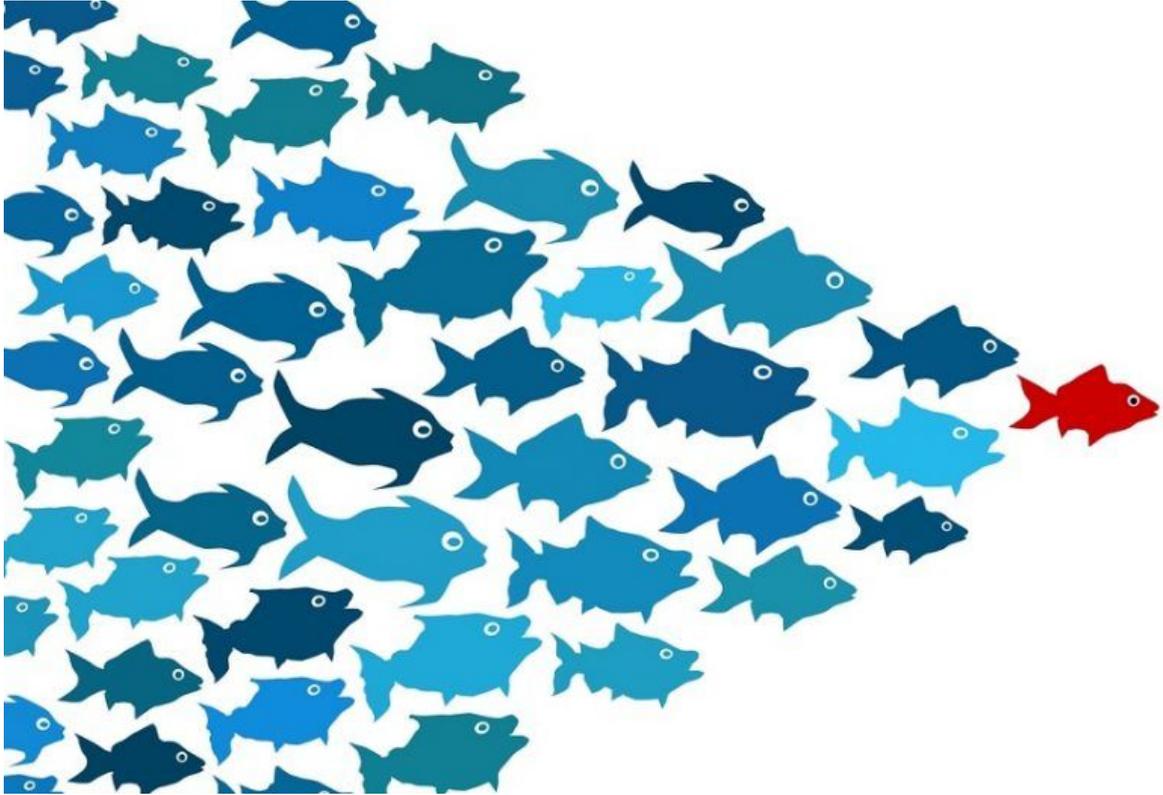


# SISTEMA DE



# DUPLICACIÓN

1. Puesta en Marcha
2. Primeros Pasos
3. Presentaciones
4. Seguimiento
5. Duplicación

**HERBALIFE**  
**NUTRICIÓN**  
*Miembro de Herbalife  
Independiente*

**interlife**  
consultores

[interlife.es/duplicacion](http://interlife.es/duplicacion)

# PASOS DEL MODELO DE DUPLICACIÓN

	PASOS	HERRAMIENTAS
1	GENERACIÓN DE CONTACTOS	HISTORIA PRÁCTICAS INAUGURACIÓN SAFARI GUIÓN REFERIDOS REDES SOCIALES COLABORACIÓN COMERCIOS
2	PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO	FICHA EVALUACIÓN BIENESTAR FICHA TALLER CUIDADO FACIAL REUNIÓN CASERA CHARLA NUTRICIÓN FIT CLUB
3	OBTENCIÓN REFERIDOS	HOJA DE REFERIDOS 25 REFERIDOS = INVITACIÓN CÓCTEL O REGALO
4	CIERRE DE LA VENTA	PACK 3 DÍAS DESAYUNO SALUDABLE
5	SEGUIMIENTO	GRUPO DE CLIENTES POR PRIVADO UPSELLING (OFRECER OTROS PRODUCTOS)
6	RECONOCIMIENTO	FOTO RESULTADO FELICITACIONES PROMOCIONES
7	DESARROLLO CÍRCULO INFLUENCIA	NUTRIBULLET REUNIÓN CASERA INCENTIVOS
8	PRESENTACIÓN DE OPORTUNIDAD	CÓCTEL PRESENTACIÓN SERVILLETA PRESENTACIÓN ONLINE
9	SISTEMA DE SOPORTE	ESCUELAS MENTOR MEGACITY EVENTO NACIONAL FSL EXTRAVAGANZA

## HISTORIA DE LOS CLUBES Y CENTROS DE NUTRICIÓN EN EL MUNDO

Este método de negocio surge en México, a principios del año 2000, fue creado con el objetivo de llegar a los sectores más pobres de la población y se inició con apenas 30 clubes en la ciudad de Durango. Hoy en día existen, solo en México, más de 20.000 clubes consiguiendo posicionar al país como el número 1 en facturación de herbalife mundial alcanzando los 60 millones de Puntos de Volumen al mes.

Otro referente es Corea, país cuya explosión no tiene precedentes debido a la rapidez en su crecimiento, tanto en facturación como en aumento de clubes/centros. Hace apenas 5 años iniciaron esta herramienta con la base de los clubes mejicanos y ajustando este método de negocio a las costumbres, filosofía y economía del país. En 2011 llegaron a ser más de 4500 clubes/centros y una facturación de 40 millones de Puntos de Volumen al mes.

En todo el mercado sudamericano y el sector latino en Estados Unidos el aumento ha sido de un 800 % en los últimos 3 años.

En España el modelo de Centros de Nutrición comenzó en 2007 con los dos primeros centros. Durante los primeros años se consolidaron las ventas y se consiguió un negocio estable basado en el consumo del producto, creciendo de forma lenta y pasando de 2 centros en 2007 a 12 en 2008, 50 en 2009, 120 en 2010, más de 250 en 2011. Hoy existen miles de localizaciones en España, habiendo experimentado un crecimiento antes nunca visto en este país.

Hoy gracias a lo explicado en este dossier se ha conseguido el punto más importante

### DUPLICARNOS Y CRECER.

## ¿QUE ES UN CENTRO DE NUTRICIÓN?

Es un sistema de trabajo desde casa u oficina que te permite conseguir una base de clientes estable y una fuente de nuevos miembros.

La filosofía de esta herramienta es vender para patrocinar fidelizando a nuestros clientes y manteniendo la esencia de Mark Hughes de llevar el producto persona a persona.

***Nunca pierdas el punto de vista que cuantos más clientes hagas más rápido avanzará tu negocio.***

Ten claro el objetivo mensual de un centro de nutrición:

**Mantener una cartera de 40 a 50 clientes en tu volumen personal que te permita mantener un patrocinio constante y conseguir crecer en regalías.**

Únicamente está permitido comercializar productos herbalife y ganar dinero solo por ello.

La posibilidad de trabajar desde casa u oficina te permite gestionar mejor tú tiempo y tener mayor capacidad de trabajo para así poder aumentar los resultados evitando desplazamientos. No tienes un cierre que levantar cada mañana y no tienes las ataduras de un horario comercial, ya que tú gestionas las citas según tus necesidades.

Muchas personas prefieren que se les atienda en un lugar físico en vez de en su propia casa y tener un lugar donde acudir todas las semanas para realizar el seguimiento, les proporciona mucha confianza. No obstante no pierdas la posibilidad de atender a domicilio a aquellos clientes que no puedan o quieran acudir a tu centro.

La capacidad de atender a más clientes ofreciéndoles un mejor seguimiento aumenta al ser ellos quienes acuden a ti, siendo más fácil organizarte para ello.

Tener una localización da mucha solidez a tu negocio Herbalife.

## ¿COMO MONTAR UN CENTRO DE NUTRICIÓN?

### UBICACIÓN

El lugar donde esté ubicado tu domicilio u oficina no es relevante a la hora de obtener resultados, las personas interesadas acudirán de igual manera estés en una calle principal o no.

El único requisito es que el despacho, oficina o lugar donde vayas a trabajar esta herramienta, no se encuentre a pié de calle y no tenga carteles\* o cualquier reclamo a la vía pública, la forma de atraer personas tiene que ser siempre por métodos pro-activos de parte del miembro (encuestas, contacto personal, publicidad en mano o en buzones, carteles en comercios autorizados, referencias y boca a boca, etc.)

\*Únicamente está autorizado una placa tamaño Din A4 previamente revisada por el departamento de buenas prácticas de negocio de Herbalife.

Antes de iniciar este sistema de trabajo solicita a tu tabulador ascendente o con el departamento de buenas prácticas de Herbalife llamando al 917284733, las normas de oficinas y clubs de nutrición para España y léelas al completo para que todo esté en regla con Herbalife.

Puedes usar tu centro de nutrición para realizar formación y actividades varias enfocadas a clientes y miembros.

Puedes habilitar una habitación de tu casa para ello, no tiene que ser demasiado grande, sino lo justo para que entre una mesa donde atender a tus clientes, una estantería o armario donde tener organizado todo el material (fichas, productos, etc.) y una báscula.

Si no dispones de habitación para ello sirve perfectamente un rinconcito en el salón. Lo importante no es el donde sino el como. Es necesario que todo esté perfectamente limpio y con aspecto profesional y acogedor.

También se puede alquilar un piso o una oficina con despachos independientes entre varios Miembros.

### EN EL SALÓN DE CASA



## EN UNA HABITACIÓN DE TU CASA



## EN UNA OFICINA O PISO DESTINADO A CENTRO DE NUTRICIÓN



## MATERIALES NECESARIOS

Una vez tengas el lugar donde vas a realizar este sistema de negocio necesitarás ciertos materiales:

### GENERALES:

- Producto para vender.
- Mobiliario: mesa, sillas, estanterías...
- Ordenador y programa informático para realizar los estudios corporales (opcional)
- Báscula que ofrezca los siguientes parámetros: % de grasa, % Agua y % Masa muscular (TANITA)
- Tallímetro o medidor de pared.
- Pósters de Herbalife.
- Álbum de testimonios.
- Gráficas de excesos y carencias.
- Tablas de pesos y medidas.
- Fichas para pedir referencias.
- Fichas de resultado del estudio nutricional.
- Tarjetas de seguimiento, carnets de fidelización, invitaciones para el HOM Premium, etc.
- Fotos de Viajes, testimonios, eventos...

### EN CASO DE TRABAJAR CON EL SISTEMA DE BONOS Y/O FIT CLUB:

- Tarjetas de bonos/consumos.
- Cinturón vibrador o plataforma vibratoria (solo un elemento)
- Batidora.
- Calentador de Agua
- Jarras o vasos de 40 ml aprox.

## IMAGEN DEL MIEMBRO DE Herbalife

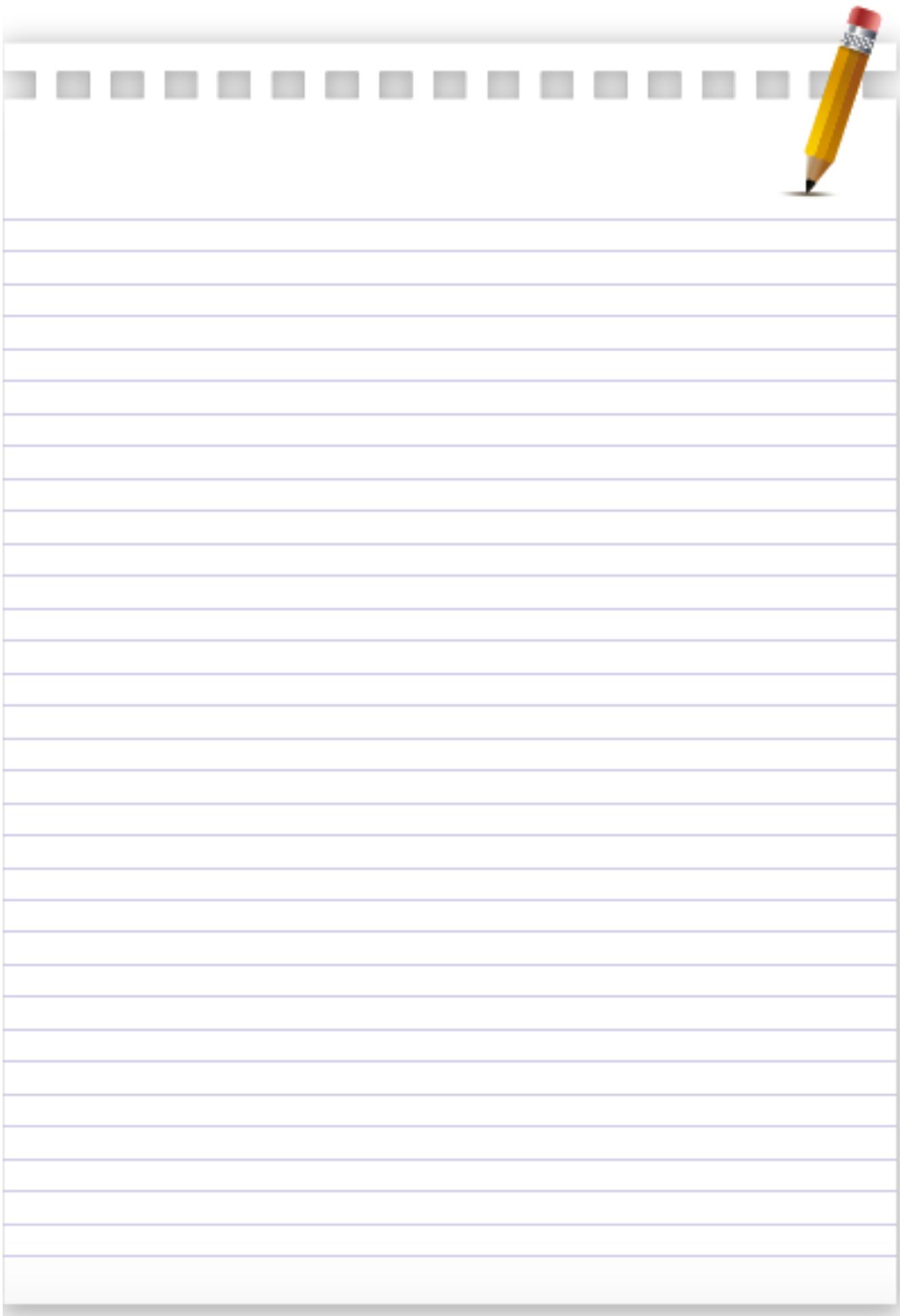
La imagen del miembro es parte fundamental del éxito de esta herramienta.

El miembro debe estar en su peso correcto o en proceso real de alcanzarlo, tiene que ser el ejemplo a seguir para la gente que acude a informarse sobre como gestionar su peso.

La vestimenta debe ser formal, no es adecuado traje y corbata pero sí americana.

Buen olor, siempre bien peinados y en el caso de las mujeres maquilladas pero no en exceso.

***Está totalmente prohibido utilizar batas o vestimenta que de imagen de médicos o profesionales de la salud.***



# **PASOS PARA TRABAJAR UN CENTRO DE NUTRICIÓN**

## **1. GENERAR CONTACTOS**

Es la base para que diariamente generemos ventas nuevas, esto nos permite tener un modelo de negocio saludable, ganar dinero todos los días y tener una buena fuente de futuros miembros.

### **1. 1. CÍRCULO DE INFLUENCIAS**

#### **1. 1. 1. INTRODUCCIÓN**

Hacer una lista de toda la gente que conoces (familiares, amigos y conocidos) te permite dar a conocer inicialmente tu nuevo negocio mediante la fiesta de inauguración, las prácticas y los regalos de hidrataciones faciales.

#### **1. 1. 2. OBJETIVOS**

Dar a conocer tu nueva actividad, evitar que gente de tu círculo cercano contacte con otro miembro para comprar los productos o iniciar el negocio, obtener las primeras referencias y aprender como realizar los estudios y las hidrataciones. Posiblemente consigas tus primeros clientes aunque ese no sea el objetivo.

#### **1. 1. 3. LISTA 300**

El aspecto fundamental es no prejuizar cuando hagas tu lista de conocidos, incluye a todo el mundo que conoces para informar a todos sobre tu nueva actividad.

#### **Incluye una relación de personas donde aparezcan:**

- FAMILIARES:
  - Padres.
  - Hijos.
  - Hermanos.
  - Abuelos.
  - Tíos.
  - Primos.
  - Sobrinos.
  - Cuñados.
- CONOCIDOS:
  - Compañeros de trabajo.
  - Compañeros de estudio.
  - Todo el mundo a quien le compras cualquier cosa.
  - Empleados / Jefes.
  - Compañeros de deporte.
  - Gente de hola y adiós.
- AMIGOS:
  - Tuyo.
  - De tus familiares
  - Padres y hermanos de tus amigos

### 1. 1. 3. 1. Prácticas con tu patrocinador

Consiste contactar con las personas de tu lista y pedirles el favor de ayudarte a aprender. El objetivo no es hacerles clientes, aunque siempre que se hacen prácticas de estudios nutricionales ó hidrataciones faciales hay personas que se interesan por mejorar su situación, sino aprender como realizar el estudio nutricional, la hidratación y conseguir referencias para arrancar correctamente el negocio.

Las llamadas para las prácticas deben hacerse junto con tu patrocinador las primeras veces.

#### Guión para prácticas de estudios:

##### Miembro Nuevo:

Saludas y rompes el hielo.

Pues mira \_\_\_\_\_, te llamaba porque acabo de empezar a trabajar en un centro de bienestar y nutrición en Parla y necesito pedirte un pequeño favor. Te voy a pasar con la persona que me está enseñando para que te explique.

##### Patrocinador:

Hola \_\_\_\_\_, mi nombre es (tu nombre), encantado. Te estamos llamando porque como te acaba de comentar \_\_\_\_\_ ha empezado esta semana a trabajar con nosotros en el centro de Bienestar y estamos haciendo con él/ella unas prácticas para que aprenda a hacer estudios nutricionales. El favor que te queremos pedir es, que un día que te venga bien pasarte por nuestro centro, hacerte un estudio nutricional como su fuese un caso real y así que pueda ir aprendiendo en la práctica como hacerlo. Tranquilo/a que no te vamos a vender nada.

El valor del estudio normalmente ronda los 40 € pero en tu caso lo tendrías gratis. Además es válido para dos personas y se tarda unos 40 minutos. ¿Te importaría ayudarnos?

**NO:** ok, no hay problema, si conoces a alguien que le interese y pueda ayudar a \_\_\_\_\_ a aprender le puedes dar el teléfono a \_\_\_\_\_ y el/ella le llama. Que tengas un buen día.

**SI:** ¿En tu caso \_\_\_\_\_ cuando te vendría mejor por las mañanas, por la tarde o algún día en concreto?

¿A las \_\_\_\_ sería buena hora? ¿Mañana o pasado mañana?

Perfecto, te reservamos entonces una de las consultas para \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_ h.

Muchas gracias por tu ayuda y que tengas un buen día.

**CONTINÚA USANDO ESTE GUIÓN TÚ MISMO, UNA VEZ HAYAS HECHO ALGUNAS LLAMADAS CON TU PATROCINADOR.**

**NO ES RECOMENDABLE QUE REALICES NINGUNA OTRA HERRAMIENTA MIENTRAS NO HAYAS CONTACTADO CON TODOS TUS CONOCIDOS. LOS REFERIDOS QUE OBTENGAS EN LAS PRÁCTICAS DEBES GUARDARLOS HASTA TERMINAR DE HACER ESTUDIOS CON TUS CONOCIDOS PARA QUE UNA VEZ COMIENCES A USARLAS SEAS UN EXPERTO EN EL ESTUDIO Y SOBRE TODO, EN OBTENER REFERIDOS. SI CUMPLES CON ESTO PODRÁS TRABAJAR ÚNICAMENTE CON REFERIDOS DURANTE EL RESTO DE TU CARRERA DE Herbalife.**

### Guión para prácticas de hidrataciones:

#### Miembro Nuevo:

Saludas y rompes el hielo.

Pues mira \_\_\_\_\_, te llamaba porque acabo de empezar a trabajar en un centro de bienestar y nutrición en Parla y necesito pedirte un pequeño favor. Te voy a pasar con la persona que me está enseñando para que te explique.

#### Patrocinador:

Hola \_\_\_\_\_, mi nombre es (tu nombre), encantado. Te estamos llamando porque como te acaba de comentar \_\_\_\_\_ ha empezado esta semana a trabajar con nosotros en el centro de Bienestar y estamos haciendo con él/ella unas prácticas para que aprenda a hacer hidrataciones faciales. El favor que te queremos pedir es, que un día que te venga bien pasarte por nuestro centro, hacerte una hidratación facial completa como su fuese un caso real y así que pueda ir aprendiendo en la práctica como hacerlo. Tranquilo/a que no te vamos a vender nada.

El valor del spa facial normalmente ronda los 40 € pero en tu caso la tendrías gratis, además es válido para dos personas y se tarda unos 40 minutos. ¿Te importaría ayudarnos?

**NO:** ok, no hay problema, si conoces a alguien que le interese y pueda ayudar a \_\_\_\_\_ a aprender le puedes dar el teléfono a \_\_\_\_\_ y el/ella le llama. Que tengas un buen día.

**SI:** ¿En tu caso \_\_\_\_\_ cuando te vendría mejor por las mañanas, por la tarde o algún día en concreto?

¿A las \_\_\_\_ sería buena hora? ¿Mañana o pasado mañana?

Perfecto, te reservamos entonces una de las consultas para \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_ h.

Muchas gracias por tu ayuda y que tengas un buen día.

**CONTINÚA USANDO ESTE GUIÓN TÚ MISMO, UNA VEZ HAYAS HECHO ALGUNAS LLAMADAS CON TU PATROCINADOR.**

**NO ES RECOMENDABLE QUE REALICES NINGUNA OTRA HERRAMIENTA MIENTRAS NO HAYAS CONTACTADO CON TODOS TUS CONOCIDOS. LOS REFERIDOS QUE OBTENGAS EN LAS PRÁCTICAS DEBES GUARDARLOS HASTA TERMINAR DE HACER ESTUDIOS CON TUS CONOCIDOS PARA QUE UNA VEZ COMIENCES A USARLAS SEAS UN EXPERTO EN EL ESTUDIO Y SOBRE TODO, EN OBTENER REFERIDOS. SI CUMPLES CON ESTO PODRÁS TRABAJAR ÚNICAMENTE CON REFERIDOS DURANTE EL RESTO DE TU CARRERA DE Herbalife.**

## LAS OBJECIONES

Las objeciones es un mecanismo natural que nuestro cerebro pone en marcha cuando está valorando la toma de decisiones. Por tanto, es indicativo de que la persona quiere estar segura de la decisión que va a tomar. Es decir, que si contestamos correctamente esa objeción, el cierre está más cerca.

Esta fórmula funciona SIEMPRE. Apréndetela y siempre saldrás ganando ante una objeción. **NUNCA DISCUTAS, NI DES OPINIONES, APORTA HECHOS.**



## **OBJECIONES ANTES DE TERMINAR LA PRESENTACIÓN**

- *“Juan, creo que estarías de acuerdo en que las decisiones son difíciles de tomar cuando uno no ha visto toda la información completa, ¿verdad?”*

- *“Está muy bien Juan, puede que esto no sea para ti, pero te animo a terminar de escuchar por unos cuantos minutos más y después de eso...”*

- *“Si esto no es para ti, entonces te agradezco por tu tiempo. Pero Juan, todavía me podrías ayudar. Ya sabes lo que estoy buscando, y tal vez me puedes dar un contacto que conozcas como referido. ¿Me podrías ayudar?”*

## **FÓRMULA INFALIBLE PARA CONTESTAR TODAS LAS OBJECIONES**

Este sistema es infalible y debes aprenderlo para contestar cualquier objeción ya sea de producto o de negocio.

Por ejemplo, a la objeción *“¿Pero esos productos realmente funcionan?”*, contestamos siguiendo estos pasos:

- Paso 1. Ponerse en el lugar de la otra persona. Así crearemos una vía de comunicación. *“Entiendo lo que quieres decir. Antes pensaba como tú”*.
- Paso 2. Ahora contestamos la objeción CON HECHOS, NUNCA OPINIONES. Los hechos no se pueden discutir, son los que son. *“Sin embargo, una vez que he comprobado que he controlado 12 kilos de grasa, recuperado la energía y masa muscular, y me siento mejor que nunca, y que son productos presentes en más de 90 países y desde 1980, puedo decir que realmente funcionan”*.
- Paso 3. Convertir la objeción en un cierre. *“Te gustaría probar el retode3días, verdad?”*.

