breve Presentación de Oportunidad
- Compartir historias de resultado con el programa nutricional y de ingresos.
- Invitar al próximo evento en la agenda del sistema de soporte.

COACHES

- Un Coach Principal
- Uno o dos asistentes del Coach (si la actividad es de muchas personas)

Si no se cierra con la invitación al próximo evento, el FitClub no tiene sentido, porque sólo se habrá hecho una sesión de ejercicio con batidos, pero no se puede esperar crecimiento de negocio.

El FitClub es sólo una táctica para alimentar la estrategia de atraer personas nuevas a la oportunidad de Herbalife.