# HECHOS vs OPINIONES

Cuando empieces a trabajar en Herbalife vas a escuchar muchas **opiniones** procedentes de personas de mucha confianza, familiares y amigos. Algunas de estas opiniones serán positivas y otras serán negativas; algunas serán lógicas, y otras serán totalmente estúpidas. No obstante, esas opiniones vendrán de personas que te intentarán proteger, a veces recibirás “malos consejos con buenas intenciones.”

En la vida todo el mundo sabe de nutrición, de negocios o de ciencia. Las opiniones son gratuitas, y por ello todos tenemos las nuestras. Pero son sólo opiniones, que sólo pueden ser rebatidas con hechos. Si escuchas opiniones acerca de los productos, del negocio o de la empresa, no te lo tomes personal, no te lo dicen a ti, simplemente desconocen muchos datos. Estos datos, esos **hechos**, que pueden ser comprobados por cualquier persona, son los únicos que tú tienes que aportar. Los hechos son los siguientes:

## Producto:

- Presentes en el mundo durante **38 años**, desde febrero de 1980.
- Negocio abierto en **97 países**; apertura de 50 países más para 2020.
- En **España 29 años**, desde julio de 1989.
- **Registro sanitario** en todos los productos de nutrición como alimentos.
- **Nunca** se ha retirado ningún solo producto en el mundo.
- **Garantía de ORO** para el cliente: si en 30 días no está satisfecho, le devolvemos su dinero.
- **70 millones de clientes** en todo el mundo.
- **8200 millones de dólares** facturados en 2016; objetivo de 10000 millones de dólares para 2020.
- El **Laboratorio de Investigación en Nutrición Celular y Molecular Mark Hughes**, en la Universidad de California Los Ángeles (UCLA) está patrocinado por Herbalife. De hecho, su nombre corresponde al fundador de la empresa. Es el laboratorio más avanzado del mundo en nutrición y en él trabajan hasta 5 premios Nóbel de diferentes disciplinas científicas.
- Dr. **David Heber**, elegido por más de cinco años como el mejor médico de los EEUU. es el director del Laboratorio de Investigación en Nutrición Celular y Molecular Mark Hughes en la UCLA y también es el director del Equipo Médico de Herbalife.
- Dr. **Louis Ignarro**, Nobel de Medicina en 1998 por su investigación sobre el óxido nítrico y su aplicación para la prevención de problemas cardiovasculares. Trabaja en el Equipo Médico de Herbalife.
- **Tu propio resultado** con los productos es el mejor hecho.

## Negocio:

- Herbalife cotiza en la **bolsa de Nueva York** desde diciembre 2004. Calificada como empresa triple A.
- El Presidente Ejecutivo es **Rich Goudis. Michael O. Johnson**. Trabajó durante 17 años como ejecutivo en Walt Disney, los últimos 2 como Presidente Ejecutivo de Disney Internacional, 12 años como presidente de Herbalife, delegó su puesto para centrarse en la negociación con los gobiernos.
- Reciente incorporación de **Madeleine Albright**, ex Secretaria de Estado de Estados Unidos durante 8 años con Bill Clinton, como asesora jurídica y diplomática al más alto nivel.
- Herbalife pertenece a la **Asociación de Venta Directa** en la mayor parte de los países, incluido España donde ejerce la presidencia. De 6000 empresas multinivel en todo el mundo, sólo unas 200 están aceptadas en esta asociación que garantiza el trato al cliente y la calidad de los productos.
- La **Family Foundation** de Herbalife colabora con más de cien ONGs en todo el mundo en la ayuda a los niños desfavorecidos. En España colabora con el Hospital La Paz, entre otros, en la acomodación de las familias con hijos que sufren cáncer terminal. Ha donado más de 10 millones de dólares desde su constitución. Además de colaborar junto con Aldeas Infantiles en la Casa Herbalife de EL Escorial.
- El **marketing multinivel** está reconocido legalmente en la Ley de Ordenación del Comercio Minorista (B.O.E. 17 enero 1996), artículo 22.
- El 20 % de los millonarios americanos lo han conseguido por medio del **marketing multinivel**.
- **Patrocinios deportivos**: Cristiano Ronaldo, imagen oficial de la marca; equipo de baloncesto Herbalife Gran Canaria; Equipo olímpico de Italia; regata en la copa del Rey española; los Ángeles Galaxy...

# PREGUNTAS MÁS FRECUENTES

(BORRADOR 9-MAY-19)

## PROGRAMA DE NUTRICIÓN CELULAR, PRODUCTOS

### **Cuanto tiempo tengo que tomar esto?**

*El tiempo que desees seguir con mejor vitalidad, bienestar y control de peso.*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

### **Tengo diabetes. ¿Puedo tomarlo?**

*Si te refieres al Formula1, el índice glucémico es bajo por lo que no altera el nivel de glucosa en sangre.*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

### **No me vale solo con el “chupapanzas”? No necesito los batidos solo quiero el té y el aloe? Solo con el batido voy a tener que vivir o también puedo comer comida? Si me tomo 5 batidos al día, ¿que me puede pasar?**

*Tu cuerpo necesita cada día proteínas, carbohidratos complejos, grasas saludables, vitaminas, minerales, oligoelementos, fibra y agua. Y el programa de Nutrición Celular ya te aporta todo eso como complemento a tu alimentación*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

### **Eres nutricionista?**

*No, soy asesor de nutrición. Herbalife Nutrition ya tiene médicos, científicos y nutricionistas en la fabricación de los productos. Yo hago la recomendación de lo que necesitas para cubrir tus carencias y necesidades y tener resultados rápido y para siempre.*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

### **Qué pasará cuando lo deje tomar? He oído mucho últimamente de eso pero no me atrevo, porque mi prima se tomó esto y cuando lo dejó engordo doble.**

*Si no cubres las carencias y deficiencias que cubre tu programa de Nutrición Celular, tu cuerpo volverá al desequilibrio, a volver a tener hambre y comer de manera descontrolada y engordar de nuevo.*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

### **Pero si el batido tiene azúcar como voy a bajar peso?**

*No lleva azúcar. El Formula 1 lleva fructosa, que es un azúcar presente naturalmente en las frutas, verduras y legumbres que tiene como ingrediente.*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

### **Esto tiene efecto rebote?**

*No. El programa de Nutrición Celular cubre las carencias y deficiencias de tu alimentación y te ayuda a controlar los excesos por tanto no existe posibilidad de efecto rebote.*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

**Lo que tomas tiene efectos secundarios? Yo tengo una prima que se le fastidió el colon tomando esos batidos? Me puede estreñir el batido? O darme gases?**

*No. Los productos de Herbalife Nutrition son complementos nutricionales, no son medicamentos. Por tanto no existe posibilidad de efectos secundarios. Tu cuerpo se va regulando con el paso de los días.*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

**Como que es natural, de que está hecho?**

*Todos los productos de Herbalife Nutrition tienen como base ingredientes naturales como el aloe vera, la soja, el té verde, legumbres, hortalizas, plantas medicinales, frutas y verduras.*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

**Yo ya me cuido y llevo una alimentación correcta no necesito suplementación? No creo que necesite nada de eso? Ya estoy con un nutricionista? Prefiero comer comida real.**

*(Y por qué crees que no consigues resultados?) A pesar de llevar una alimentación supuestamente equilibrada, los propios alimentos que compramos ya presentan déficit de nutrientes. De hecho la Universidad de Harvard ya recomienda el uso de los complementos para asegurarnos la cantidad adecuada.*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

**Es que en "Saber Vivir" dijeron que los polvos esos eran "malos"? Con Herbalife te sale una tercera oreja y un sexto dedo.**

*También hace años se pensaba que la Tierra era plana, verdad?*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

**Tengo que hacerme cada semana la evaluación?**

*No. El seguimiento es un servicio que tienes incluido en tu Programa de Nutrición Celular como apoyo y motivación a conseguir tus resultados.*

*Nos vemos cada quince días?*

**Las embarazadas lo pueden tomar?**

*El cuerpo necesita cada día proteínas, carbohidratos complejos, grasas saludables, vitaminas, minerales, oligoelementos, fibra y agua. Y el programa de Nutrición Celular te aporta todo eso como complemento a tu alimentación. Y en el caso de las embarazadas necesitan un 20% extra.*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

**PRECIO, DINERO, DESCUENTOS**

**Chiquilla esto es muy caro?**

*Caro con respecto a qué? Respecto al café que tomas cada mañana que no te aporta ningún nutriente y te cuesta 1,2€, y cada batido te aporta 114 nutrientes que te sacian y te dan energía y te ayudan con el control de peso y te sale con tu Carnet a 1,6€?*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

**Ganas mucho dinero con eso?**

*Depende del tiempo y el esfuerzo que le dedique. Puedo llegar a ganar 50€/hora, además de comisiones, bonos y viajes.*

*Si te invitara a una presentación de cómo se hace, te interesaría saber más?*

**A mi vecina/prima/compañera le hace un descuento sin hacerte socio?**

**En internet salen más baratos y lo pagan cuando les llega?**

Yo no vendo productos. Mi servicio de evaluación, seguimiento, apoyo, premios, promociones, entrenamientos en directo, actividades grupales, ingresos extra y un coach profesional 24/7, Y SOBRE TODO RESULTADOS GARANTIZADOS, ya incluye los productos que necesitas para conseguir resultados rápido y para siempre.

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

**Si no me gustan los productos los puedo devolver?**

*Sí. Tienes 30 días de garantía de satisfacción.*

*Lo quieres de vainilla o de chocolate?*

**Me acabo de hacer el carnet y no lo quiero, me devuelven el dinero?**

*Sí. Tienes 14 días de garantía de devolución.*

*Cual es el motivo?*

**OPORTUNIDAD DE NEGOCIO**

**No conozco a nadie?**

*Que no conozcas a nadie no significa que no necesiten mejorar su bienestar, vitalidad y control de peso.*

*Si te invitara a una presentación de cómo se hace, te interesaría saber más?*

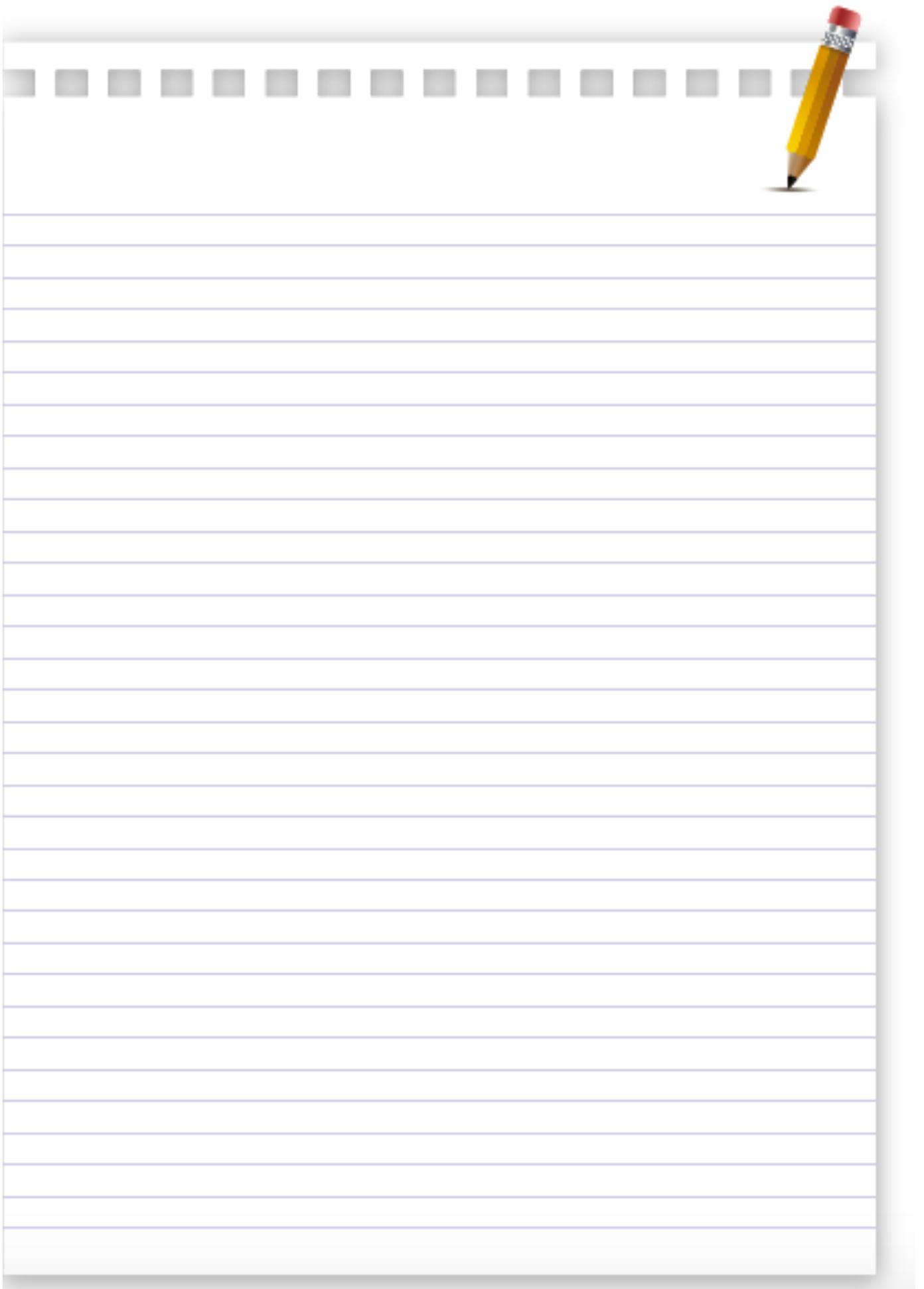
**No quiero darte el número dímelo por aquí?**

*Genial, te mando un audio para explicarte, ok?*

**Es que me han dicho que es una estafa, piramidal, secta, etc**

*Herbalife Nutrition opera en más de 90 países desde 1980. En España desde 1989. El sistema de multinivel está tipificado en la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, artículo 22.*

*Si te invitara a una presentación de cómo funciona, te interesaría saber más?*



## TU HISTORIA

La Historia es una de las herramientas más importantes en tu carrera de Herbalife. Será tu tarjeta de visita en todas las presentaciones que hagas a partir de ahora.

Debes escribir la tuya propia ciñéndote a los aspectos más importantes que sean relevantes y aprendértela de memoria. Grábate y escúchate hasta que la hagas tuya. Evita “irte por las ramas” y ser lo más preciso posible. Dispones en la mayoría de los casos de 2-3 minutos.

La estructura de la historia debes respetarla como se indica más abajo. Está pensada para que causes impacto en las personas que la van a escuchar. Es muy posible que se sientan parecido a cómo tú te sentías cuando empezaste.

Siempre debes cerrar con una invitación a una presentación: evaluación, evento, actividad, etc.



## **ESTRUCTURA DE TU HISTORIA**

DURACIÓN 2-3' (IMPORTANTE)

1. NOMBRE, EDAD, CIUDAD
2. HACE X TIEMPO ME SENTÍA..., DANDO DETALLES DEL DOLOR, MALESTAR, FRUSTRACIÓN, ETC
3. CONOCÍ HERBALIFE A TRAVÉS DE ..., INVITACIÓN, EVALUACIÓN, SPÁ, EVENTO, ...
4. DECIDÍ EMPEZAR CON MI PROGRAMA DE BATIDO, TÉ, ALOE, ETC Y CAMBIOS EN MI ESTILO DE VIDA
5. EMPECÉ A SENTIRME... DANDO DETALLES DE ENERGÍA, VITALIDAD, SALUD, ETC
6. EN X TIEMPO CONTROLÉ X KILOS, MÁS ENERGIA, ETC DANDO DETALLES

(SI HAY TESTIMONIO DE NEGOCIO, ENTONCES...)

7. ME INVITARON A UN EVENTO, CÓCTEL, PRESENTACIÓN, ... DONDE VI LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO DE HERBALIFE...
8. DECIDÍ PONERME EN MARCHA Y CONSEGUÍ EN X TIEMPO, X CLIENTES, DEDICANDO X HORAS A LA SEMANA, QUE ME GENERARON X EUROS

(SI YA LLEVAS TIEMPO Y TU HISTORIA ES INSPIRADORA)

9. DEDICANDO X HORAS A LA SEMANA, ETC.. LA EMPRESA ME HA PAGADO EL MES PASADO X EUROS
10. A DÍA DE HOY ME SIENTO...
11. CIERRE INVITANDO A UNA PRESENTACIÓN, CON SENTIDO DE ESCASEZ Y DE URGENCIA...

## **EJEMPLO DE TU HISTORIA DE PRODUCTO Y DE NEGOCIO**

*Hola, soy Lucía. Tengo 43 años y soy de Cartagena, Murcia.*

*Hace 4 años me sentía agotada, muy cansada. Intentaba hacer ejercicio pero no conseguía bajar de peso. Hacía dietas pero ninguna me funcionaba. Además tenía estreñimiento y dormía fatal por las noches.*

*Conocí Herbalife a través de una Evaluación de Bienestar donde me explicaron las carencias nutricionales que tenía, y los hábitos poco saludables, además me impresionó ver que tenía una edad metabólica de 56 años y una grasa visceral muy alta.*

*Decidí empezar con mi programa personalizado de batido, té, aloe y thermocomplete. Y enseguida al tercer día empecé a notar una energía y vitalidad como hacía años que no sentía. Por fin empecé a ir bien al baño y a dormir del tirón por las noches. Yo estaba encantada.*

*En 4 meses había controlado ya 16 kilos de grasa, la ropa me quedaba genial y me apunté a clases de baile!*

*Me invitaron a un cóctel donde conocí de verdad la Oportunidad de Herbalife. Vi casos de personas normales y corrientes como yo ganando dinero.*

*Decidí ponerme en marcha, formarme con los cursos presenciales y online. Y en cosa de dos meses, dedicando 15 horas a la semana, ya tenía una cartera de unos 30 clientes, que me daban ya unos ingresos de 800€/extra al mes.*

*A día de hoy me siento genial, tengo tiempo y dinero para disfrutar con mi familia mientras me cuido y soy feliz.*

*Y no te lo vas a creer, pero justamente este sábado a las 19:00h hay una presentación parecida a la que yo vi, pero solo quedan 2 plazas, cuento contigo?*

## LA FOTO

La foto de tu resultado es una herramienta esencial para acompañar cuando cuentas tu historia. Debes ser el mejor resultado posible que tengas en ese momento. Se debe ver claramente el cambio: bajada de peso, mejora en la piel, aumento de masa muscular, etc.



## MONTAJE

El montaje de la foto se hace con la app Moldiv.

Pasos importantes.

- Toma una foto el primer día del reto de frente y de perfil sin camiseta o con ropa muy ajustada, que salga enfocada y con claridad, con un fondo liso a poder ser blanco
- Cuando ya tengas algo de resultado, toma de nuevo las dos fotos.
- Abre la app Moldiv -> Collage -> 2 marcos verticales -> Ajuste -> Elimina los bordes -> toca en cada marco y selecciona las fotos, primero de frente del antes y luego de frente del después -> ajusta las fotos para que se vean proporcionales -> vete a la opción de texto Aa -> escribe tu usuario de Instagram (si no tienes puedes poner tu teléfono) -> quítale intensidad, ajusta el tamaño y acepta -> una vez que el resultado sea el correcto -> dale a exportar Estándar 1200x1200 -> ve a la galería de fotos de tu móvil y comprueba que todo ha salido bien
- Ya puedes utilizar la foto de resultado para compartir en redes sociales y acompañar a tu historia.

### 1. 1. 3. 2. Inauguración de negocio

Consiste en realizar una fiesta con todas las personas que conoces para celebrar el inicio de tu negocio.

Tu patrocinador te acompañará para informar a todo el mundo sobre tu nueva actividad y responder preguntas que, quizá, tu no sepas responder. Además servirá para pedir ayuda para hacer prácticas de estudio y/o hidrataciones y así comenzar a acumular referidos y aprender como se hacen los estudios y/o las hidrataciones.

#### **Guión para invitar a la inauguración de negocio.**

Hay que tener en cuenta que la mayoría de las personas a las que llamarás ya han pasado por una práctica o saben de tu nuevo negocio.

(Saludas y rompes el hielo)

Pues precisamente te llamo para invitarte a una fiesta, como ya sabes hace un par de meses comencé con un negocio, después del periodo de aprendizaje he decidido dar un paso muy importante y abrir mi propio centro de nutrición. El sábado voy a hacer una fiesta para inaugurarlo y me gustaría contar contigo. Si quieren venir también tu marido/mujer y tus hijos, voy a preparar algo de picar, ¡lo pasaremos genial!

(No des más información sobre el negocio ni sobre nutrición o la empresa, solo invita a la gente, no todo el mundo asiste finalmente 1 de cada 4)

Prohibidas palabras como ventas, productos, reunión...

#### **Agenda de la fiesta de inauguración**

- El miembro da la bienvenida a todos los asistentes y presenta a los patrocinadores.
- El patrocinador agradece la asistencia, explica como os habéis conocido y da unos cuantos detalles de la empresa (de forma muy ligera, recordar que no es un HOM ni una fiesta de clientes).
- El patrocinador explica que ha decidido apoyar al miembro, por su compromiso, seriedad, ganas de trabajar... (le promocionas y le reconoces delante de la familia y asistentes).
- Se pide ayuda a los asistentes: como cualquier negocio los inicios no son fáciles y se necesita de ayuda de la gente más cercana. ¿Quién conoce personas que necesiten perder peso? ¿Qué se sientan cansados? ¿Qué se enfermen cada dos por tres? ¿Qué les guste cuidarse tanto por fuera como por dentro? ¿Qué tengan colesterol? ¿problemas de azúcar? ¿problemas de tensión? ¿Qué hagan deporte? Etc. Pues lo que os queremos pedir es que a todas estas personas le habléis de (nombre del miembro) porque tiene las herramientas perfectas que son nuestros productos y los conocimientos necesarios porque está formándose perfectamente para ello.
- Se pide ayuda para que el miembro aprenda, se habla de las prácticas de estudio e hidratación y se comenta que antes de irse concreten con el nuevo miembro si les van a ayudar con la practica de estudio o la de hidratación.
- El foco de la reunión siempre es el miembro y nunca los productos, la empresa o el patrocinador.
- Brindis por el éxito del miembro.
- Pasamos al picoteo: ahí es cuando se saca la agenda y se van cerrando las citas para prácticas.
- Te quedas hasta el final de la fiesta.

## LA INAUGURACIÓN

La inauguración de negocio consiste en realizar una fiesta con todas las personas que conoces para celebrar el inicio de tu negocio.

Tu patrocinador te acompañará para informar a todo el mundo sobre tu nueva actividad y responder preguntas que, quizá, tu no sepas responder. Además servirá para pedir ayuda para hacer prácticas de estudio y/o hidrataciones y así comenzar a acumular referidos y aprender cómo se hacen los estudios y/o las hidrataciones.

Se trata de una fiesta casera. Utiliza picoteo como tortillas, frutos secos, embutidos, aceitunas, refrescos, agua.

El foco de la reunión siempre es el miembro y nunca los productos, la empresa o el patrocinador.



## **GUIÓN PARA INVITAR A LA INAUGURACIÓN.**

Hay que tener en cuenta que la mayoría de las personas a las que llamarás ya han pasado por una práctica o saben de tu nuevo negocio.

(Saludas y rompes el hielo)

*Pues precisamente te llamo para invitarte a una fiesta. Como ya sabes hace unas semanas comencé con un negocio, y después del periodo de aprendizaje he decidido dar un paso muy importante y abrir mi propio centro de nutrición.*

*El sábado voy a hacer una fiesta para inaugurarlo y me gustaría contar contigo. Si quieren venir también tu marido/mujer y tus hijos, voy a preparar algo de picar, ¡lo pasaremos genial!*

**IMPORTANTE:** No des más información sobre el negocio ni sobre nutrición o la empresa, solo invita a la gente, no todo el mundo asiste finalmente 1 de cada 4. Debes generar curiosidad.

Prohibidas palabras como ventas, productos, reunión...

## **AGENDA DE LA INAUGURACIÓN**

1. Recepción de invitados. Se les ofrece algo de beber y se les invita a sentarse.
2. El miembro da la bienvenida a todos los asistentes, cuenta su historia y presenta a los patrocinadores. El patrocinador agradece la asistencia, cuenta su historia y explica como os habéis conocido y da unos cuantos detalles de la empresa (de forma muy ligera, recordar que no es una presentación de negocio).
3. El patrocinador explica que ha decidido apoyar al miembro, por su compromiso, seriedad, ganas de trabajar... (le promocionas y le reconoces delante de la familia y asistentes).
4. Se pide ayuda a los asistentes:

*Como cualquier negocio los inicios no son fáciles y se necesita de ayuda de la gente más cercana. ¿Quién conoce personas que necesiten perder peso? ¿Qué se sientan cansados? ¿Qué se enfermen cada dos por tres? ¿Qué les guste cuidarse tanto por fuera como por dentro? ¿Qué tengan colesterol? ¿problemas de azúcar? ¿problemas de tensión? ¿Qué hagan deporte? Etc. Pues lo que os queremos pedir es que a todas estas personas le habléis de (nombre del miembro) porque tiene las herramientas perfectas que son nuestros productos y los conocimientos necesarios porque está formándose perfectamente para ello.*

Se pide ayuda para que el miembro aprenda, se habla de las prácticas de estudio e hidratación y se comenta que antes de irse concreten con el nuevo miembro si les van a ayudar con la práctica del estudio o la de hidratación.

5. Brindis por el éxito del miembro.
6. Pasamos al picoteo: ahí es cuando se saca la agenda y se van cerrando las citas para prácticas. Se contestan las objeciones y se edifica al nuevo miembro.
7. Te quedas hasta el final de la fiesta.

### **1. 1. 3. 3. Apertura del centro de nutrición:**

Consiste en realizar una fiesta con todas las personas que conoces para celebrar el inicio de tu centro de nutrición. Normalmente deben haber pasado uno o dos meses, el tiempo que has estado trabajando en el centro de nutrición de tu patrocinador haciendo las prácticas.

Tu patrocinador te acompañará ya que se ha convertido durante las prácticas en alguien conocido en tu entorno. Podrá responder preguntas que, quizá, tu no sepas responder y ayudarte a cerrar clientes que ya se hicieron el estudio y puedan estar interesados. Además todas las personas que asistan tendrán un regalo a elegir entre una hidratación facial gratuita o un estudio nutricional gratuito (depende de si hicieron antes una u otra sesión).

### **Guión para invitar a la inauguración de tu centro.**

Hay que tener en cuenta que la mayoría de las personas a las que llamarás ya han pasado por una práctica o saben de tu nuevo negocio.

(Saludas y rompes el hielo)

Pues precisamente te llamo para invitarte a una fiesta, como ya sabes hace un par de meses comencé con un negocio, después del periodo de aprendizaje he decidido dar un paso muy importante y abrir mi propio centro de nutrición. El sábado voy a hacer una fiesta para inaugurarlo y me gustaría contar contigo. Si quieren venir también tu marido/mujer y tus algo de picar, ¡lo pasaremos genial!

Valido por 15 días

(No des más información sobre el negocio ni sobre nutrición o la empresa, solo todo el mundo asiste finalmente 1 de cada 4)

Prohibidas palabras como ventas, productos, reunión...

## **1. 2. ENCUESTAS**

### **1. 2. 1. INTRODUCCIÓN**

Realizar encuestas en la calle es una acción comercial que te asegura generar clientes nuevos en tu negocio Herbalife. Te va a permitir llenar tu agenda de trabajo con Estudios Nutricionales.

### **1. 2. 2. OBJETIVOS**

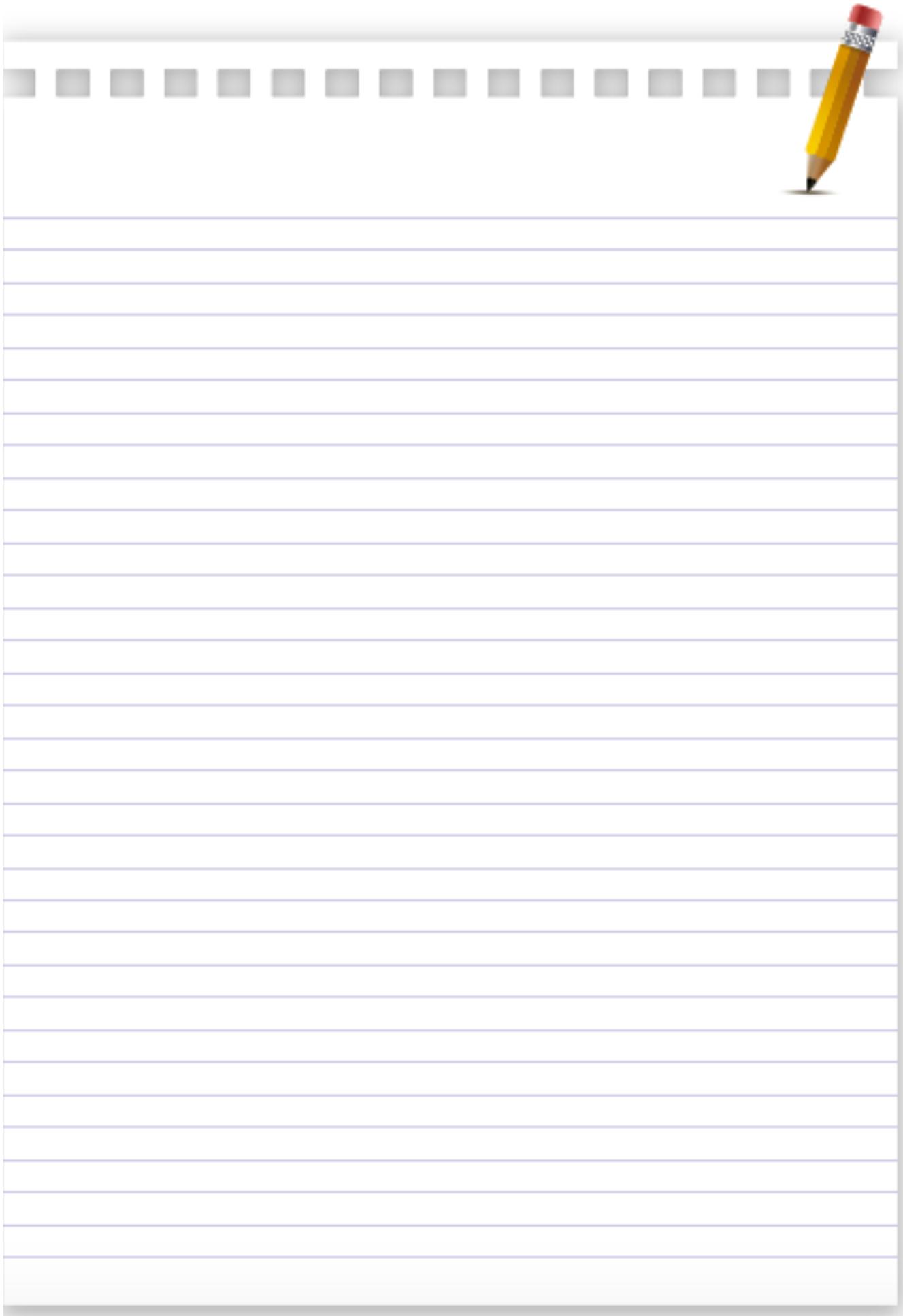
Es muy importante que el miembro se marque objetivos claros de cuántas ventas quiere realizar. Para ello tendrá que aprender a marcarse objetivos diarios:

- ¿Cuántas encuestas vas a realizar al día?
- ¿Cuántos Estudios Nutricionales realizas de tu número diario de encuestas?
- ¿Cuál es tu ratio Estudio Nutricional/Venta?

Por ejemplo: Si tu objetivo es realizar 1 cliente nuevo al día.

#### **OBJETIVOS DIARIOS DE ENCUESTAS**

<b>Contactos obtenidos</b>	<b>Estudios realizados</b>	<b>Paquetes de prueba</b>	<b>Clientes nuevos</b>
20	3	2	1



### 1. 2. 3. CARACTERISTICAS DEL MIEMBRO

- **Seguridad, confianza en ti mismo:** muéstrate seguro y convencido de que vas a lograr realizar la encuesta. Si transmites inseguridad en el proceso de acercamiento a una persona que pasea por la calle, disminuyen tus posibilidades de lograr realizarla.
- **Resistencia a la frustración:** el buen miembro no se desmorona ante el “no”. Cada “no” te acerca más al “sí”. La experiencia te servirá como aprendizaje.
- **Analítico:** Es muy importante que aprendas a analizar tus ratios encuesta/venta, solamente conociendo tus ratios podrás mejorar tu procedimiento y el guión que utilices para hacer encuestas.
- **Constante, persistente:** Cada día debes cumplir con el número de encuestas que te hayas marcado. Los resultados en cualquier negocio son la consecuencia de la constancia.
- **Actúa con naturalidad:** Cuando vayas a realizar una encuesta, aborda a la persona de igual forma que sí te dirigieras a pedir la hora o preguntar por una calle. Sé breve, conciso y habla con calma.
- **Fluidez verbal:** Procura expresarte con soltura, sin titubeos, utiliza palabras adecuadas. Utiliza un guión y practica con tus familiares y amigos antes de salir a la calle.

### 1. 2. 4. FACTORES QUE INFLUYEN EN EL ÉXITO DE LA ENCUESTA

#### Factores positivos:

- Es muy importante realizar encuestas con buena presencia, vestimenta adecuada, utilizar un formato de encuesta hecha en imprenta para mostrar profesionalidad.
- Actitud positiva. Es muy importante que salgas con tu mejor sonrisa y te lo tomes como un juego, elige las primeras horas del día para conseguir los contactos ya que aún no te han afectado las circunstancias del día y a los prospectos tampoco.
- Hacer una introducción motivadora, debes ser capaz de generar curiosidad para que la persona se pare y esté dispuesta a responderte.
- El regalo del Estudio Nutricional/Hidratación Facial es un factor motivador para que la persona se detenga a realizarte la encuesta.
- Saber transmitir la oportunidad de realizarse una hidratación facial o un estudio corporal sólo por respondernos a unas preguntas. “el regalo” responde a una promoción limitada en el tiempo, por ejemplo, “Estamos promocionando la apertura de una nueva oficina” “la semana del bienestar en la zona” etc.
- La elección de las preguntas del cuestionario, siempre deben ser preguntas en las que la persona no se sienta molesta respondiendo. Muestra tu profesionalidad manteniéndote neutro en sus respuestas, sin gestos, ni opiniones. Debemos transmitir que el fin de la encuesta es para recoger datos sobre los hábitos alimentarios de la zona.
- Marcar tú el ritmo de la encuesta, es decir, llevar el control de la conversación. Debes mostrarte ante el encuestado con empatía.
- La elección del lugar para realizar encuestas, calles peatonales, mercadillos, etc.

## Factores negativos

- Presentarnos como asesores de nutrición, en ese momento solo debemos dedicarnos a realizar la encuesta.
- El factor tiempo es el más negativo a la hora de que la personas no se paren a realizar la encuesta. Debemos transmitir que nos llevará un minuto responder a la encuesta y promocionaremos el regalo del “Estudio Nutricional” ó “Hidratación Facial”
- La edad de los encuestados, no debemos elegir personas menores de 21 años y mayores de 65.
- Lugares inadecuados como paradas de autobús, frente a paso de peatones, excesiva afluencia de viandantes, etc.
- “Sentirse encuestador”. Debes pensar que la persona encuestada es un posible cliente que nunca lo sería sí no le hubieras hecho la encuesta.

### 1. 2. 5. ELEMENTOS DE VALORACIÓN EN EL ÉXITO DE LA ENCUESTA

El encuestado te facilita sus datos de contacto: nombre y apellidos y teléfono de contacto.

El encuestado te agradece que le hayas encuestado, logras que la persona te dé las gracias por el regalo que acaba de recibir, será una muestra que va a acudir a la cita.

### 1. 2. 6. GESTIÓN DE LA ENCUESTAS

**El % de éxito de las encuestas realizadas aumenta cuando realizamos una llamada de seguimiento dentro de las 24 horas siguientes de la realización de la encuesta.** El fin de esta llamada es acordar una cita con el encuestado y confirmar el lugar donde tiene que acudir.

### 1. 2. 7. ¿COMO HACER LA ENCUESTA?

Perdone, ¿le puedo hacer 4 preguntas sobre alimentación? (sin obligar a la gente)

Acabamos de abrir un centro de bienestar y nutrición aquí en Parla y estamos regalando estudios nutricionales gratuitos por respondernos solo a 4 preguntas.

**Aquí la gente que no este interesada te lo dirá, si es así NO CONTINUAMOS.**

Si le interesa el tema le hacemos las 4 preguntas.

CIERRE:

Pues por haberme ayudado le voy a dar su regalo (le damos el vale).

Este vale es un regalo es un estudio nutricional completo valorado en 40 € que durante los próximos 15 días le sirve para 2 personas totalmente gratis. El estudio consiste en una evaluación personal con una medición de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, etc. Además el resultado se lo imprimen para que se lo pueda llevar.

Mañana le van a llamar solamente para que usted les diga que momento le viene mejor pasar para hacer el estudio.

¿Cual es su nombre, por favor? ¿Su apellido?..... ¿Teléfono móvil de contacto? ¿Cuándo le viene mejor que la llamen, mañana, tarde o medio día?

**SI TE DICEN QUE NO VAN A VENIR O QUE NO LES INTERESA NO LES COGES EL NUMERO DE TELÉFONO.**

LOS VALES SE ENTREGAN SIEMPRE, AUNQUE NO DEJEN SUS DATOS. GRACIAS A LA ACUMULACIÓN TENDRÁS GENTE QUE TE LLAMARÁ PARA PEDIR CITA.

Pues mañana entonces le llamarán del centro para confirmar una cita.

Muchas gracias y enhorabuena por su regalo.

Fecha ___/___/___	<b>V A L E</b>
1. ¿Toma fruta y verdura a diario? Si No	
2. ¿Cuántas veces a la semana toma pescado? Nunca o una Dos + de dos	
3. ¿Sabía que el 70% de las enfermedades se deben a falta de nutrientes en nuestro organismo según la OMS? Si No	
4. ¿Conoce cuál es su estado nutricional? Si No	
Nombre y apellidos: _____	
Móvil: _____ Horario de contacto: Mañana/Tarde/Mediodía	

\* Esto es solo un ejemplo de material, tu puedes usar el que te parezca adecuado siempre que no incumpla ninguna norma de Herbalife.

## 1. 2. 8. GUIÓN PARA CITAR PROSPECTOS DE ENCUESTA.

Buenos días/ buenas tardes.

Preguntaba por \_\_\_\_\_.

Mi nombre es (tu nombre), te llamo del centro de bienestar Nueva Imagen de Parla. Es en relación a una encuesta que realizaste ayer con un compañera/o, ¿lo recuerdas?

Pues \_\_\_\_\_, teníamos pendiente de darte cita para que puedas canjear el regalo, te recordamos que el regalo es un estudio nutricional completo normalmente valorado en 40 € que durante los próximos 15 días lo tendría gratis. El estudio consiste en dos partes, un cuestionario sobre hábitos alimenticios y actividad física y la segunda parte, es una medición corporal completa de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, % de grasa, edad metabólica, etc.

Además el resultado te lo entregan para que te lo puedas llevar y se tarda aproximadamente 40 minutos.

¿En tu caso \_\_\_\_\_ cuando te vendría mejor por las mañanas, por la tarde o algún día en concreto?

¿A las \_\_\_\_ sería buena hora? ¿Mañana o pasado mañana?

Perfecto, te reservamos entonces una de las consultas para \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_ h. Recuerda que el regalo es válido para dos personas.

Por cierto \_\_\_\_\_ ¿conservas el ticket que te dio mi compañera/o?

- si, lo conservo. Bien, en el mismo ticket tienes la dirección.
- No, no se donde lo puse. Pues toma nota de la dirección del centro.

Por último comentarte que el día antes te llegara un mensaje de texto al móvil, un recordatorio con la fecha, la dirección y el horario. (¿A qué teléfono móvil quiere que le llegue el mensaje? **solo si nos dio el fijo**)

Pues entonces \_\_\_\_\_, nos vemos el \_\_\_\_\_ día \_\_\_\_\_ al las \_\_\_\_\_.

Enhorabuena por el regalo y que tenga un buen día.

## **POSIBLES OBJECIONES**

### **¿Qué es un estudio nutricional?**

El estudio consiste en dos partes, un cuestionario sobre hábitos alimenticios y actividad física y la segunda parte, es una medición corporal completa de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, % de grasa, edad metabólica, etc.

Además el resultado te lo entregan para que te lo puedas llevar y se tarda aproximadamente 40 minutos.

### **¿Pero eso es sólo para gordos? / Excusa de que está delgada/o**

No. Nosotros somos asesores en nutrición, y buena nutrición necesita todo el mundo, desde el más flaquito, al más gordito y también la persona que está en su peso, para sentirse mejor, verse mejor, retrasar el envejecimiento, etc. También trabajamos con deportistas para mejorar el rendimiento y la capacidad de recuperación.

### **¿Es gratuito?**

Si, totalmente gratuito durante los próximos 15 días por haber realizado la encuesta.

## **1. 3. INVITACIONES PERSONALES**

### **1. 3. 1. INTRODUCCIÓN**

Repartir invitaciones en la calle es una acción comercial que te asegura generar clientes nuevos en tu negocio Herbalife. Te va a permitir llenar tu agenda de trabajo con estudios nutricionales.

### **1. 3. 2. OBJETIVOS**

Es muy importante que el miembro se marque objetivos claros de cuántas ventas quiere realizar. Para ello tendrá que aprender a marcarse objetivos diarios:

- ¿Cuántas invitaciones vas a repartir al día?
- ¿Cuántos contactos vas a conseguir de esas invitaciones?
- ¿Cuántos estudios nutricionales realizas de tu número diario de encuestas?
- ¿Cuál es tu ratio estudio nutricional/venta?

Por ejemplo: Si tu objetivo es realizar 1 cliente nuevo al día.

### ***OBJETIVO DIARIO DE INVITACIONES***

<b>Contactos obtenidos</b>	<b>Estudios realizados</b>	<b>Paquetes de prueba</b>	<b>Clientes nuevos</b>
20	3	2	1

### 1. 3. 3. CARACTERISTICAS DEL MIEMBRO.

Debes cumplir con las mismas características que en la realización de encuestas.

### 1. 3. 4. MATERIALES NECESARIOS. TALONARIOS

HERBALIFE Distribuidor Independiente

Nombre: \_\_\_\_\_

Apellidos: \_\_\_\_\_

Móvil: \_\_\_\_\_

Hora de Contacto. Mañanas - Tardes

HERBALIFE Distribuidor Independiente

**ESTUDIO NUTRICIONAL GRATUITO**

*Promoción válida para dos personas durante los próximos 15 días.  
Ganjeable en el Centro de Bienestar indicado al darse.*

Nombre: \_\_\_\_\_

Apellidos: \_\_\_\_\_

Teléfono de contacto: \_\_\_\_\_

Mejor hora de contacto:

<b>Horario:</b>	Mañana	Mediodía	Tarde
-----------------	--------	----------	-------

**V A L E** CUPÓN REGALO PROMOCIONAL VÁLIDO 2 PERSONAS

<b>Cuidado de Piel gratuita</b> 1	<b>Evaluación Bienestar gratuita</b> 2	<b>Clase Fit Club gratuita</b> 3
-----------------------------------	--	----------------------------------

HERBALIFE Distribuidor Independiente

\* Esto son solo algunos ejemplos de material, tu puedes usar el que te parezca adecuado siempre que no incumpla ninguna norma de Herbalife.

### 1. 3. 5. ¿COMO REPARTIR LAS INVITACIONES?

- Buenos días, perdone.
- Me gustaría dejarle esta invitación, hemos abierto recientemente un centro de bienestar/ nutrición aquí en la zona y estamos de promoción regalando estudios nutricionales.
- ¿Le gustaría aprovechar el regalo?
- **Solo si se muestra interesado continuamos:**
- Este vale es un regalo de un estudio nutricional completo normalmente valorado en 40 € que durante los próximos 15 días le sirve para 2 personas totalmente gratis. El estudio consiste en una evaluación personal con una medición de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, etc. Además el resultado se lo imprimen para que se lo pueda llevar.

- Le van a llamar solamente para que usted les diga que momento le viene mejor pasar para hacer el estudio.
- ¿Cual es su nombre, por favor? ¿Su apellido?..... ¿Teléfono móvil de contacto? ¿Cuándo le viene mejor que la llamen, mañana o tarde?
- Pues felicidades por el regalo y que tenga un buen día.

### 1. 3. 6. GESTIÓN DE LOS CONTACTOS OBTENIDOS.

El % de éxito de los contactos realizados aumenta cuando realizamos una llamada de seguimiento dentro de las 24 horas siguientes. El fin de esta llamada es acordar una cita con el encuestado y confirmar el lugar donde tiene que acudir.

### 1. 3. 7. GUIÓN PARA CITAR PROSPECTOS DE INVITACIÓN.

Buenos días/ buenas tardes.

Preguntaba por\_\_\_\_\_.

Mi nombre es (tu nombre), te llamo del centro de bienestar Nueva Imagen de Parla. Es en relación a una invitación que le entregó ayer con un compañera/o, ¿lo recuerda?

Pues\_\_\_\_\_, teníamos pendiente de darte cita para que puedas canjear el regalo, te recordamos que el regalo es un estudio nutricional completo normalmente valorado en 40 € que durante los próximos 15 días lo tendría gratis. El estudio consiste en dos partes, un cuestionario sobre hábitos alimenticios y actividad física y la segunda parte, es una medición corporal completa de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, % de grasa, edad metabólica, etc.

Además el resultado te lo entregan para que te lo puedas llevar y se tarda aproximadamente 40 minutos.

¿En tu caso \_\_\_\_\_ cuando te vendría mejor por las mañanas, por la tarde o algún día en concreto?

¿A las \_\_\_\_ sería buena hora? ¿Mañana o pasado mañana?

Perfecto, te reservamos entonces una de las consultas para \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_ h. Recuerda que el regalo es válido para dos personas.

Por cierto \_\_\_\_\_ ¿conservas el ticket que te dio mi compañera/o?

- si, lo conservo. Bien, en el mismo ticket tienes la dirección.
- No, no se donde lo puse. Pues toma nota de la dirección del centro.

Por último comentarte que el día antes te llegara un mensaje de texto al móvil, un recordatorio con la fecha, la dirección y el horario. (¿A qué teléfono móvil quiere que le llegue el mensaje? **solo si nos dio el fijo**)

Pues entonces\_\_\_\_\_, nos vemos el \_\_\_\_\_ día\_\_\_\_\_ al las \_\_\_\_\_.

Enhorabuena por el regalo y que tenga un buen día.

#### **POSIBLES OBJECIONES**

##### **¿Qué es un estudio nutricional?**

**El estudio consiste en dos partes, un cuestionario sobre hábitos alimenticios y actividad física y la segunda parte, es una medición corporal completa de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, % de grasa, edad metabólica, etc.**

Además el resultado te lo entregan para que te lo puedas llevar y se tarda aproximadamente 40 minutos.

**¿Pero eso es sólo para gordos? / Excusa de que está delgada/o**

**No. Nosotros somos asesores en nutrición, y buena nutrición necesita todo el mundo, desde el más flaquito, al más gordito y también la persona que está en su peso, para sentirse mejor, verse mejor, retrasar el envejecimiento, etc. También trabajamos con deportistas para mejorar el rendimiento y la capacidad de recuperación.**

**¿Es gratuito?**

**Si, totalmente gratuito durante los próximos 15 días por haber realizado la encuesta.**

## **1. 4. CONTACTO DIRECTO**

### **1. 4. 1. INTRODUCCIÓN.**

Igual que realizar encuestas y repartir invitaciones, el contacto directo en la calle es una acción comercial que te asegura generar clientes nuevos en tu negocio Herbalife, además como comprobarás con el guión es mucho más filtrado y te va a permitir llenar tu agenda de trabajo con estudios nutricionales.

### **1. 4. 2. OBJETIVOS.**

Es muy importante que el miembro se marque objetivos claros de cuántas ventas quiere realizar. Para ello tendrá que aprender a marcarse objetivos diarios:

#### ***OBJETIVO DIARIO DE CONTACTO DIRECTO***

<b>Contactos obtenidos</b>	<b>Estudios realizados</b>	<b>Paquetes de prueba</b>	<b>Clientes nuevos</b>
20	3	2	1

### **1. 4. 3. CARACTERISTICAS DEL MIEMBRO.**

Debes cumplir con las mismas características que en la realización de encuestas.

### **1. 4. 4. MATERIALES NECESARIOS.**

- Álbum de testimonios.
- Tarjetas personales.
- Libreta para apuntar y bolígrafo.

#### 1. 4. 5. ¿COMO HACER EL CONTACTO?

- Buenos días, perdone.
- Me gustaría dejarle esta tarjeta, hemos abierto recientemente un centro de bienestar/ nutrición aquí en la zona, por si conoce a alguien que le interese mejorar su nutrición o controlar su peso.
- **Sólo si se muestra interesado continuamos:**
- Pues le comento, durante este mes, como pone en la tarjeta, estamos regalando estudios nutricionales completos para dos personas. Normalmente está valorado en 40 €, se tarda solo 30 minutos y el resultado que nos da el ordenador se lo imprimimos para que se lo lleven.
- ¿Cuántos Kg. le gustaría perder?
- 12 Kg.
- Perfecto, mi nombre es (tu nombre), ¿usted se llama?
- Encantado (nombre de la persona de contacto). Mire este era yo hace 11 años, con 21 siempre estaba cansado y tenía dolores de cabeza muy frecuentemente. Quise perder peso por estética pero a medida que perdía peso me encontraba menos cansado y con menos dolores de cabeza. El primer mes controlé 5 Kg., reduje mucho la ansiedad, al 4º mes había controlado 18 Kg. y en total pude perder 29,5 Kg. Lo mejor es que mantengo mi peso perfectamente desde entonces y me siento fenomenal.

Esta es Isabel, mi mujer, ella comía fatal y siempre estaba resfriada, tenía un problema de estreñimiento de siempre que hoy tiene regulado y además ha perdido 5 kilos, como ves en la foto, de la zona de la tripa y los muslos principalmente.

Continuamos con otros 3 ó 4 testimonios más con los que se pueda identificar, si son familiares y conocidos tuyos mejor.

- ¿Su nombre es? ¿Un teléfono móvil de contacto?
- Muy bien (nombre de la persona), pues entre mañana y pasado la llamaremos del centro para ver que día y horario la viene mejor pasarse a hacer el estudio nutricional.
- Pues (nombre de la persona) que tenga un buen día.

#### 1. 4. 6. GESTIÓN DE LOS CONTACTOS.

El % de éxito de los contactos obtenidos aumenta cuando realizamos una llamada de seguimiento dentro de las 24 horas siguientes de la realización del contacto. El fin de esta llamada es acordar una cita con el prospecto y confirmar el lugar donde tiene que acudir.

#### 1. 4. 7. GUIÓN PARA CITAR PROSPECTOS DE CONTACTO DIRECTO.

Buenos días/ buenas tardes.

Preguntaba por \_\_\_\_\_.

Mi nombre es (tu nombre), le llamo del centro de bienestar Nueva Imagen de Parla. Es en relación a una tarjeta que le entregó ayer con un compañera/o, ¿lo recuerda?

Pues \_\_\_\_\_, teníamos pendiente de darte cita para que puedas canjear el regalo, te recordamos que el regalo es un estudio nutricional completo normalmente valorado en 40 € que durante los próximos 15 días lo tendría gratis. El estudio consiste en dos partes, un cuestionario sobre hábitos

alimenticios y actividad física y la segunda parte, es una medición corporal completa de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, % de grasa, edad metabólica, etc.

Además el resultado te lo entregan para que te lo puedas llevar y se tarda aproximadamente 40 minutos.

¿En tu caso \_\_\_\_\_ cuando te vendría mejor por las mañanas, por la tarde o algún día en concreto?

¿A las \_\_\_\_ sería buena hora? ¿Mañana o pasado mañana?

Perfecto, te reservamos entonces una de las consultas para \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_ h. Recuerda que el regalo es válido para dos personas.

Por cierto \_\_\_\_\_ ¿conservas la tarjeta que te dio mi compañero/a?

- si, lo conservo. Bien, en la misma tarjeta tienes la dirección.
- No, no se donde lo puse. Pues toma nota de la dirección del centro.

Por último comentarte que el día antes te llegara un mensaje de texto al móvil, un recordatorio con la fecha, la dirección y el horario. (¿A qué teléfono móvil quiere que le llegue el mensaje? **solo si nos dio el fijo**)

Pues entonces \_\_\_\_\_, nos vemos el \_\_\_\_\_ día \_\_\_\_\_ al las \_\_\_\_\_.

Enhorabuena por el regalo y que tenga un buen día.

### **POSIBLES OBJECIONES**

**¿Qué es un estudio nutricional?**

**El estudio consiste en dos partes, un cuestionario sobre hábitos alimenticios y actividad física y la segunda parte, es una medición corporal completa de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, % de grasa, edad metabólica, etc.**

**Además el resultado te lo entregan para que te lo puedas llevar y se tarda aproximadamente 40 minutos.**

**¿Pero eso es sólo para gordos? / Excusa de que está delgada/o**

**No. Nosotros somos asesores en nutrición, y buena nutrición necesita todo el mundo, desde el más flaquito, al más gordito y también la persona que está en su peso, para sentirse mejor, verse mejor, retrasar el envejecimiento, etc. También trabajamos con deportistas para mejorar el rendimiento y la capacidad de recuperación.**

**¿Es gratuito?**

**Si, totalmente gratuito durante los próximos 15 días por haber realizado la encuesta.**

## 1. 5. COLABORACIONES CON COMERCIOS

### 1. 5. 1. INTRODUCCION.

La colaboración con comercios de la zona, te permite generar contactos interesados en la realización de un Estudio Nutricional.

### 1. 5. 2. OBJETIVOS.

*ESTA HERRAMIENTA NO ESTÁ CONSIDERADA COMO PRINCIPAL DEBIDO A QUE EL NÚMERO DE CONTACTOS QUE APORTA NO ES LO SUFICIENTEMENTE ELEVADO COMO PARA CUMPLIR CON EL OBJETIVO DE UN CLIENTE AL DÍA. SIRVE COMO APOYO A ALGUNA DE LAS HERRAMIENTAS PRINCIPALES COMO LISTA DE CONOCIDOS, ENCUESTAS, INVITACIONES O CONTACTO DIRECTO.*

Con 10 colaboraciones que vayas rotando entre comercios de la zona sería suficiente, cada colaboración debe generar entre 5 y 8 contactos semanales.

### 1. 5. 3. PROCEDIMIENTO PARA GENERAR UNA COLABORACIÓN.

- o Debes actuar con el mismo perfil de miembro que hemos desarrollado en la realización de la encuesta.
- o Escoge comercios donde puedan asistir nuestros clientes objetivo, principalmente señoras, los más idóneos son peluquerías sin estética, tiendas de moda, tiendas de niños, etc.
- o La persona encargada o dueña del comercio debe mostrar interés por tu promoción y debe ser la primera a quien obsequies con el Estudio Nutricional.
- o Pregunta siempre por el dueño o encargado, y transmite la promoción que estás haciendo por *“la inauguración de tu negocio”, “por la semana del bienestar”*
- o Debes mantener un cartel sólo una ó dos semanas en un mismo comercio para que el dueño te promocióne y no se aburra de tener tu promoción. Es mejor si has tenido muchos contactos que no se aburra de ti y quizá más adelante puedas volver a repetir el comercio.
- o Utiliza una planilla Excel, para tener control de los comercios donde has colocado los carteles, direcciones, teléfono, fecha de colocación, papeletas recogidas y fecha de recogida. Lleva un control semanal de la colocación de los carteles.

**HERBALIFE**  
Distribuidor Independiente

Nombre: .....

Apellidos: .....

Móvil: .....

Hora de Contacto. Mañanas - Tardes

**HERBALIFE**  
Distribuidor Independiente

**ESTUDIO NUTRICIONAL  
GRATUITO**

*Promoción válida para dos personas durante los próximos 15 días.  
Ganjeable en el Centro de Bienestar indicado al darse.*

<b>Nombre:</b> _____ <b>Apellidos:</b> _____ <b>Teléfono de contacto:</b> _____ <b>Mejor hora de contacto:</b> <table border="1"> <tr> <td><b>Horario:</b></td> <td>Mañana</td> <td>Mediodía</td> <td>Tarde</td> </tr> </table>				<b>Horario:</b>	Mañana	Mediodía	Tarde	<p><b>V A L E</b> CUPÓN REGALO PROMOCIONAL VÁLIDO 2 PERSONAS</p> <p>1 <b>Cuidado de Piel gratuita</b></p> <p>2 <b>Evaluación Bienestar gratuita</b></p> <p>3 <b>Clase Fit Club gratuita</b></p> <p><b>HERBALIFE</b> Distribuidor independiente</p>			
<b>Horario:</b>	Mañana	Mediodía	Tarde								

\* Esto son solo algunos ejemplos de material, tu puedes usar el que te parezca adecuado siempre que no incumpla ninguna norma de Herbalife

#### 1. 5. 4. GESTIÓN DE LOS CONTACTOS DE COLABORACIÓN CON COMERCIO.

El % de éxito de los contactos obtenidos de los talonarios aumenta cuando realizamos una llamada de seguimiento dentro de las 24 horas siguientes de la recogida del vale. El fin de esta llamada es acordar una cita con el interesado y confirmar el lugar donde tiene que acudir.

#### 1. 5. 5. GUIONES

##### 1. 5. 5. 1. GUION PARA CONTACTAR CON UN RESPONSABLE DE COMERCIO

- Hola, buenos días, por favor ¿Es Vd. el encargado o la persona responsable?

Sí la respuesta es afirmativa, le decimos:

- *(Le damos la mano y nos presentamos)*. Mi nombre es.....acabamos de inaugurar un Centro de bienestar y estamos buscando algunos comercios de la zona relacionados con el bienestar y el cuidado personal para generar una colaboración entre ambos. Se trata simplemente de ayudarnos unos a otros.
- Tenemos varios tipos de colaboraciones:
  - La primera consiste en ofrecer un servicio extra a sus clientes que no le costará nada de dinero y conseguirá que sus clientes se sientan muy agradecidos con usted. Se prepara una promoción de un servicio/producto + nuestro estudio nutricional (como regalo adicional), esta promoción puede ser la que vosotros decidáis. Todas las personas que adquieran la promoción se les entrega un vale con el regalo del estudio nutricional y se les toma nota de nombre y teléfono móvil para después llamarles para darles cita y que puedan canjear el regalo en nuestro centro.
  - La segunda consiste en realizar aquí mismo, una vez por semana, los estudios nutricionales. Nosotros nos encargáramos de realizar los estudios y sus clientes disfrutarán de un servicio extra. Vosotros durante la semana promocionáis el estudio y vais cerrando las citas con los clientes y un % de las ventas realizadas serían para vosotros. Además el regalo puede ser parte de una promoción por un producto ó servicio.
- Para que sepas de que se trata el estudio podemos quedar un día y hacértelo primero para que lo conozcas mejor.

## 1. 5. 5. 2. GUIÓN PARA CITAR PROSPECTOS DE COLABORACIÓN CON COMERCIO.

Buenos días/ buenas tardes.

Preguntaba por \_\_\_\_\_.

Mi nombre es Noelia, le llamo del centro de bienestar Nueva Imagen de Parla. Es en relación a un vale que le dieron en la peluquería/panadería/etc. para un estudio nutricional gratuito. \_\_\_\_\_ ¿recuerda?

Pues \_\_\_\_\_, teníamos pendiente de darte cita para que puedas canjear el regalo, te recordamos que el regalo es un estudio nutricional completo normalmente valorado en 40 € que durante los próximos 15 días lo tendría gratis. El estudio consiste en dos partes, un cuestionario sobre hábitos alimenticios y actividad física y la segunda parte, es una medición corporal completa de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, % de grasa, edad metabólica, etc.

Además el resultado te lo entregan para que te lo puedas llevar y se tarda aproximadamente 40 minutos.

¿En tu caso \_\_\_\_\_ cuando te vendría mejor por las mañanas, por la tarde o algún día en concreto?

¿A las \_\_\_\_ sería buena hora? ¿Mañana o pasado mañana?

Perfecto, te reservamos entonces una de las consultas para \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_ h. Recuerda que el regalo es válido para dos personas.

Por cierto \_\_\_\_\_ ¿conservas la tarjeta que te dio mi compañero/a?

- si, lo conservo. Bien, en la misma tarjeta tienes la dirección.
- No, no se donde lo puse. Pues toma nota de la dirección del centro.

Por último comentarte que el día antes te llegara un mensaje de texto al móvil, un recordatorio con la fecha, la dirección y el horario. (¿A qué teléfono móvil quiere que le llegue el mensaje? **solo si nos dio el fijo**)

Pues entonces \_\_\_\_\_, nos vemos el \_\_\_\_\_ día \_\_\_\_\_ al las \_\_\_\_\_.

Enhorabuena por el regalo y que tenga un buen día.

### **POSIBLES OBJECIONES**

**¿Qué es un estudio nutricional?**

**El estudio consiste en dos partes, un cuestionario sobre hábitos alimenticios y actividad física y la segunda parte, es una medición corporal completa de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, % de grasa, edad metabólica, etc.**

**Además el resultado te lo entregan para que te lo puedas llevar y se tarda aproximadamente 40 minutos.**

**¿Pero eso es sólo para gordos? / Excusa de que está delgada/o**

**No. Nosotros somos asesores en nutrición, y buena nutrición necesita todo el mundo, desde el más flaquito, al más gordito y también la persona que está en su peso, para sentirse mejor, verse mejor, retrasar el envejecimiento, etc. También trabajamos con deportistas para mejorar el rendimiento y la capacidad de recuperación.**

**¿Es gratuito?**

**Si, totalmente gratuito durante los próximos 15 días por haber realizado la encuesta.**

# TU FIDELIDAD

ES MUY IMPORTANTE PARA

NOSOTROS, Y QUEREMOS

AGRADECÉRTELO CON

**UN OBSEQUIO.**

POR

€

DE COMPRA TE REGALAMOS

PARA TI O PARA QUIÉN TÚ QUIERAS

*Elige*

*SPA FACIAL*

*ESTUDIO*

*NUTRICIONAL*

*Sólo previa cita*





## **1. 6. REFERIDOS EN EL ESTUDIO NUTRICIONAL**

### **1. 6. 1. INTRODUCCION**

Es la herramienta perfecta para nutrir nuestra base de contactos. Pedir referidos es algo en lo que tienes que especializarte desde el primer día, tanto en la realización del estudio como con tus clientes satisfechos.

### **1. 6. 2. OBJETIVOS**

Conseguir 100 referidos nuevos por semana. Un buen resultado es conseguir una media de 7 referidos por cada estudio nutricional, por lo tanto debes hacer 3 estudios al día.

**Puedes esperar conseguir un nuevo cliente por cada 30 referidos.**

### **1. 6. 3. PROCEDIMIENTO PARA PEDIR REFERIDOS EN EL ESTUDIO NUTRICIONAL.**

Es muy importante haber generado empatía con la persona durante el estudio.

Explicaremos el resultado del estudio y justo en el momento en que terminas, siempre antes de darle el resultado y de hablar de productos, le dices:

Bueno María, voy a prepararte el resultado para que puedas llevártelo.

Por cierto, mientras que lo relleno, te voy a dejar esta ficha.

¿Te ha gustado la información verdad? Igual que te hemos hecho el estudio gratis de parte de \_\_\_\_\_ / por haber realizado la encuesta, tienes la oportunidad de regalarle a más personas un estudio igual al que te acabo de hacer, normalmente está valorado en 40 € pero gracias a ti lo tendrán gratis. Puedes regalárselo a familiares (tu madre, hermanos, primos, tíos...), amigos o compañeros de trabajo, vecinos... y ¡también hombres! je je je.

Posibles promociones para pedir referidos:

- Regalar un pack de 3 días si deja 30 referidos y siempre que acepte el seguimiento del cuarto día (esta promoción debe ser al final del estudio para no solapar la venta).
- Regalar un jabón de Aloe
- Regalar una cesta de sales de baño con una pastilla de jabón, se pueden comprar en cantidad en cualquier almacén de compra al por mayor.
- Regalar un masaje de 30 minutos. Puedes llegar a un acuerdo con algún masajista de tu zona y plantearle que para darse a conocer os podéis ayudar mutuamente.
- Sortear una cena para dos personas. Sería la cena del HOM Premium de tu ciudad.

Debes dejar tiempo para que complete los referidos. Hasta que la persona no pare debes hacer tiempo, si ves que no arranca le puedes animar a que coja el teléfono.

Un buen *truco para aumentar el número de referidos* es darle una hoja que sirve para 3 personas diferentes y donde ven los referidos que las otras personas han puesto. Utiliza siempre una hoja que ya tenga algún campo relleno, ya que esto dará confianza a las siguientes personas para dar y/o ampliar también con nombres de su propio círculo. Si ponen 6 entonces nosotros completamos los restantes después de que se vaya y antes del siguiente estudio, así la tercera persona verá que las dos anteriores han completado todos los nombres. ¡FUNCIONA!

## 1. 6. 4. GESTIÓN DE LOS REFERIDOS

El % de éxito de los referidos no depende tanto de la inmediatez en llamarlos, aumenta cuando hemos creado empatía con la persona que lo regaló. Aún así cuanto antes les llames mucho mejor. El fin de esta llamada es acordar una cita con el interesado y confirmar el lugar donde tiene que acudir.

## 1. 6. 5. GUIÓN PARA CITAR REFERIDOS OBTENIDOS EN EL ESTUDIO NUTRICIONAL

Hola Buenos días / buenas tardes,

Preguntaba por\_\_\_\_\_.

Nombre del prospecto, mi nombre es \_\_\_\_\_, usted no me conoce, le llamo de parte de su (amiga, hermana, madre, hija...) **Nombre de la persona que hace el regalo**, es por un regalo que le ha hecho, ¿le ha comentado algo?

- SI. Perfecto **Nombre del prospecto**, le explico.
- NO, claro, ella quería que fuese una sorpresa. Le explico.

**Nombre de la persona que hace el regalo**, ha estado esta semana en nuestro centro de bienestar, en Parla, se hizo un estudio nutricional completo, le encantó y ha querido regalarte un estudio nutricional igual al que se hizo él/ella.

Entonces, **nombre del prospecto**, te llamábamos para saber si ¿Te gustaría aprovechar el regalo de **Nombre de la persona que hace el regalo**?

(Esperar a que conteste y cerrar cita)

- **NO:** Muy bien, ¿le gustaría que otra persona aprovechara su regalo? Puede ser un familiar, amigo...
- **SI:** Muy bien, pues le explico en que consiste.

El regalo es un estudio nutricional completo normalmente valorado en 40 € que durante los próximos 15 días lo tendría gratis. El estudio consiste en dos partes, un cuestionario sobre hábitos alimenticios y actividad física y la segunda parte, es una medición corporal completa de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, % de grasa, edad metabólica, etc.

Además el resultado te lo entregan para que te lo puedas llevar y se tarda aproximadamente 40 minutos.

¿En tu caso \_\_\_\_\_ cuando te vendría mejor por las mañanas, por la tarde o algún día en concreto?

¿A las \_\_\_\_ sería buena hora? ¿Mañana o pasado mañana?

Perfecto, te reservamos entonces una de las consultas para \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_ h. Comentarte que el regalo es válido para dos personas así que puedes venir acompañada de alguien que quiera aprovechar también y hacerse el estudio contigo.

¿Tendrías para tomar nota de la dirección?

Por último comentarte que el día antes te llegara un mensaje de texto al móvil, un recordatorio con la fecha, la dirección y el horario. (¿A qué teléfono móvil quiere que le llegue el mensaje? **solo si nos dio el fijo**)

Pues entonces \_\_\_\_\_, nos vemos el \_\_\_\_\_ día \_\_\_\_\_ al las \_\_\_\_\_.

Enhorabuena por el regalo y que tenga un buen día.

## **POSIBLES OBJECIONES**

### **¿Qué es un estudio nutricional?**

El estudio consiste en dos partes, un cuestionario sobre hábitos alimenticios y actividad física y la segunda parte, es una medición corporal completa de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, % de grasa, edad metabólica, etc.

Además el resultado te lo entregan para que te lo puedas llevar y se tarda aproximadamente 40 minutos.

### **¿Pero eso es sólo para gordos? / Excusa de que está delgada/o**

No. Nosotros somos asesores en nutrición, y buena nutrición necesita todo el mundo, desde el más flaquito, al más gordito y también la persona que está en su peso, para sentirse mejor, verse mejor, retrasar el envejecimiento, etc. También trabajamos con deportistas para mejorar el rendimiento y la capacidad de recuperación.

### **¿Es gratuito?**

Si, totalmente gratuito durante los próximos 15 días por haber realizado la encuesta.

## **1. 6. 5. 1. Aspectos importantes en las llamadas para concertar citas:**

- Tono de voz elevado y seguro para transmitir confianza.
- Ser natural.
- No usar diminutivos.
- Hablar de usted. No tutear.
- No dar citas con demasiados días de posterioridad (máximo tres días después)
- Recordar que el regalo es válido para dos personas.
- Cerrar la cita informando que dejas reservada la consulta para ella.

## **1. 6. 5. 2. Factores negativos en las llamadas para concertar citas:**

- Intentar vender, hablar sobre productos, etc.
- Dar demasiadas explicaciones.
- Tomarse demasiada confianza con el prospecto.
- Intentar convencer para fijar una cita.

## **1. 7. REFERIDOS EN LAS HIDRATACIONES**

### **1. 7. 1. INTRODUCCION**

Es la herramienta perfecta para nutrir nuestra base de contactos. Pedir referidos es algo en lo que tienes que especializarte desde el primer día.

### **1. 7. 2. OBJETIVOS**

Conseguir 100 referidos nuevos por semana. Un buen resultado es conseguir una media de 10 referidos por persona a quien le haces una hidratación. Por lo tanto necesitarás hacer la hidratación a unas 10 personas por semana (a esto habrá que sumarle los referidos de los estudios lo importante es conseguir de 100 a 150 contactos en total cada semana)

**Puedes esperar conseguir un nuevo cliente por cada 30 referidos.**

## LLAMADA A REFERIDOS DEL ESTUDIO NUTRICIONAL

Buenos días/tardes. Preguntaba por \_\_\_\_\_.

Si, soy yo

Mi nombre es Sergio, te llamo de parte de tu amigo/parentesco \_\_\_\_\_. Sabes quien es?

Si. No.

Es por un regalo que te ha hecho. Te ha comentado algo?

No, no me ha dicho nada

Tienes un segundo para poder hablar?

No, estoy ocupado.

Dime en qué momento te puedo llamar de nuevo?

\_\_\_\_\_

Sí, dime.

Te comento.

\_\_\_\_\_ se hizo un estudio nutricional en nuestro centro de \_\_\_\_\_, y teníamos una promoción por la que podía regalar ese mismo estudio a otras personas, te ha elegido, y estamos llamando para confirmar que estás interesado en el regalo.

De qué se trata?

Antes de continuar, te explico, el estudio nutricional no es válido para todo el mundo por tanto voy a hacerte unas preguntas para saber si lo puedes aprovechar, de acuerdo?

### **BIENESTAR**

- Consideras que tienes sobrepeso u obesidad? SI / NO
- Te duele algo o sientes cansancio en algún momento del día? SI / NO
- Tienes algún problema de salud (colesterol, hipertensión, diabetes, etc)?
- En caso de que hagas deporte, te gustaría mejorar el rendimiento (%grasa, masa muscular, tiempos, menos lesiones, etc)? SI / NO
- Te gustaría saber más sobre el estudio nutricional? SI / NO

(En caso afirmativo)

Te explico, el estudio consta de 3 partes: una encuesta sobre hábitos de vida; la segunda parte es un estudio corporal completo para saber el % grasa, masa muscular, masa ósea, hidratación, metabolismo basal y grasa visceral, y la tercera parte es un análisis nutricional para conocer si existe algún carencia y poder hacerte una propuesta. Es válido para ti y otra persona más; se tarda unos 40' y te lo damos todo por escrito.

Y en tu caso \_\_\_\_\_, cuando te viene mejor por las mañanas o por las tardes? El día \_\_\_\_\_, a las \_\_\_\_\_ o a las \_\_\_\_\_? Dime el nombre de la persona que te acompañaría. \_\_\_\_\_ Perfecto.

Otra cosa \_\_\_\_\_, vamos a abrir un centro nuevo y estamos buscando personas para incorporar al equipo. Te importaría contestar algunas preguntas para saber si das el perfil?

### **ESTILO DE VIDA**

- En caso de estar trabajando, estás insatisfecho con tu trabajo (jefe, sueldo, horarios, ambiente)? SI / NO
- Estás cansado de tu estilo de vida (tiempo libre, vacaciones, casa, coche) SI / NO
- Estás pensando en emprender o hacer algo distinto? SI / NO
- En caso de que tengas un negocio propio, te gustaría que fuera mejor? SI / NO
- Estarías dispuesto a ampliar la información sobre lo que hacemos? SI / NO

En caso afirmativo, la próxima presentación será el día \_\_\_\_\_.

Te voy a enviar la dirección y la cita por whatsapp. Como es posible que recibas muchos mensajes hasta el día de la cita, te ruego que pongas una alarma en tu móvil, de acuerdo?

Gracias por todo. Te veo el \_\_\_\_\_.



### 1. 7. 3. GUIÓN PARA CITAR A CONTACTOS ANTIGUOS.

“Buenos días/tardes pregunto por \_\_\_\_\_ (nombre del prospecto), mi nombre es María, le llamo del centro de bienestar Cuerpo en Forma, le llamaba porque hace tiempo tuvo cita con nosotros para hacerse un estudio nutricional gratuito y no pudo asistir, ya que tiene pendiente su regalo le queremos informar que este mes en lugar del estudio nutricional la promoción que tenemos es un taller de belleza gratuito donde le haremos una limpieza e hidratación de cutis totalmente gratuita para usted y dos acompañantes. \_\_\_\_\_ (nombre del prospecto) ya que no pudo aprovechar el anterior regalo, ¿le gustaría aprovechar la limpieza de cutis gratuita?. ¿Prefiere por las mañanas o por las tardes? [Cerramos cita.](#)

NOTA: podemos tutear a la persona si nos da confianza, de esta manera se establece mayor empatía con el prospecto.

NOTA: Es importante recordar y confirmar la cita telefónicamente si es posible y si no enviar un sms el día anterior. En este sms pondremos la hora, que es para 3 personas y la dirección del centro además del nombre de la persona por la que tiene que preguntar.

### 1. 7. 4. PROCEDIMIENTO PARA PEDIR REFERIDOS EN LAS HIDRATACIONES.

Es muy importante haber generado empatía con la persona durante la hidratación.

Una vez hemos terminado con todos los productos y han evaluado cual les ha gustado más y la puntuación que le dan a la persona que les ha atendido, antes de entregar la lista de precios:

Bueno chicas, espero que os haya gustado y que os lo hayáis pasado bien. Ahora para terminar os voy a devolver la ficha para que la terminéis de rellenar.

Solo quedan 2 preguntas, la primera es para me valoréis del 1 al 10 según os haya gustado más o menos como os he ido explicando etc. Y la segunda os explico:

Igual que os hemos hecho esta hidratación gratis de parte de..., vosotras también tenéis la oportunidad de regalarle una limpieza igual que esta a más personas, normalmente está valorada en 40 € pero gracias a ti lo tendrán gratis. Puedes regalárselo a familiares (tu madre, hermanos, primos, tíos...), amigos o compañeros de trabajo, vecinos... y ¡también hombres! je je je.

Por cierto este mes tenemos una promoción,

Posibles promociones para pedir referidos:

- Regalar un pack de 3 días si deja X referidos y siempre que acepte el seguimiento del cuarto día.
- Regalar un jabón de Aloe
- Regalar una cesta de sales de baño con una pastilla de jabón, se pueden comprar en cantidad en cualquier almacén de compra al por mayor.
- Regalar un masaje de 30 minutos. Puedes llegar a un acuerdo con algún masajista de tu zona y plantearle que para darse a conocer os podéis ayudar mutuamente.
- Sortear una cena para dos personas. Sería la cena del HOM Premium de tu ciudad.

Debes dejar tiempo para que complete los referidos. Hasta que la persona no pare debes hacer tiempo, si ves que no arranca le puedes animar a que coja el teléfono.

### 1. 7. 5. GESTIÓN DE LOS REFERIDOS

El % de éxito de los referidos no depende tanto de la inmediatez en llamarlos, aumenta cuando hemos creado empatía con la persona que lo regaló. El fin de esta llamada es acordar una cita con el interesado y confirmar el lugar donde tiene que acudir.

## 1. 7. 6. GUIÓN PARA CITAR REFERIDOS OBTENIDOS EN HIDRATACIÓN.

Hola Buenos días / buenas tardes,

Preguntaba por\_\_\_\_\_.

Nombre del prospecto, mi nombre es (tu nombre), usted no me conoce, le llamo de parte de su (amiga, hermana, madre, hija...) **Nombre de la persona que hace el regalo**, es por un regalo que le ha hecho, ¿le ha comentado algo?

- SI. Perfecto **Nombre del prospecto**, le explico.
- NO, claro, ella quería que fuese una sorpresa. Le explico.

**Nombre de la persona que hace el regalo**, ha estado esta semana en nuestro centro de bienestar, en Parla, haciéndose un tratamiento con nosotros, le encantó y ha querido regalarte un BONO DE BIENESTAR, normalmente valorado en 60 €, igual al que se hizo él/ella. Así que tienes de parte de tu (prima, madre, hija, amiga, novia...) un estudio nutricional y una limpieza de cutis totalmente gratis.

Te llamábamos, **nombre del prospecto**, para saber si ¿Te gustaría aprovechar el regalo de **Nombre de la persona que hace el regalo**?

(Esperar a que conteste y cerrar cita)

- **NO:** Muy bien, ¿le gustaría que otra persona aprovechara su regalo? Puede ser un familiar, amigo...
- **SI:** Muy bien, la primera sesión es el estudio nutricional que se tarda unos 30 minutos y son dos partes un cuestionario sobre hábitos alimenticios y actividad física y la segunda parte, es una medición corporal completa de diferentes parámetros como: % de agua, % de masa muscular, % de grasa, edad metabólica, etc.

Además el resultado te lo entregan para que te lo puedas llevar y se tarda aproximadamente 40 minutos.

¿Normalmente cuando te vendría mejor? ¿Por las mañanas o por las tardes?

Cerrar cita.

Perfecto, entonces le deja reservada una de las consultas para el \_\_\_\_\_, a las \_\_\_\_\_.

**Nombre del prospecto**, Tome nota de la dirección del centro.

La tarde antes le llegará un sms al móvil para recordarle la cita (Si tenemos solo el fijo: ¿a que teléfono quiere que se lo enviemos?)

Por último **Nombre del prospecto**, comentarte que es válido para dos personas, así que puedes venir acompañada y ese mismo día además mis compañeros te dan cita para la segunda sesión, la limpieza de cutis.

Objeciones:

Pero yo prefiero hacer primero el taller de belleza.

Entiendo, los talleres de belleza son en grupo, en diferentes horarios y una vez se complete el grupo hay que esperar al siguiente. El día que venga al estudio vemos los grupos que están por completar y los horarios disponibles para que pueda apuntarse.

¿Cuándo le vendría mejor pasarse al estudio, por la mañana o por la tarde?

### 1. 7. 6. 1. Aspectos importantes en las llamadas para concertar citas:

- Tono de voz elevado y seguro para transmitir confianza. Ser natural.
- No usar diminutivos.
- No dar citas con demasiados días de posterioridad (máximo tres días después)
- Recordar que el regalo es válido para dos personas.

- Cerrar la cita informando que dejas reservada la consulta para ella.

### **1. 7. 6. 2. Factores negativos en las llamadas para concertar citas:**

- Intentar vender, hablar sobre productos, etc.
- Dar demasiadas explicaciones.
- Tomarse demasiada confianza con el prospecto.
- Intentar convencer para fijar una cita.

## **1. 8. GESTIÓN DE CONTACTOS**

No toda persona que acepta una cita acude la primera vez, independientemente de la herramienta que proceda.

Si no acude a la primera cita hay que llamarle al día siguiente para concertar una segunda, si tampoco acude a la segunda le volveremos a llamar para una tercera, haciendo hincapié en que se termina el plazo para aprovechar su regalo.

El % de éxito en la gestión de contactos aumenta si no dejamos pasar más de 48 horas desde la primera cita para concertar la segunda y desde la segunda para concertar la tercera.

### **1. 8. 1. GUIÓN DE 2ª Y 3ª CITA**

Buenas tardes, preguntaba por \_\_\_\_\_, por favor.

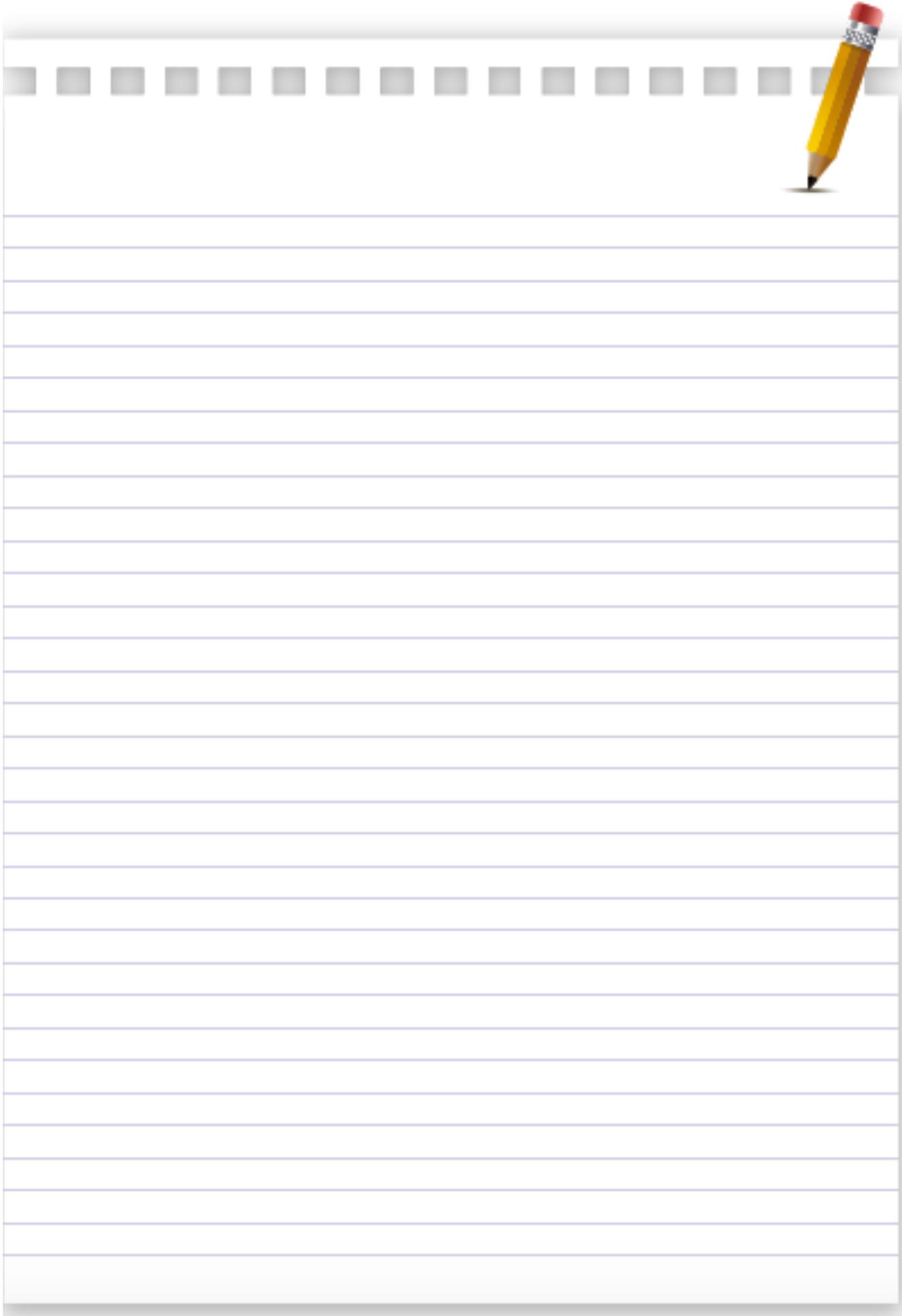
Hola \_\_\_\_\_, soy (tu nombre) del Centro de Bienestar Nueva Imagen.

Le llamamos por el regalo que tiene pendiente del estudio nutricional.

[Esperamos a que conteste, te dirá porqué no ha asistido o que directamente no le interesa](#)

No hay problema \_\_\_\_\_, le llamamos porque la promoción para que aproveche el regalo termina a finales de la semana que viene y antes de que se le pase el plazo podamos ver que otro día le puede venir bien y pueda realizarse el estudio antes de que termine la promoción.

[Cerramos la cita igual que con cualquier otro prospecto.](#)



## **2. ESTUDIO NUTRICIONAL**

### **2. 1. ¿COMO RECIBIMOS A LOS PROSPECTOS?**

La primera impresión cuando un posible cliente acude por primera vez a tu centro es lo más importante. Si atiendes en tu domicilio, el 99 % de la gente no se extraña de que le atiendas ahí, y más cuando la imagen de la habitación habilitada para ello es profesional y acogedora.

Debemos mostrarnos muy educados, sin estar tensos, demostrar seguridad y evitar demasiada confianza de inicio. La confianza es algo que tienes que ganarte.

Saludaremos siempre con la mano, dando los buenos días o las buenas tardes e invitando a entrar a la gente y acomodarse en la sala de espera o salón.

Es importante romper el hielo con preguntas como “¿Han encontrado bien la calle? ¿Conocían la zona? ¿El regalo del estudio es por una encuesta, urna o por un regalo de un conocido directamente?”. Acto seguido pedimos permiso para tutear y comenzamos.

### **2. 2. PASOS A SEGUIR EN EL ESTUDIO NUTRICIONAL**

1. Romper el hielo y generar empatía con el prospecto.
2. Completar datos personales del cliente.
3. Cuestionario de Bienestar: este formulario nos sirve para identificar y crear una necesidad en el prospecto, debemos realizar todas las preguntas e indagar en cada una de ellas para conseguir la mayor información posible.
4. Medición Corporal: el calcular los % de grasa, agua, masa muscular es una forma perfecta de que el prospecto sea consciente de que necesita controlar su peso y mejorar su nutrición para asegurarse una óptima salud u mejorar su bienestar general.
5. Explicación del resultado del estudio en la pantalla, antes de imprimir (escuchar audio).
6. Pedir referencias.
7. Identificar que le interesa mejorar al prospecto. Haremos una pregunta muy sencilla, De todo lo que has visto, ¿que es lo que más te preocupa y te gustaría mejorar?
8. Identificar el por qué realizando la siguiente pregunta. ¿Por qué te gustaría controlar peso? ¿En qué crees que mejoraría tu vida controlando tu peso?
9. Cierre:
  1. Testimonios y patrocinios deportivos.
  2. Datos de la OMS y gráficas de excesos y carencias.
  3. Presentación de los productos
  4. Venta del paquete de 3 días.
  5. Fijar cita para seguimiento del cuarto día.

**Pide a tu patrocinador el audio del estudio nutricional y escúchalo las veces necesarias para aprender correctamente como hacerlo.**

### **2.3. VENTA DEL PAQUETE DE PRUEBA**

#### **2. 3. 3. PAQUETE DE TRES DÍAS**

Los paquetes de tres días facilitan el cierre de la venta al ser algo asequible para todo el mundo. Este paquete consiste en que el cliente compruebe por sí mismo los resultados, sabores y sensaciones para adquirir después su programa completo con toda la confianza de conocerlo. El procedimiento es igual que cualquier método de operaciones de venta de producto.

En la variedad está el éxito. Debes hacer aquello con lo que te sientas más cómodo: con depósito o venderlo directamente, explicando o no el programa en el estudio antes de vender el paquete, que lo uses como paquete para tres o seis días, explicando o no el precio del programa antes del paquete, etc.

Lo realmente importante es que la persona pruebe el producto durante 3 o 6 días.

FECHA \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_ NOMBRE \_\_\_\_\_ EDAD \_\_\_ ALTURA \_\_\_\_\_ FECHA NAC. \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_

EMAIL \_\_\_\_\_ FB/INSTAGRAM \_\_\_\_\_

**EVALUACION DE BIENESTAR**

- ¿Cuál es tu objetivo? \_\_\_ Bajar peso \_\_\_ Aumentar masa muscular \_\_\_ Mantenimiento/energía
  - En caso de objetivo de peso, ¿Cuántos kilos? \_\_\_\_\_
- ¿Te sientes cansado en algún momento del día? \_\_\_ Si \_\_\_ No
- ¿Tienes alguna enfermedad o problema de salud? \_\_\_ Si \_\_\_ No
  - En caso positivo, ¿Cual? \_\_\_\_\_
- ¿Vas bien al baño? \_\_\_ Si \_\_\_ No
- ¿Tienes retención de líquidos? \_\_\_ Si \_\_\_ No
- ¿Has usado alguna vez algún programa de nutrición? \_\_\_ Si \_\_\_ No
  - En caso positivo, ¿Cuál fue tu experiencia? \_\_\_\_\_
- ¿Quieres saber cómo tener tu programa más económico? \_\_\_ Si \_\_\_ No
- ¿Te gustaría recibir información sobre regalos y promociones? \_\_\_ Si \_\_\_ No
- ¿Cuál es tu nivel de compromiso con tu objetivo? (1-10) \_\_\_\_\_
- ¿Cuándo quieres empezar? \_\_\_ Inmediatamente \_\_\_ Me lo estoy pensando

Vas a dejarme tus datos para poder contactar contigo. Por eso quiero avisarte de que tus datos van a estar seguros porque cumplimos con el RGPD (Reglamento General de Protección de Datos): Responsable: interlife.es; Finalidad: comunicación contigo; Almacenamiento: archivo; Derechos: limitar, recuperar y borrar tu información. Estoy de Acuerdo con tu Política de Privacidad, en la fecha arriba indicada:

<b>Peso</b>	<b>% Grasa</b>	<b>Masa ósea (Kg)</b>	<b>% Agua</b>	<b>-M. muscular (kg) -Complejión física</b>	<b>Metabolismo basal (Kcal)</b>	<b>Edad metabólica</b>	<b>Grasa visceral</b>	<b>IMC (peso) (altura x altura)</b>	<b>Gramos de proteína*</b>

\* Estilo de vida sedentario 1g. X kg.      Actividad moderada (± 3 días de ejercicio) 1.2g. X kg.      Actividad alta (± 5 días de ejercicio) 1.6g. X kg.

Rangos de Grasa Corporal Recomendados					
	Edad	Bajo (-) (IMC <18,5)	Normal (0) (IMC 18,5 - 24,9)	Alto (+) (IMC 25 - 29,9)	Muy Alto (++) (IMC ≥ 30)
Mujer	20 - 39	< 21,0	21,0 - 32,9	33,0 - 38,9	≥ 39,0
	40 - 59	< 23,0	23,0 - 33,9	34,0 - 39,9	≥ 40,0
	60 - 79	< 24,0	24,0 - 35,9	36,0 - 41,9	≥ 42,0
Hombre	20 - 39	< 8,0	8,0 - 19,9	20,0 - 24,9	≥ 25,0
	40 - 59	< 11,0	11,0 - 21,9	22,0 - 27,9	≥ 28,0
	60 - 79	< 13,0	13,0 - 24,9	25,0 - 29,9	≥ 30,0

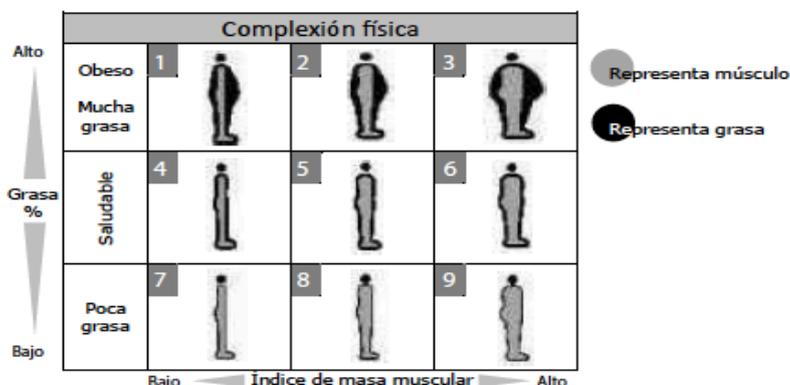
Basado en las directrices de IMC de INS/OMS. Según informes de Gallagher et al, del centro para la investigación de la obesidad de Nueva York.

Nivel de Masa Ósea estimado (Kg)			
Mujer	Peso		
		Menos de 50 Kg	50-75 Kg
	1.95 Kg	2.40 Kg	2.95 Kg
Hombre	Peso		
	Menos de 65 Kg	65-95 Kg	95 Kg y mas
	2.66 Kg	3.29 Kg	3.69 Kg

Calculo en personas entre 20 y 40 años de edad  
Fuente: Instituto Científico del peso corporal de Tanita

Nivel saludable de % de Agua	
	45 - 60 %
	50 - 65 %

Fuente: Información basada en investigación interna de Tanita



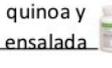
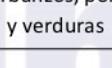
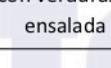
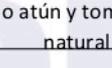
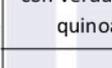
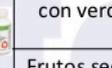
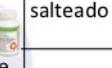
Fuente: Datos de I Universitè Columbia (New York) & du Tanita Institut (Tokio)

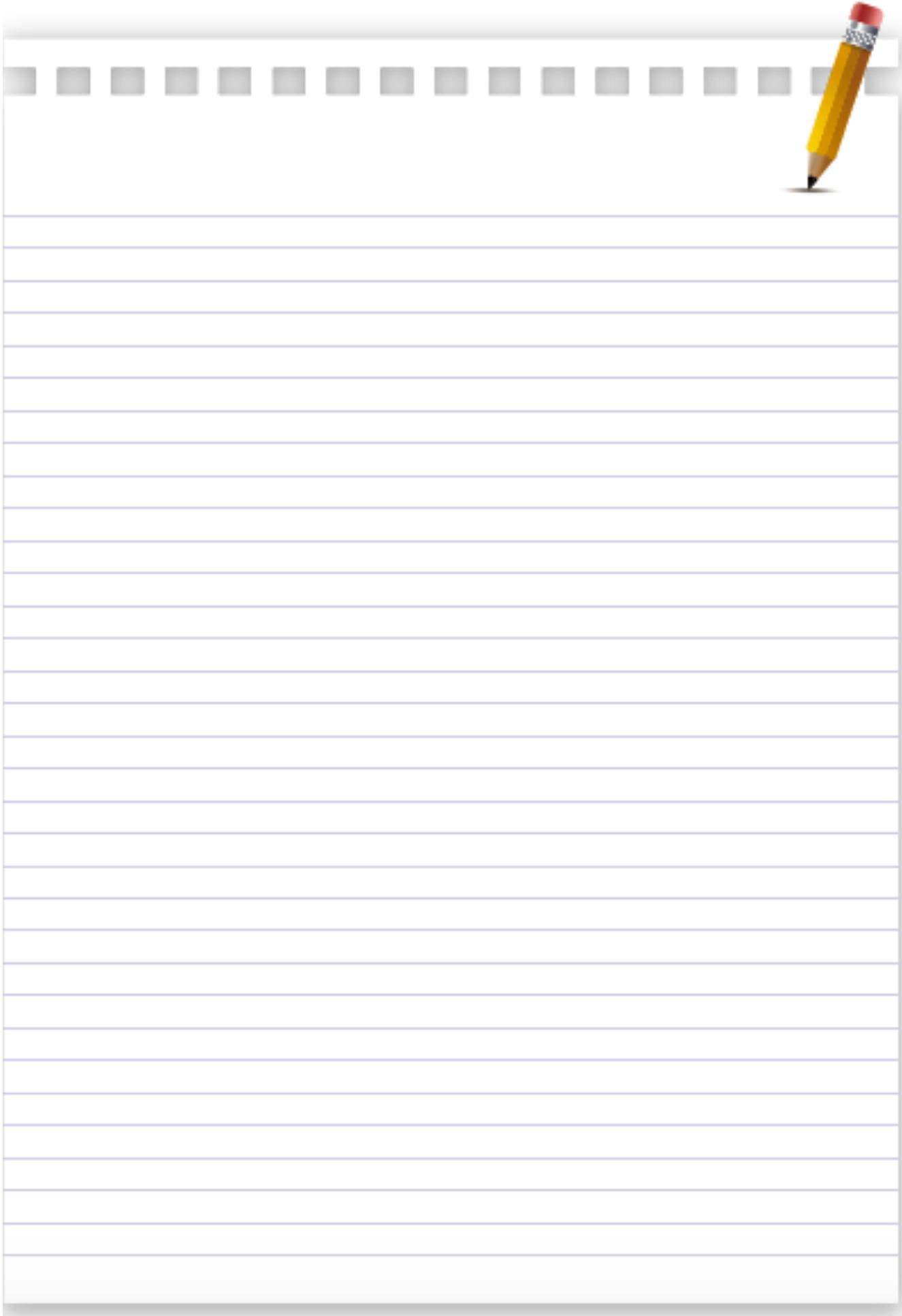
Cuello:      Tórax:      Cintura:      Cadera:      Brazo I.:      Brazo D.:      Muslo:      Gemelo:

Resultados del IMC (Índice de masa corporal)				Evaluación de Grasa Visceral	
Bajo de Peso	Normal	Sobrepeso	Obeso	Bien	1 - 4
< 18,5	18,5 - 24,9	25,0 - 29,9	≥ 30,0	Medio	5 - 8
				Exceso	9 - 12
				Alarmante	+ 13

ALIMENTOS ACTUALES		Nutrientes	Nutrientes	Nutrientes	ALIMENTOS PROPUESTOS
D E S A Y U N O			Hidratos complejos	✓	BATIDO F1 LECHE DE SOJA EXTRACTO DE TÉ MULTIVITAMÍNICO F2 ALOE
			Proteínas	✓	
			Grasas saludables	✓	
			Vitaminas Minerales Fibra	✓	
			Agua	✓	
M E D I A  M A Ñ A N A			Hidratos complejos	✓	PAN INTEGRAL 100% JAMÓN / PAVO / ATÚN ACEITE DE OLIVA FRUTA INFUSIÓN ALOE
			Proteínas	✓	
			Grasas saludables	✓	
			Vitaminas Minerales Fibra	✓	
			Agua	✓	
C O M I D A			Hidratos complejos	✓	LEGUMBRES / VERDURAS / HORTALIZAS POLLO / TERNERA / PESCADO ACEITE DE OLIVA EXTRACTO DE TÉ MULTIVITAMÍNICO F2 ALOE
			Proteínas	✓	
			Grasas saludables	✓	
			Vitaminas Minerales Fibra	✓	
			Agua	✓	
M E R I E N D A			Hidratos complejos	✓	BATIDO F1 FRUTA LECHE DE SOJA ALOE
			Proteínas	✓	
			Grasas saludables	✓	
			Vitaminas Minerales Fibra	✓	
			Agua	✓	
C E N A			Hidratos complejos	✓	VERDURAS / HORTALIZAS POLLO / TERNERA / PESCADO ACEITE DE OLIVA MULTIVITAMÍNICO F2 ALOE
			Proteínas	✓	
			Grasas saludables	✓	
			Vitaminas Minerales Fibra	✓	
			Agua	✓	

# PLAN DE NUTRICIÓN CELULAR Y ENTRENAMIENTO SEMANAL

HIDRATACIÓN	MENÚ SEMANAL	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
AGUA	MAÑANA CUIDADO CARA							
	DESAYUNO							
	MEDIA MAÑANA	Yogur 0%	2-3 lochas de pavo	Frutos secos de 	Fruta y 2-3 nueces	Barritas de proteína 	Lata de atún natural	Huevo cocido
	COMIDA	Pollo plancha con verduras, quinoa y ensalada 	Cocido con garbanzos, pollo y verduras 	Salmón plancha con verduras y ensalada 	Pasta integral con carne picada o atún y tomate natural 	Ternera plancha con verduras y quinoa 	Sopa de pescado con verduras 	Pavo plancha con salteado de setas 
	MEDIA TARDE	Lata de atún natural	Huevo cocido	Barritas de proteína 	Fruta y 2-3 nueces	Yogur 0%	Frutos secos de 	2-3 lochas de pavo
	CENA							
	NOCHE CUIDADO CARA							
	DUCHA CUIDADO CUERPO							
	ENTRENAMIENTO	<b>POWER HIIT</b>		<b>POWER HIIT</b>		<b>POWER HIIT</b>		
	<b>Fórmula 1:</b> 2 cucharas medidoras mezclado con 300-400ml de agua y 1 cucharada de <b>Bebida de proteínas en polvo</b> (consulta recetas)							
	<b>Bebida instantánea de Hierbas:</b> cucharita pequeña medidora en agua							
	<b>Herbal Aloe:</b> 3 tapones en agua							
	<b>Chupapanzas:</b> 3 tapones de Herbal Aloe, 2 cucharitas de Bebida instantánea y 1 cacito de Avena, manzana y fibra en una botella de agua de							
	<b>Thermo Complete:</b> 1-2 tabletas en desayuno y 1 tableta en comida							
	<b>Avena, manzana y fibra:</b> 1 cacito en agua							
	<b>CR7 Drive / Hydrate:</b> 2 cacitos por cada 500ml de agua durante el entrenamiento							
	<b>Rebuild Strength:</b> 5 cacitos después de entrenar con 250ml de agua, siempre dentro de los 30 minutos posteriores al entrenamiento.							



### 3. SEGUIMIENTO DEL PAQUETE DE PRUEBA

#### PRIMER DÍA, POR LA MAÑANA (WHATSAPP)

Buenos días, que tal como estas???

Te mando un tip súper importante a tener en cuenta.

- La importancia del agua. El agua es una parte fundamental que nos ayuda mantenernos limpios e hidratados durante el día y nos ayuda a tener energía, controlar peso, etc...

Si multiplicas tu peso por 0,04 (Peso X 0,04) tendrás la ingesta diaria que necesitas beber durante el día.

Poco a poco si no estás acostumbr@ llega a esa cantidad en la medida de lo posible. Bebe siempre 1 vaso antes de las comidas y también te ayudará a saciar el apetito.

Mucho ánimo! 🍊

#### SABÍAS QUE...?



#### BEBER AGUA PUEDE AYUDAR CON

- Perder peso
- Fatiga
- Regular la temperatura corporal
- Humor
- Mala respiración
- Digestión y estreñimiento

#### 8 grandes razones para beber agua



El seguimiento de los días de prueba es vital para asegurarnos un buen ratio de conversión en clientes finales. Por ello debes acordar con el futuro cliente la manera en la que vais a estar en contacto durante los días de prueba para conseguir que tenga una buena

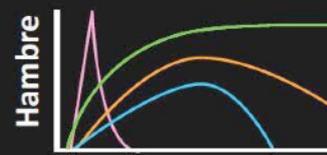
#### SEGUNDO DÍA (WHATSAPP)

Buenos días, que tal como estas???

Te mando el Tips del segundo día para ayudar a la creación de músculo y potenciar la bajada de peso.

El poder de las proteínas. La proteína ayuda a mantener tu masa muscular saludable, saciar tu apetito y controlar los niveles de azúcar en sangre, y por consiguiente tu ansiedad de picar entre horas. Se recomienda tomar tentempiés saludables rico en proteína para llegar saciado a la siguiente comida. Revisa la fotografía de snacks como guía para ayudarte. Vamos a por el 2º día! A por ello!

#### TIP DEL DÍA: EL PODER DE LAS PROTEÍNAS



- Simple carbs/azúcar  
Arroz, pasta, otros
- Carbohidratos  
Batata, arroz integral, quinoa, otros
- Proteínas  
Pollo, pescado, huevo, soya, tofu, otros
- Proteínas y carbs

Tu masa muscular funciona como un horno quemando calorías y almacenando grasa para energía. Mientras más masa muscular tengas más rápido es tu metabolismo, y más rápido quemas calorías. Comer suficiente proteína es esencial para mantener tu masa magra para una buena salud, energía y manejo de peso efectivo.

Video sobre la proteína: <https://youtu.be/Pe47Mf7kyeU>

**TERCER DÍA (WHATSAPP)**

Buenos días, que tal como estas???

Te mando el Tip del 3º día , para mejorar hábitos.

Los Carbohidratos. Son alimentos que cuando llegan a nuestro cuerpo, se transforman en AZÚCAR, unos se transforman más rápido (los simples) y se acumulan en forma de grasa, y los lentos (complejos) que se absorben más lentamente y te dan energía que puedes ir quemando... Busca siempre complejos! Recuerda además que en nuestra comida principal, un tercio del plato tiene que ser con carbohidratos complejos... Como legumbres, Arroz integral, pasta integral, Frutas... Vamos a por el 3º y último día! Ya queda poco para que mañana tengamos peso y medidas y fotografías! Vamos a por ello!

**TIP DEL DÍA:  
CARBOHIDRATOS SON FUENTE DE CEREBRO**



**CARBOHIDRATOS SON COLORIDOS**

Carbohidratos simples som menos coloridos y altos en azucar

experiencia y un buen resultado con el producto. El seguimiento puede realizarse mediante llamadas telefónicas programadas, mediante whatsapp o ambas cosas.

Lo importante es dar un apoyo y seguimiento durante los días de prueba de 5 estrellas. Debes asegurarte que le gusta el sabor del batido, de no ser así dale diferentes opciones de como prepararlo hasta que encuentre la receta que más le guste.

**AGUA**

(Así es como debería ser su plato)

**2 Tazas**  
**½ Plato**

Judías Verdes  
Brócoli  
Calabacín  
Espárragos  
Tomate  
Pepino  
Cremas  
Ensalada

**Vegetales**

**1 FRUTA**  
**O**  
**LACTEO**

**Granos**

¾ Taza cocinada  
**¼ Plato**

Quinoa  
Legumbres  
Arroz int.  
Pasta int.  
1 Patata Med. Asada  
1 rebanada de pan de centeno o int.

**Proteína**

**1 Unidad**  
**Palma de la mano**

1 Huevo  
90g de carne  
120g pescado

**\*2 unidades para comer**

**\*En cenas 1 unidad de Proteína y no grano**

**Cómo preparar tu batido para desayunar o cenar:**

HERBALIFE Batido F1 + 200 ml. Agua + Soja (Vanilla, Café, Chocolate) + Leche de Soja + Queso Batido + Yogurt + Zumo de Frutas (200 ml.) = Batido

**BATIDO DE Parfait de Fresa**

**Ingredientes:**  
2 MEDIDAS (120 g) de Batido Nutrilife sabor Fresa  
2 CUCHARADAS (20 g) de Batido Nutrilife sabor Vanille  
¾ TAZA (180 ml) de leche de proteína descremada de vaca  
1 TAZA (240 g) de fresas  
4 cubos de hielo

**Instrucciones:**  
Ponga todos los ingredientes en un batidor y mezcle completamente hasta que el batido esté completamente frío.

**Nutrición:**  
CALORÍAS: 272  
PROTEÍNAS: 23.5 GRAMOS  
GRASAS: 0.5 GRAMOS  
CARBOHIDRATOS: 18 GRAMOS

**BATIDO DE Chai Latte**

**Ingredientes:**  
2 MEDIDAS (120 g) de Batido Nutrilife sabor Vanille  
2 CUCHARADAS (20 g) de Batido Nutrilife sabor Caramelo  
½ taza de leche de proteína descremada de vaca  
¾ de CUCHARADITA (2.5 g) de canela molienda  
1 TAZA (240 g) de leche descremada  
UNAS CUANTAS PIZCAS DE pimiento rojo, ajo negro  
3 CUCHARADAS (45 ml) de líquido aromatizante de té helado sin endulzar  
4 A 5 cubos de hielo

**Instrucciones:**  
Ponga todos los ingredientes en un batidor y mezcle completamente hasta que el batido esté completamente frío.

**Nutrición:**  
CALORÍAS: 272  
PROTEÍNAS: 23.5 GRAMOS  
GRASAS: 0.5 GRAMOS  
CARBOHIDRATOS: 18 GRAMOS

**BATIDO DE Pastel de Manzana**

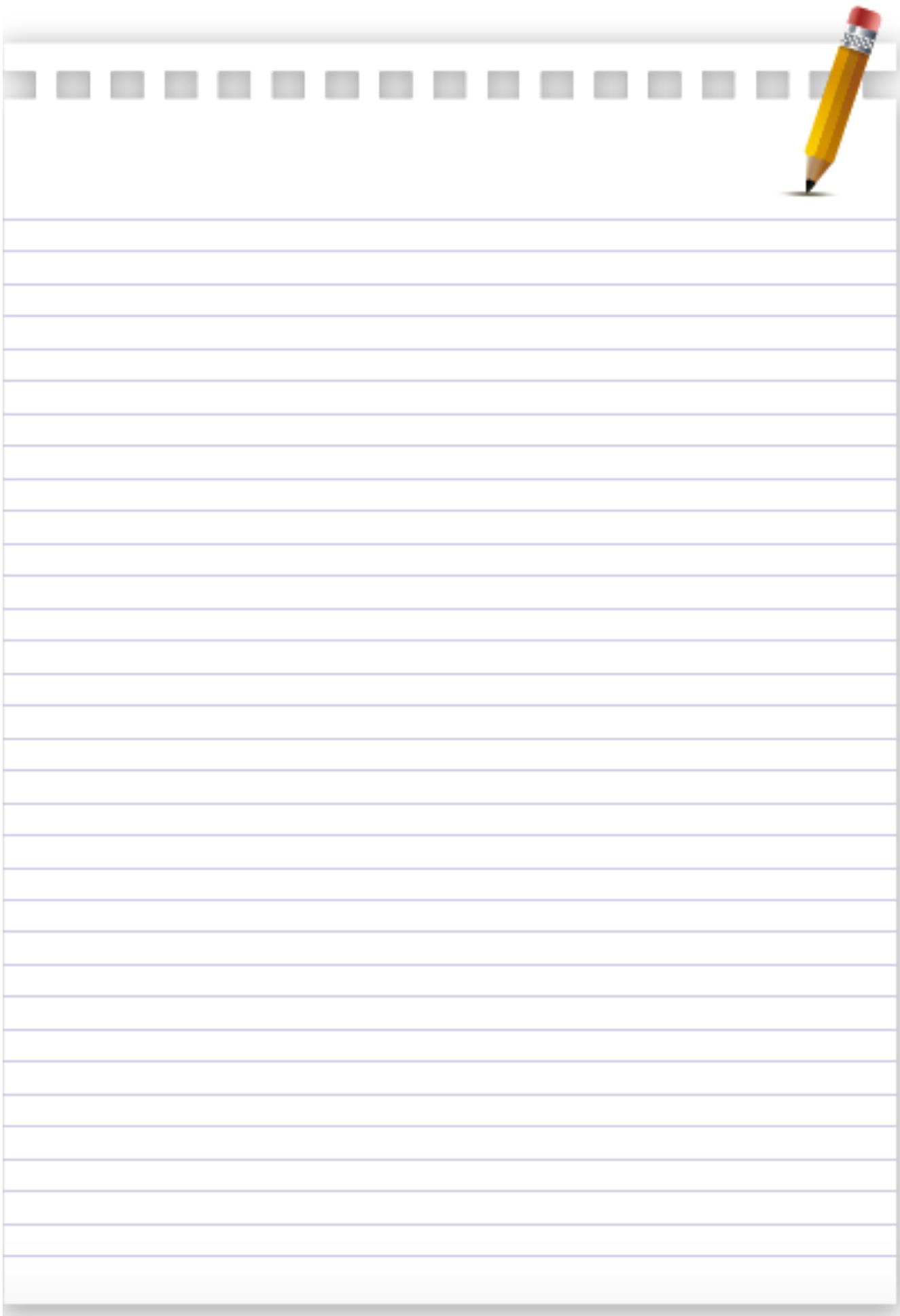
**Ingredientes:**  
2 MEDIDAS (120 g) de Batido Nutrilife sabor Vanille  
2 CUCHARADAS (20 g) de Batido Nutrilife sabor Caramelo  
UNAS CUANTAS PIZCAS DE canela molienda, clavo  
1 TAZA (240 g) de leche descremada  
1 TAZA (150 g) de manzanas frescas cortadas  
¾ DE CUCHARADITA (2 ml) de extracto de vainilla  
4 cubos de hielo

**Instrucciones:**  
Ponga todos los ingredientes en un batidor y mezcle completamente hasta que el batido esté completamente frío.

**Nutrición:**  
CALORÍAS: 272  
PROTEÍNAS: 23.5 GRAMOS  
GRASAS: 0.5 GRAMOS  
CARBOHIDRATOS: 18 GRAMOS

Usa vídeos de la escuela de alimentación correcta, fotos o archivos relacionados con temas importantes sobre la nutrición, etc.

A continuación veremos diferentes ejemplos que puedes usar para el seguimiento del paquete de prueba:



Video sobre la importancia del agua: <https://youtu.be/wcLKyluGVUU>

Video sobre la importancia de los carbohidratos:

<https://www.youtube.com/watch?v=zOS3OHd-TdM&index=6&list=PLjqUEin6hXgHgpBfiwqrLIDeekKTlpqfo>

## **4. CIERRE COMO CLIENTE**

### **4.2. PRODUCTO CERRADO**

No recomiendes programas muy avanzados ya que es mejor un cliente por muchos meses y años a una persona que compre 250 € un mes y no pueda comprarlo al mes siguiente. Cuanto más caro es el programa menos referencias obtendrás por cada cliente satisfecho. Durante el seguimiento iremos promocionando otros productos para completar el programa de nutrición.

Ten en cuenta siempre las necesidades de proteína del cliente para que el cambio de composición corporal (pérdida de grasa sin pérdida de masa muscular) sea efectivo. Si el cliente tiene carencias en el consumo de proteína terminará estancándose o perdiendo masa muscular y agua. En definitiva se convertiría en una dieta más con déficit nutricional

Es muy importante que los clientes que comiencen a tomar los productos se comprometan a utilizar el programa durante el tiempo estimado de bajada y el mantenimiento correspondiente, recuerda que no buscamos ventas casuales sino clientes permanentes que obtengan resultados para así conseguir referencias y Miembros.

***Recuerda entregar siempre o el carnet de fidelización ó la carta de beneficios para el cliente y/o tres “invitaciones para un paquete de prueba” (ver punto 6)***

***Podéis descargar tanto el carnet de fidelización como las “invitaciones para un paquete de prueba” en [www.soportenacional.com](http://www.soportenacional.com).***

GRS PROTEÍNA / DÍA	PROGRAMA BAJADA	PLAN (2 batidos al día)	PROGRAMA MANTENIMIENTO	PLAN (1 batido al día)
- 75 grs prot/día	A	2 F1 + 0 proteína	F	2 F1 + 0 proteína
75 a 100 grs prot/día	B	2 F1 + 1 proteína	G	2 F1 + 1 proteína
100 a 125 grs prot/día	C	2 F1 + 2 proteína	H	2 F1 + 2 proteína
125 a 150 grs prote/día	D	3 F1 + 2 proteína	I	3 F1 + 2 proteína
+ 150 grs prot/día	E	3 F1 + 3 proteína	J	3 F1 + 3 proteína

¿Cómo ajustar la proteína al cliente?

- *Persona inactiva: 0,8 a 1 grs.\* de proteína por kilo de peso corporal.*
- *Persona en control de peso: 1,2 a 1,5 grs\*. de proteína por kilo de peso corporal.*
- *Persona que realiza ejercicio entre 2-3 veces por semana: 1,2 a 1,5 grs\*. de proteína por kg de peso.*
- *Persona que realiza ejercicio entre 4-6 veces por semana: 1,5 a 1,7 grs\*. de proteína por kg de peso.*

*\* Hay que tener en cuenta que los hombres tienen mayor cantidad de masa muscular y un metabolismo más intenso, por eso necesitan entre un 15 a 20 % más proteína que las mujeres.*

**Con esta tabla podrás personalizar la cantidad de Fórmula 1 y de proteína necesaria:**

#### **4. 3. BONO DE CONSUMOS EN EL CENTRO**

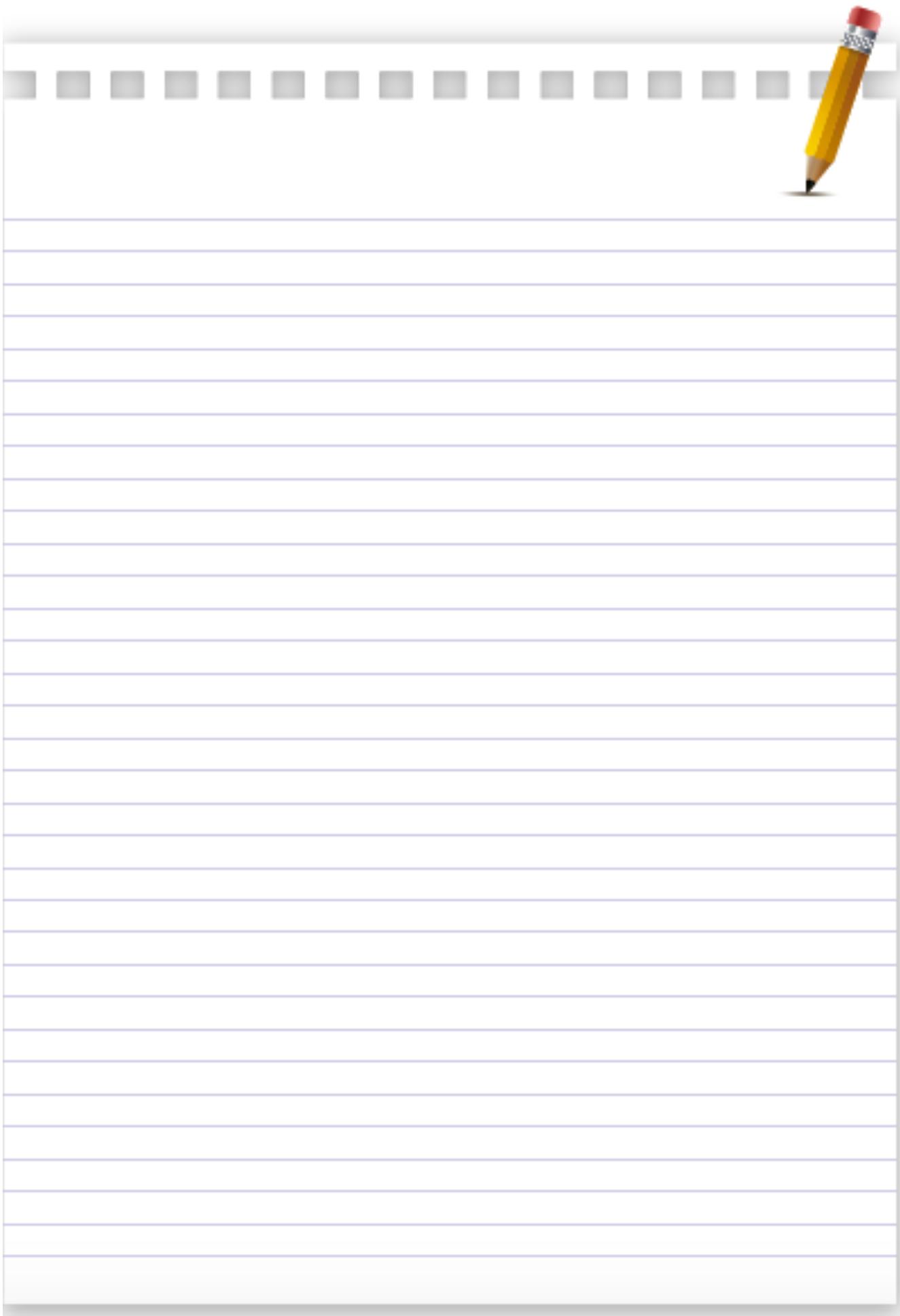
Estos 10 días son el periodo en el que debes concentrarte en conocer y crear confianza con tu cliente para posteriormente convertirle en miembro.

##### **PAUTAS A SEGUIR DURANTE LOS DÍAS DE CONSUMOS.**

- Preparar el Té muy caliente, de esta forma alargas el tiempo de estancia en el centro de cada cliente.
- Utilizar un servicio extra como cinturón vibratorio o plataforma.
- El batido debe tener buen sabor sin excedernos en calorías. Mejor preparar en batidora americana.
- Herbalizar a tus clientes: fotos de viajes, eventos, testimonios, etc., videos de Herbalife en la televisión constantemente.
- Escucha con atención a tus clientes, durante los días de consumo deben ser ellos quienes hablen y no tú.
- Haz sentir a tu cliente mejor que en su propia casa.
- Seguimiento al quinto y décimo día.
- Consigue más referidos:
  - o En la hidratación.
  - o Cuando tienes confianza.
  - o Entregando vales de invitación.
  - o “Si me rellenas esta hoja con 12 referidos te regalo esta cesta como promoción” (un jabón puesto muy bonito, por ejemplo).
  - o Cuando le conoces sabes a quien decir que se traiga: vecina, hermana, madre, padre, marido, hijo, las madres de los amigos de su hijo, compañeros de la iglesia, compañeros de trabajo, etc.

***Recuerda entregar siempre o el carnet de fidelización ó la carta de beneficios para el cliente y/o tres “invitaciones para un paquete de prueba” (ver punto 6).***

***Podéis descargar tanto el carnet de fidelización como las “invitaciones para un paquete de prueba” en [www.soportenacional.com](http://www.soportenacional.com)***





# TALLER DE BELLEZA Y ASESORÍA DE BIENESTAR

**Fecha y Hora:** \_\_\_\_\_ **Regalo de:** \_\_\_\_\_  
**Nombre y Apellidos:** \_\_\_\_\_  
**Telf.:** \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ **Mejor hora para llamarle:** \_\_\_\_\_  
**Localidad:** \_\_\_\_\_ **Fecha Nacimiento:** \_\_\_\_\_  
**Redes sociales:**   

## ¿Qué le gustaría mejorar?

- Acné  
 Reducir bolsas y ojeras  
 Manchas, rojeces, etc.

- Deshidratación de la piel  
 Arrugas y líneas de expresión  
 Alergias cutáneas

## Piel:

- Normal a Seca  Normal a Grasa  
 Celulitis y piel de naranja  
 Mejorar textura y nitidez  
 Otros \_\_\_\_\_

**Valoración** Nuestro objetivo es conocer la opinión de las personas sobre nuestros productos, sus preferencias y necesidades.

¿Utiliza productos para cuidar su piel?  SI  NO ¿Cuál? \_\_\_\_\_

## ➤ ¿Qué es lo que más le ha gustado de la Información e Hidratación de piel?

- Suavidad y relajación de la piel  Los aromas naturales de los productos  Su nuevo aspecto de la piel  
 Limpieza e hidratación profundas  Fácil de utilizar  Otros \_\_\_\_\_

¿Qué productos le han gustado más? 1º \_\_\_\_\_ 2º \_\_\_\_\_

➤ ¿Le gustaría comenzar a utilizar alguno de nuestros productos?  SI  NO ¿Cuál? \_\_\_\_\_

# TALLER DE BELLEZA Y ASESORÍA DE BIENESTAR

**Fecha y Hora:** \_\_\_\_\_ **Regalo de:** \_\_\_\_\_  
**Nombre y Apellidos:** \_\_\_\_\_  
**Telf.:** \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ **Mejor hora para llamarle:** \_\_\_\_\_  
**Localidad:** \_\_\_\_\_ **Fecha Nacimiento:** \_\_\_\_\_  
**Redes Sociales:**   

## ¿Qué le gustaría mejorar?

- Acné  
 Reducir bolsas y ojeras  
 Manchas, rojeces, etc.

- Deshidratación de la piel  
 Arrugas y líneas de expresión  
 Alergias cutáneas

## Piel:

- Normal a Seca  Normal a Grasa  
 Celulitis y piel de naranja  
 Mejorar textura y nitidez  
 Otros \_\_\_\_\_

**Valoración** Nuestro objetivo es conocer la opinión de las personas sobre nuestros productos, sus preferencias y necesidades.

¿Utiliza productos para cuidar su piel?  SI  NO ¿Cuál? \_\_\_\_\_

## ➤ ¿Qué es lo que más le ha gustado de la Información e Hidratación de piel?

- Suavidad y relajación de la piel  Los aromas naturales de los productos  Su nuevo aspecto de la piel  
 Limpieza e hidratación profundas  Fácil de utilizar  Otros \_\_\_\_\_

¿Qué productos le han gustado más? 1º \_\_\_\_\_ 2º \_\_\_\_\_

➤ ¿Le gustaría comenzar a utilizar alguno de nuestros productos?  SI  NO ¿Cuál? \_\_\_\_\_

### **Cuénteme un poco acerca de sus hábitos nutricionales:**

Desayuno?: \_\_\_\_\_  
Agua?: \_\_\_\_\_  
Energía?: \_\_\_\_\_  
Estreñimiento?: \_\_\_\_\_  
Tiene alguna intolerancia y/o alergia alimenticia?: \_\_\_\_\_  
Te gustaría controlar tu peso?: \_\_\_\_\_

EDAD	PESO	% GRASA	M.OSEA	% AGUA	M.MUSC.	V. FIS.	M.BASAL	EDAD M.	G.VISC.	ALTURA

### **¿A QUIÉN LE GUSTARÍA REGALARLE UN SPA DE MANOS, TALLER FACIAL O UN ESTUDIO NUTRICIONAL?**

	Nombre	Teléfono	Relación
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			

Seguro que conoce a alguna persona que, sin dejar su actividad actual, le interese ganar un extra entre 300€ y 500€  
NOMBRE \_\_\_\_\_ TELÉFONO \_\_\_\_\_ Parentesco \_\_\_\_\_

### **Cuénteme un poco acerca de sus hábitos nutricionales:**

Desayuno?: \_\_\_\_\_  
Agua?: \_\_\_\_\_  
Energía?: \_\_\_\_\_  
Estreñimiento?: \_\_\_\_\_  
Tiene alguna intolerancia y/o alergia alimenticia?: \_\_\_\_\_  
Te gustaría controlar tu peso?: \_\_\_\_\_

EDAD	PESO	% GRASA	M.OSEA	% AGUA	M.MUSC.	V. FIS.	M.BASAL	EDAD M.	G.VISC.	ALTURA

### **¿A QUIÉN LE GUSTARÍA REGALARLE UN SPA DE MANOS, TALLER FACIAL O UN ESTUDIO NUTRICIONAL?**

	Nombre	Teléfono	Relación
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			

Seguro que conoce a alguna persona que, sin dejar su actividad actual, le interese ganar un extra entre 300€ y 500€  
NOMBRE \_\_\_\_\_ TELÉFONO \_\_\_\_\_ Parentesco \_\_\_\_\_

## **5. FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE**

### **5. 1. INTRODUCCIÓN**

La base de cualquier negocio estable es mantener una cartera de clientes fieles y plenamente satisfechos con el resultado y el miembro. De nada sirve realizar muchas ventas sin fidelizar correctamente al cliente. El seguimiento es clave para la obtención de referencias y clientes permanentes durante meses y años.

### **5. 2. OBJETIVOS**

Conseguir referencias y Miembros que realicen este negocio, es el objetivo final de cualquier venta, esto se consigue cuando consigues la confianza de tu cliente. Para ello tenemos herramientas como el seguimiento y las actividades grupales que nos van a ayudar a conocer mejor a la persona y a que se sienta parte de un grupo.

Utilizamos el carnet de fidelización para obtener puntos por consumo y por referidos que serán canjeables por productos. Esto será un incentivo para que el cliente se transforme en miembro.

### **5. 3. SEGUIMIENTO**

Es sumamente importante que el cliente se sienta acompañado durante los meses y años que utilice nuestros productos, que se sienta querido y consiga esa motivación extra de continuar luchando por conseguir sus objetivos.

Entrega a cada cliente una cartilla de resultados para que pueda llevarla siempre consigo y comparta sus resultados con sus familiares, amigos y conocidos.

Recuerda enseñar a tus clientes como contar su resultado a otras personas para darle importancia no solo al control de peso.

**\* Esto es solo un ejemplo de material, tu puedes usar el que te parezca adecuado siempre que no incumpla ninguna norma de Herbalife.**

El seguimiento es extremadamente importante para el éxito de tu negocio. Un seguimiento no es solo valorar los resultados sino establecer empatía, afinidad, etc. con ello conseguirás que el cliente repita más veces, que te mande clientes (referidos), lo cual hará más fácil que se convierta en miembro. Un buen incentivo puede ser ofrecer el paquete de tres días a los conocidos del cliente si vienen a hacerse



un estudio y quieren probar, utiliza las “invitaciones para un paquete de prueba” que puedes descargar de [www.soportenacional.com](http://www.soportenacional.com)

#### 10 puntos importantes del seguimiento:

1. Llamar el primer día que el cliente comienza a utilizar los productos. Esta llamada sirve para asegurarse que el cliente ha seguido las indicaciones correctamente, ha preparado bien el batido, le guste el sabor y se sienta apoyado.
2. Cita del tercer día. Se realiza el primer control del peso y medidas, aquí ya van a tener resultados visibles y por lo tanto aumenta el deseo de conseguir sus objetivos, un aspecto muy importante que debemos mantener en nuestros clientes. Repasaremos también que sigue las instrucciones correctamente.
3. Cita del séptimo día y semanal. Este contacto semanal con el cliente es imprescindible para fidelizarle correctamente. Controlaremos y valoraremos cada semana su evolución en peso, % de agua, grasa y masa muscular, así como en reducción de volumen de pecho, cintura, cadera y muslo, anotando semanalmente en la cartilla del cliente los resultados para que pueda compartirlos con su familia y amigos.

Hay clientes que pueden fallar al seguimiento, en esos casos debemos llamarles el mismo día para concertar otra cita en días posteriores y no esperar a que sean ellos quienes se pongan en contacto con nosotros. Es posible que alguna persona no pueda asistir todas las semanas, de ser así pondremos la cita de seguimiento cada 15 días y llamaremos las semanas que no acudan al centro para realizar el seguimiento telefónicamente.

4. Conocer y crear amistad con nuestros clientes nos facilita el objetivo de fidelizarles, obtener referencias de su entorno cercano y firmarles posteriormente. Preocúpate de la persona como si fuera un amigo o un familiar, pregúntale sobre su familia, sobre el trabajo... poco a poco ellos serán quienes te cuenten sin necesidad de preguntarles. Aprende a escuchar con atención, olvídate del reloj cuando un cliente necesite que le escuches.
5. Pide referencias. Pregúntales si alguien se ha interesado por lo que está haciendo para controlar su peso, si es así intenta que te den el teléfono de la persona interesada para llamarle con la excusa de que tiene un regalo.
6. Háblale de otros productos de forma indirecta para que él te pregunte si lo podría incluir en su programa. Cuéntale testimonios de otros clientes que utilicen otros productos y así se animarán.
7. Mantente firme cuando no bajen de peso. El 99,9 % de las razones por las que no se pierde peso con el programa de nutrición de Herbalife es porque no se utiliza

correctamente. Escúchale y corrígele pero nunca le cambies productos o añadas en ese momento.

8. Socialización entre tus clientes. Un gran apoyo para que tus clientes se sientan parte de un grupo es que conozcan otras personas que usan los productos.

EAC y fiestas de clientes donde compartan sus testimonios, se les reconozca los resultados, conozcan la oportunidad de ayudar a otras personas y ganar un ingreso extra y conozcan a otros Miembros que realizan la actividad. Lo puedes realizar tu solo con tus clientes o en equipo junto con otros Miembros de tu localidad y sus clientes.

9. Actitud de servicio: Preocúpate más del resultado y de la persona que del dinero que puedas ganar con él.  
No estés pendiente de si compra o no compra, hay clientes que comprarán más y otros que menos pero todos pueden traer a alguien que finalmente sea ese cliente y/o miembro que buscas.
10. Firma a tus clientes lo antes posible, es la mejor manera de retenerles a largo plazo. El que consigan sus productos más baratos o incluso gratis nos va a servir para conseguir el objetivo final de que inicien su propio negocio Herbalife. Firmar el IBP a un cliente que viene a tu casa a pesarse es rentable ya que no implica gasto en tiempo y dinero por desplazamientos. Nunca dejes de prestarle seguimiento por estar ya registrado porque entonces puedes perderle. Usa la presentación de las variantes que explicaremos más adelante.

## **5.4. FIDELIZACIÓN: ACTIVIDADES GRUPALES**

### **5. 4. 1. INTRODUCCIÓN**

Una de las claves para la fidelización y reclutamiento de clientes es la socialización, que nuestros clientes se sientan parte de un grupo, se sientan queridos y sobre todo, se sientan escuchados. Estas actividades también nos sirven para concienciar a nuestros clientes que Herbalife no es solo control de peso sino nutrición para toda la vida y para toda la familia.

**NO LLENES LA AGENDA DEL CENTRO DE ACTIVIDADES, CON UNA ACTIVIDAD DE MAÑANA Y OTRA DE TARDE A LA SEMANA ES SUFICIENTE, DEBES TENER TIEMPO SUFICIENTE PARA SEGUIR GENERANDO NUEVOS CLIENTES CADA DÍA.**

### **5. 4. 2. . ESCUELA DE ALIMENTACIÓN CORRECTA**

#### **5. 4. 2. 1. INTRODUCCIÓN**

Aquí comienza la conversión de cliente a miembro. Recuerda este sistema de trabajo es mediante atracción y nunca un marketing de presión, son los propios clientes los que deben querer más sin necesidad de convencerles.

#### **5. 4. 2. 2. OBJETIVOS**

- Fidelización y concienciación del cliente.
- Que incorporen nuevos productos.
- Referencias.
- Nuevos Miembros.

#### **5. 4. 2. 3 ¿CÓMO SE DESARROLLA?**

- 1 hora por sesión.
- Medición corporal semanal.

- Bienvenida a los invitados o asistentes nuevos.
- Reconocimiento de los ganadores de la semana: aquellos que más peso hayan perdido.
- Repaso de tareas y preguntas semanas anteriores.
- Video
- Tema a desarrollar
- Tareas para la semana siguiente.
- Promoción cliente VIP y próxima jornada de puertas abiertas (STS, QST, Módulo 1 ó 7 de UE)

#### 5. 4. 2. 4. MATERIALES NECESARIOS

- Carpetas y documentación.
- Carnet de asistencia.
- Presentaciones y Videos.
- Diplomas de fin de curso y reconocimiento.

#### 5. 4. 2. 5. TEMARIO DE LA ESCUELA

- Semana 1: Introducción a la nutrición y la proteína.
- Semana 2: La importancia del agua y el desayuno saludable.
- Semana 3: ¿Por qué las dietas de moda no funcionan?
- Semana 4: Carbohidratos, azúcar e índice glucémico.
- Semana 5: El metabolismo.
- Semana 6: Compras sanas e inteligentes.
- Semana 7: Comiendo fuera de casa.
- Semana 8: El aparato digestivo.
- Semana 9: El ejercicio físico.
- Semana 10: Antioxidantes y calcio.
- Semana 11: Cómo tener un corazón saludable.
- Semana 12: Consejos para una vida saludable.
- Semana 13: fiesta de clausura: se realiza una fiesta de clausura donde se reconoce a quienes más % de grasa y más cm han perdido así como a las personas que más asistencia han conseguido. Se entregan los diplomas de aquellas personas que han completado la escuela y se promociona la próxima para captar nuevos asistentes.

**Puedes encontrar todos lo materiales de la Escuela de Alimentación Correcta en:**

**[www.soportenacional.com](http://www.soportenacional.com)**

#### 5. 4. 3. FIT CLUB

**Objetivo: patrocinar nuevos Miembros.**

Se trata de una jornada semanal de actividad física dirigida al aire libre con clientes y no clientes de cualquier tipo de perfil.

**¿Cómo se desarrolla?**

La duración de la actividad física será entre 45 minutos a una hora y cuarto, intercalando ejercicios aeróbicos, de fuerza y finalizando con estiramientos. Debe ser ameno y divertido para la gente. Un miembro dirige estos ejercicios sin forzar a nadie (cada persona debe ir a su ritmo)

Después todos los asistentes vuelven al centro para tomar un batido de recuperación (se cobra la ración de batido a todo el mundo) y se finaliza con una pequeña información sobre el concepto de nutrición Herbalife, testimonios, invitación a convertirse en COACH DE BIENESTAR y asistir a la próxima jornada de puertas abiertas.

Para aprender como se realiza esta actividad es necesario acudir a algún centro un par de veces y participar como un cliente más.

#### 5. 4. 4. FIESTAS DE CLIENTES

Objetivo: fidelizar, obtener referencias, conseguir nuevos asistentes a la escuela de alimentación correcta y patrocinar nuevos Miembros.

Se trata de una fiesta donde con presentación sobre la empresa, el concepto de nutrición Herbalife, testimonios, reconocimiento a clientes y Miembros.

El objetivo es que tus clientes se conozcan entre sí, que compartan resultados de forma natural y conozcan el ambiente positivo de Herbalife.

Durante la fiesta de clientes se hacen reconocimientos, se entregan diplomas y un regalo al cliente que más peso haya bajado desde la anterior fiesta. Al finalizar se promociona la jornada de puertas abiertas.



\* Esto es solo un ejemplo de material, tu puedes usar el que te parezca adecuado siempre que no incumpla ninguna norma de Herbalife.

#### 5. 5. CALENDARIO MENSUAL DE ACTIVIDADES

Es imprescindible tener un calendario mensual de todas las actividades que se realizan en tu centro: hidrataciones, fiestas de clientes, EAC, etc. SIEMPRE A LA VISTA DE TUS CLIENTES.

Una vez fijamos estos horarios en el tiempo restante vamos a fijar un orden de prioridades:

1. Seguimientos a clientes (concentraremos los seguimientos por grupos de mañana o tarde usando días concretos)
2. Estudios nutricionales.
3. Trabajo de obtención de nuevos prospectos (encuestas, etc.) y llamadas.
4. Trabajo con Miembros.
5. Trabajo con supervisores (grupos de enfoque, reuniones de organización...)

## 5. 6. GESTIÓN DE LA CARTERA DE CLIENTES

Gestionar correctamente tu cartera de clientes te permite mantener informados a todas las personas que se han realizado un estudio nutricional mediante email o cartas de promoción, felicitación de cumpleaños y navidad.

Es imprescindible tomar correctamente los datos de todos los prospectos, incluido el email para mantenerles informados.

### 5. 6. 1. Felicitación de cumpleaños.

Mandaremos un sms el día de su cumpleaños a primera hora de la mañana, para ello puedes programar los sms de todo el mes el día 30/31 del mes anterior mediante cualquier programa de envío de sms o descargar en excel el listado de cumpleaños del mes para cada día felicitarles.

#### SMS de felicitación de cumpleaños:

*Buenos días, le deseamos un feliz día en compañía de sus seres queridos. ¡QUE CUMPLA MUCHOS MÁS! (tu nombre). Centro de Nutrición Nueva Imagen, 667575508*

### 5. 6. 2. Felicitación de Navidad y año nuevo.

En estas fechas cualquier empresa felicita a sus clientes y posibles clientes las fiestas navideñas, es por eso que enviaremos una tarjeta electrónica o una carta por correo normal, firmada por nosotros y donde no exista ningún mensaje comercial.

### 5. 6. 3. Email de promoción.

Una vez a la semana, cada 15 días o cada mes puedes enviar un mail promocional a todos tus clientes y personas que realizaron el estudio nutricional o la hidratación facial. Esto les mantendrá informados.

## 5. 7. GESTIÓN DE LA AGENDA

El tiempo es el mejor o el pero aliado del miembro dependiendo de cómo se utilice, parte fundamental de una buena gestión del tiempo es el uso de una agenda de citas (personal y del centro).

Debes marcarte un horario de atención al público, siendo flexible ya que al trabajar en casa no estamos atados como en un comercio tradicional. Aún así debemos ser fieles y disciplinados a un horario para así aprovechar mejor cada día.

El tiempo más importante es el de actividades de grupo y oficina, como STS, Eventos, formaciones, HOM o presentaciones de negocio... estos horarios deben ser fijos en tu agenda. El mayor error de un miembro es no ir a un STS o Evento para atender clientes ya que el éxito del negocio Herbalife depende de la formación y motivación del miembro.

Al marcar citas en tu agenda para atender clientes y futuros clientes tienes que tener en cuenta que no todo el mundo que citas va a acudir finalmente. Por este motivo es necesario duplicar o triplicar las citas y así asegurarte que mínimo tendrás una persona que acuda a realizar su estudio nutricional.

El día antes recordaremos la cita mediante una breve llamada telefónica o enviaremos un sms recordatorio a todas las citas, ya sean seguimientos, hidrataciones o estudios nutricionales. De esta forma aumentaremos el número de personas que acudan al centro.

#### **Guión telefónico para confirmar citas.**

Hola buenos días/tardes, pregunto por \_\_\_\_\_.

Soy (tu nombre), del centro de bienestar Nueva Imagen Parla. Solo quería recordarte la cita de mañana y asegurarme que sabes por donde está nuestro centro para que sepas llegar.

#### **SMS recordatorio de seguimiento.**

Buenas tardes, le recordamos que mañana a las 10 h. tiene cita para su seguimiento semanal. Nueva Imagen Parla, c/Reyes Católicos 71, 2ºC. 667575508

#### **SMS recordatorio de estudio nutricional.**

Buenas tardes, le recordamos que mañana a las 10 h. tiene cita para su estudio nutricional gratuito para 2 personas. Nueva Imagen Parla, c/Reyes Católicos 71, 2ºC. 667575508

#### **SMS recordatorio de Spa facial**

Buenas tardes, le recordamos que mañana a las 10 h. tiene cita para spa facial gratuito para 3 personas. Nueva Imagen Parla, c/Reyes Católicos 71, 2ºC. 667575508

Los seguimientos es conveniente concentrarlos en 3 o 4 horarios fijos cada semana (2 de mañana y 2 de tarde) teniendo en cuenta que debes tomarte el tiempo suficiente para crear la confianza, empatía y amistad necesaria con tus clientes y no solo valorar los resultados. Esto no significa que debamos perder el tiempo y alargar de manera innecesaria los seguimientos. Concentrando y organizando bien la agenda conseguirás liberar el resto del tiempo, eres tú quien define la agenda y no los clientes, aunque debes ser un poco flexible.

Al cabo de 2 ó 3 meses de trabajar este sistema es posible que hayas conseguido mantener un flujo constante de números y contactos con los que poder trabajar, esto es un buen indicativo de que tu negocio está creciendo ya que es más productivo y rentable dedicar 2 horas a hacer estudios nutricionales y seguimientos que encuestas y llamadas.

## MEGAFIT

El Megafit es un evento deportivo con una frecuencia mensual o bimensual para hacer alguna actividad física en grupo, compartir historias y resultados, divertirse y presentar la oportunidad de Herbalife.

Se puede hacer en un parque, playa, montaña, pabellón, etc.

La finalidad es que los clientes y miembros de todas las organizaciones de la zona se conozcan y compartan sus historias.

Es una actividad familiar por lo que las personas se sienten relajadas en grupo, y pueden traer a sus hijos y mascotas.

La actividad física debe ser suave a moderada para que todos los invitados puedan disfrutarla: aerobico, hiit, gymkana, juegos, senderismo, etc.

Se cierra con una mini presentación de la oportunidad de Herbalife y se da paso a una comida saludable en familia.



## MEGACITY

Megacity es un evento de fin de semana completo en un hotel con actividades de formación, aprendizaje, reconocimiento, diversión y deporte, abierto a invitados y miembros, que se hace cada 3 meses.

El Invitado Especial juega un papel muy importante en todo el evento y giran las actividades de formación en torno a su figura. Por tanto debe ser alguien con una posición elevada en el Plan de Marketing.

El objetivo del Megacity es que las personas que asistan tengan total seguridad y claridad en la Oportunidad de Herbalife, y salgan con enfoque y un plan de acción.

Debe ser objetivo prioritario promocionar el siguiente Megacity para tu crecimiento.



## **AGENDA**

### **VIERNES**

- Recepción
- Formación Especial
- Cena de Calificados

### **SÁBADO**

- Recepción
- Formación Básica
- Reconocimientos
- FitClub
- Fiesta de Disfraces

### **DOMINGO**

- Formación para Supervisores
- Formación General
- Promoción Próximo Megacity
- Cierre

## **CALIFICACIONES ESPECIALES**

FORMACIÓN ESPECIAL VIERNES: TAB, WTA Actual, SP 1000RO, SP 2500PV x 3M, Nuevo SP con 2500PV 1M

MESA CUADRADA: PAM, Nuevo SP, SP 3000PV 1M, Nuevo WT, Nuevo WTA

MESA REDONDA: SP 5000PV 1M, SPA 3 Piedras, SP 2500PV y 1 SP

CENA DE GALA: SP 5000PV 1M

## **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.

## #reto30diasfit ENTRENAMIENTO

### **Plan**

Lunes Fuerza  
Martes HIIT  
Miércoles Fuerza  
Jueves HIIT  
Viernes Fuerza  
Sábado Descanso Activo  
Domingo Descanso Activo

### **Pautas**

Calentamiento 5' + Rutina + Estiramiento 5'

Para Fuerza:

Cadencia 1-0-4

Ejercicio 45'' + Descanso 45''

Para HIIT:

Cadencia 0-0-0

Ejercicio 45'' + Descanso 15''

### **Rutinas Fuerza**

Rutina A: pierna, hombro, core

Sentadilla

Zancada

Elevación cadera 1 Pierna

Press Hombro

Elevaciones laterales

Plancha

Rutina B: espalda, bíceps, core

Remo

Aperturas

Trapezio

Curl

Concentrado

Elevación pierna

Rutina C: pectoral, tríceps, core

Press suelo

Apertura

Press estrecho

Extensión tríceps

Extensión sobre cabeza

Bicicleta

### **Rutina HIIT**

Jumping

Giros con salto

Aperturas

Rodillas arriba

### **Material:**

- cinta elástica
- esterilla
- bidón de agua
- ropa deportiva



## 6. OBTENCIÓN DE REFERIDOS DE TUS CLIENTES.

La obtención de referidos de tus propios clientes es vital para poder desarrollar todo el proceso de negocio, tanto para mantener una cartera de clientes permanente sin necesidad de ningún método de generar contactos como para mantener un sistema de reclutamiento, patrocinio y duplicación que te ayude a crecer dentro del plan de marketing.

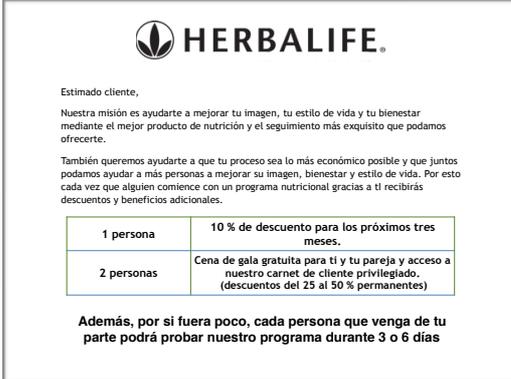
Primero debes asegurarte una cartera de clientes en tu volumen personal de entre 40 a 50 para así conseguir el objetivo de mantener un flujo de clientes permanente mediante los referidos de tus clientes. Además debes concentrarte y enfocarte en ello siguiendo las estrategias que a continuación os detallamos:

- Debes asegurarte que obtenga el mejor resultado en el menor tiempo posible para que quiera compartirlo con su entorno, para ello es imprescindible que ajustes correctamente el programa (punto 4) y realices un seguimiento impecable (punto 5)
- Desde el momento que el prospecto se convierte en cliente (punto 4), debes promocionarle los diferentes beneficios que puede obtener si gente de su entorno se convierte en cliente gracias a él.
- Enseña a tus clientes a invitar a sus conocidos a hacerse un estudio nutricional mediante mensajes de whatsapp donde indiquen que solo por venir a hacerse el estudio tendrán de regalo un paquete de prueba.









1 persona	10 % de descuento para los próximos tres meses.
2 personas	Cena de gala gratuita para ti y tu pareja y acceso a nuestro carnet de cliente privilegiado. (descuentos del 25 al 50 % permanentes)

**Además, por si fuera poco, cada persona que venga de tu parte podrá probar nuestro programa durante 3 o 6 días**

\* Esto es solo un ejemplo de material, tu puedes usar el que te parezca adecuado siempre que no incumpla ninguna norma de Herbalife.



Estimado cliente,

Nuestra misión es ayudarte a mejorar tu imagen, tu estilo de vida y tu bienestar mediante el mejor producto de nutrición y el seguimiento más exquisito que podamos ofrecerte.

También queremos ayudarte a que tu proceso sea lo más económico posible y que juntos podamos ayudar a más personas a mejorar su imagen, bienestar y estilo de vida. Por esto cada vez que alguien comience con un programa nutricional gracias a ti recibirás descuentos y beneficios adicionales.

<b>1 persona</b>	<b>10 % de descuento para los próximos tres meses.</b>
<b>2 personas</b>	<b>Cena de gala gratuita para ti y tu pareja y acceso a nuestro carnet de cliente privilegiado. (descuentos del 25 al 50 % permanentes)</b>

**Además, por si fuera poco, cada persona que venga de tu parte podrá probar nuestro programa durante 3 o 6 días**

# PROMOCIONES



## PROMO CURSOS

**Supera todos los cursos online y  
recibe en tu casa GRATIS  
este pack de chapas para aumentar  
tu visibilidad y tus ventas**

150PPV X 300PPV X 500PPV

X 3M X **Wow** X 3M

Acumula puntos de volumen comprados personalmente (PPV) durante cada mes del periodo y consigue estos fantásticos regalos



No acumulable

**Trae un amig@ al reto = más puntos!**

## EL RECONOCIMIENTO

El reconocimiento es una de las habilidades más importantes que debes desarrollar lo antes posible. Es la manera en que vas a reforzar los logros que tantos tus clientes van a ir consiguiendo: bajada de 0,5kg de grasa, volumen, más energía, mejorar hábitos..., como tus miembros: firma de su carnet de Herbalife, primeros pasos, primeros clientes, primer miembro, cortes de la Nutribullet, ascenso en el Plan de Marketing, calificaciones a eventos, etc

Las personas estamos acostumbradas a que nos den órdenes y a no recibir nunca ningún tipo de reconocimiento por nuestro trabajo. Aquí es todo lo contrario, cada logro, cada paso, cada mejora se debe reconocer por todo lo alto tanto en persona como en los grupos y redes sociales, sea o no de tu organización. SIEMPRE PIENSA EN LO BIEN QUE SE VA A SENTIR ESA PERSONA CON TUS PALABRAS.

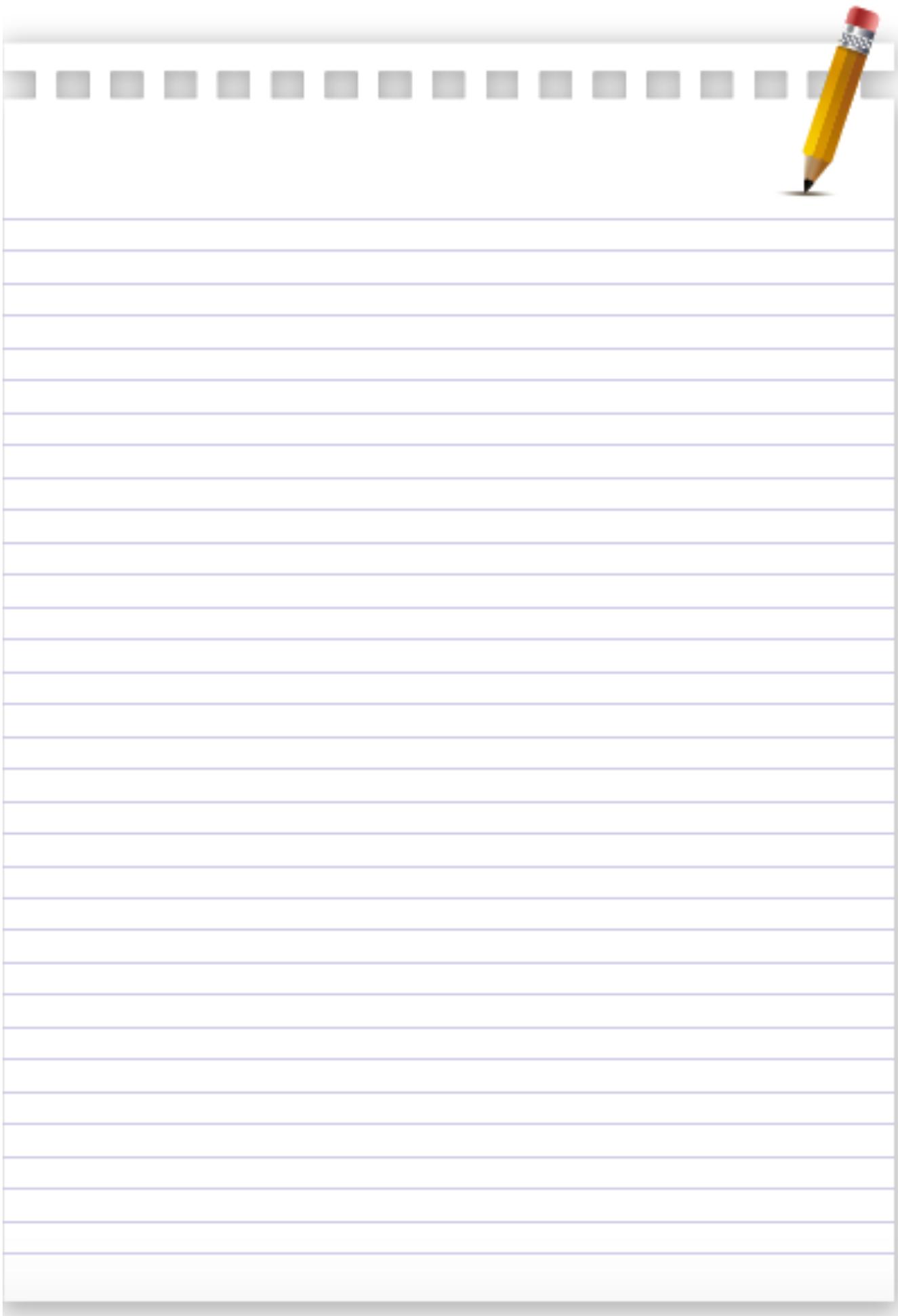
El reconocimiento hay que entrenarlo. Debes luchar contra la pereza, la envidia o la dejadez. Desarrolla esta habilidad y crearás lazos para siempre con las personas a las que reconozcas. Recuerdas cómo te sentiste aquella vez en que te reconocieron por algo? Con un diploma, una foto, una palmada, etc? Pues haz lo mismo con los demás.



## MONTAJE DE RECONOCIMIENTOS PLAN DE MARKETING Y NUTRIBULLET

- Descarga las plantillas que hay en la carpeta [INTERLIFE de Dropbox](#)
- Abre la app PicsArt -> Dale a + -> Editar -> Elige la careta donde hayas descargado las plantillas -> Elige la plantilla adecuada -> elige la opción +Foto -> Elige una fotografía que se vea clara y bonita de la cara o busto de la persona a la que vas a reconocer -> Añadir -> Dale a la opción Cort.Forma -> Elige forma Circular - > Ajusta el círculo a la cara -> confirma con la flecha -> Guardar -> Ajusta el montaje en la plantilla -> Aplicar -> Selecciona la opción Texto ->Escribe el nombre y apellido de la persona -> Ajusta el tamaño -> Aplicar -> Una vez conformes con el resultado le damos a la flecha -> Guardar -> Guardar en el carrito -> Ya tenemos la foto lista para poder compartir en los grupos y redes sociales
- Escribe un texto lo más emotivo posible, reconociendo el esfuerzo y el logro conseguido.





## **7. PATROCINIO.**

El objetivo mensual es tener un nuevo supervisor. Este objetivo se consigue cuando cumples con los 40 a 50 clientes mensuales en tu volumen personal ya que de esta forma serás capaz de conseguir de 6 a 10 miembros por mes con los que seguir un proceso de transformación.

El conseguir un nuevo supervisor al mes de primera línea no es inmediato ya que todo es un proceso de acumulación de números, si haces pocos clientes tendrás pocos miembros y pocos supervisores y al revés.

### **7. 1. PATROCINIO DE CLIENTES**

Patrocinar un cliente no tiene como finalidad dar descuento, sino la de crear un miembro potencialmente activo, por ello les debes llevar a una presentación para firmar su membresía con el objetivo de que vea algo más que un simple descuento. Aun así tendrás clientes que firmen su membresía solo por los descuentos, a estos los denominaremos miembros por descuento, otros querrán hacer el negocio, a estos los denominaremos miembros activos.

Existen varias formas de convertir a nuestros clientes en miembros, a continuación detallamos todas ellas.

#### **7. 1. 1. PATROCINIO DE CLIENTES A TRAVÉS DEL PROGRAMA EMBAJADOR.**

##### **7. 1. 1. 1. OBJETIVOS DEL PROGRAMA EMBAJADOR.**

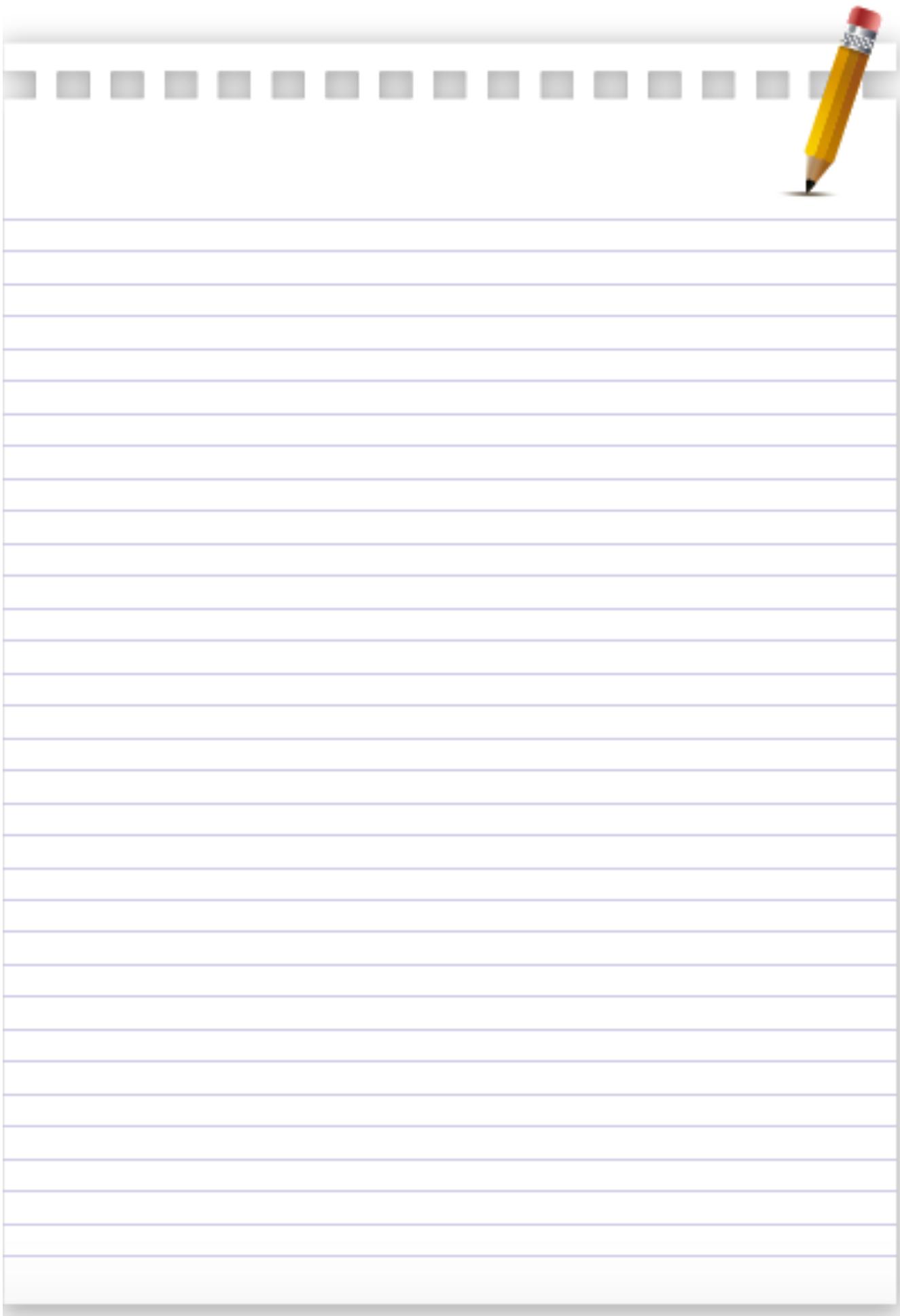
El programa embajador es una estrategia para convertir a nuestros clientes en miembros activos. Para ellos establecemos como objetivo principal, que nuestros clientes, nos traigan otros clientes y así invitarles a un HOM Premium u otra presentación de negocio. Cuando nos envían al menos dos clientes (no es imprescindible pero si deseable) es muy fácil incentivarles a que realicen la actividad ya que es a partir de ese momento podrán convertirse en miembros y por consiguiente podrán ganar dinero de los clientes que nos proporcionaron, además que su producto les saldrá más barato.

##### **7. 1. 1. 2. ¿COMO Y CUANDO LO PLANTEAMOS?**

Una vez cerremos la venta debemos informar a nuestros prospectos sobre la posibilidad de obtener descuentos en sus productos convirtiéndose en embajador y que para convertirse en embajador solo es necesario que dos personas de su entorno se inicien como clientes gracias a él.

Puedes apoyarte en el carnet de puntos, ó la carta de beneficios para el cliente y en las “invitaciones para un paquete de prueba” para sus familiares, amigos y conocidos o en ambas cosas

Recuerda también la necesidad de que asistan a un HOM Premium u otra presentación de negocio como requisito para firmar su membresía. Puedes planteárselo como un premio por su buen resultado y/o por haber traído como clientes a sus familiares, amigos o conocidos.



## 7. 2. 1. PATROCINIO DE CLIENTES A TRAVÉS DE VARIANTES.

### 7. 2. 1. 1. ¿A QUIÉN LES PLANTEAREMOS LAS VARIANTES?

#### *A todos los clientes positivos a herbalife.*

Es un error solo ofrecer las variantes a aquellos que nos den indicios de tener un perfil adecuado para el negocio, ya que si les ofrecemos las variantes a todos nuestros clientes que sean positivos hacia herbalife conseguiremos mantenerlos durante mucho más tiempo, lo que aumenta las probabilidades de que finalmente desarrollen la actividad gracias al multinivel de clientes.

Recuerda que aunque nuestro objetivo no es dar descuento muchos de nuestros clientes firmarán solo por ello y nunca realizarán la actividad. Esto es algo muy positivo porque mantendremos un cliente a largo plazo con nosotros.

### 7. 2. 1. 2. ¿CUANDO LO PLANTEAMOS?

Cualquier momento es bueno, sobre todo en las primeras 4 a 6 semanas, cuando mejores resultados y más emoción tienen los clientes.

#### *No esperes ya que puedes perder un futuro miembro.*

### 7. 2. 1. 3. ¿COMO LO PLANTEAMOS?

Después de hacerle el seguimiento, asegúrate que el cliente va a tener tiempo suficiente para escucharte sin prisas.

María tengo buenas noticias, eres una de nuestras mejores clientas y tenemos beneficios adicionales para ti, ¿tienes 10 minutos para que te explique?

- **No:** ok, no te preocupes ¿que día te viene bien pasarte 10 minutos para explicarte?
- **Si (Con la presentación o carpeta delante)**

Tenemos 2 tipos de clientes, los clientes que compran al precio de venta estipulado por Herbalife y los clientes privilegiados que compran con un descuento mínimo del 25 % pudiendo llegar incluso al 50 % gracias a nuestro programa de puntos. Por supuesto manteniendo el seguimiento personal y demás servicios gratuitos del centro.

¿Cómo puedes convertirte en cliente privilegiado?

Solo necesitas un CARNET como este (enseñamos solo la licencia y nada más que la licencia), que viene junto con los productos que usas habitualmente con un maletín de regalo.

Una vez que tienes tu carnet, como la misión de Herbalife es ayudar a más personas a mejorar su bienestar premiamos a aquellas personas que nos ayudan a lograr este objetivo.

¿Cómo? De 4 maneras diferentes:

Opción 1: Producto más barato para ti y tu familia

Además puedes asistir a las escuelas de alimentación saludables y aprender como mejorar el bienestar de toda la familia.

Opción 2: Conseguir los productos GRATIS, Colaborando con nosotros

De cada persona que traigas, como ellos pagan el producto a precio de cliente, tu ganas el 25 % que equivale a tu descuento **de la primera compra que realicen** y ese 25 % de cada uno te sirve para costearte tu producto.

Además puedes asistir a las escuelas de alimentación saludables y aprender como mejorar el bienestar de toda la familia.

#### Opción 3: Ingresos extras a tiempo parcial o en tiempo libre

Ganar de 300 a 500 € compartiendo tu resultado y recomendando los productos a mas personas, aquí ya no solo ganas ese porcentaje de la primera compra, sino de todas las compras que realice cada cliente. Con 8 – 10 horas a la semana es suficiente y para aprender hay escuelas de formación básica que se realizan aquí en la zona e incluso a seminarios para Miembros.

Todo esto sin jefes, sin ataduras y con la posibilidad de trabajar desde tu casa.

#### Opción 4: Desarrolle su propio negocio

Puedes construir tu propia cartera de clientes e incluso tu propia red de Miembros y así ayudar a mucha más gente a mejorar su bienestar y su economía. Los ingresos ya superan lo equivalente a un sueldo bueno, te cuento como empecé yo... (le cuentas algún testimonio)

Para ello tienes escuelas de formación más avanzada y por su puesto, sin jefes, sin horario y con la posibilidad de trabajar desde tu casa o tener tu propia oficina.

¿Cuál de las opciones te parece más interesante para ti?

**Esperamos a que conteste y diga la que diga responderemos:**

GENIAL... el único requisito que nos pone la empresa, es que para optar al carnet es necesario asistir a una jornada de puertas abiertas, allí vas a poder conocer todos los detalles sobre los productos y como puedes conseguir... (tu producto gratis, ingreso extra...)

La próxima la tenemos el día... a las...

**(Puede ser el HOM Local, HOM Premium, Día del Bienestar, QST ó STS)**

**NO INFORMAMOS DE NADA MAS, LES DEBEMOS CITAR A LA PRÓXIMA REUNIÓN.**

Posibles preguntas

¿COMO SE COMIENZA?

Precisamente esta y otras muchas preguntas las vas a resolver en la presentación que tenemos el día xxx, de xxx a las xxx.

**Si le gustan la opción 3 ó 4 y pregunta como trabajaría se le explica lo siguiente:**

En esta misma oficina, haríamos un proceso de prácticas para enseñarte todo y trabajaremos contigo codo con codo para ayudarte en los primeros meses y construir tu cartera de clientes (y Miembros, si es variante 4)

**NO INFORMAMOS DE NADA MAS, LES DEBEMOS CITAR A LA PRÓXIMA REUNIÓN.**

### 7. 1. 3. HOM LOCALES

#### 7. 1. 3. 1. OBJETIVOS

Debe ser una presentación sencilla con el objetivo de que se interesen por asistir a un QST ó STS en el sistema de soporte central.

#### 7. 1. 3. 2. ¿A QUIEN INVITAR?

- Clientes: una vez tengan resultados debes invitarle a una presentación de negocio, si además te han traído referencias mucho mejor. La mejor presentación de negocio para un cliente es el HOM PREMIUM.
- No clientes: personas que se han realizado un estudio y no han comprado.

Es un error invitar a personas que no conocen el centro puesto que la efectividad bajaría notablemente. Precisamente lo que hace tan efectivos los HOM en el centro es que los invitados conocen el funcionamiento y el trabajo a realizar.

## 7. 2. RECLUTAMIENTO DE NO CLIENTES

### 7. 2. 1. INTRODUCCIÓN

Al igual que las ventas, el reclutamiento es cuestión de números. Necesitamos contactos cada día para realizar presentaciones de negocio, algunas veces nos encontramos con personas de nuestro entorno que a pesar de no ser clientes pudiera interesarles la oportunidad de negocio, así como contactos que no asistieron a sus estudios o que asistieron pero no compraron.

Hazte estas dos preguntas:

¿A cuantas personas has ofrecido la oportunidad de negocio en los últimos 30 días?

Es sencillo, a cuantas más personas le ofrezcas la oportunidad de negocio más oportunidades de reclutar nuevos Miembros tendrás. Hay que aprovechar la ocasión de invitar a todas aquellas personas que se han realizado un estudio en el centro y no han comprado, piensa también para ofrecer la oportunidad de negocio a familiares, amigos, conocidos, a quien nos vende el pan, nos vende la gasolina, las mamás del colegio, compañeros de trabajo, aprovecha reuniones familiares, bodas, comuniones, bautizos, etc. para hablar sobre la oportunidad de negocio.

Coloca 2 o 3 carteles con buena presencia en tu oficina o centro casero que inciten a tus clientes a preguntar sobre la oportunidad de negocio, ten en el salón o zona de espera fotos de eventos, viajes, etc. Cuando alguien te pregunte solo tendrás que invitarle a un HOM o cualquier presentación de negocio.

***Muy importante: la efectividad del patrocinio de clientes es muy superior que el patrocinio mediante cualquier otra herramienta. Ofrecer el negocio a gente que no ha comprado es positivo siempre que no te desenfoces en ofrecer el negocio a tus clientes con resultados.***

### 7. 2. 2. ¿CÓMO INVITAR A CONTACTOS O PROSPECTOS QUE NO ASISTEN O NO COMPRAN?

#### Mediante SMS

Mandaremos un sms a todas aquellas personas que no hayan comprado en el estudio, para que solo los interesados se pongan en contacto con nosotros. Es de vital importancia entender que SÓLO podemos enviar SMS o contactar con personas con las que hayamos tenido contacto personal y directo y que nos hayan facilitado sus datos personalmente.

### **Paso 1: Sms de convocatoria:**

Oportunidad de ingresos: Miembro Ind. de Herbalife busca personas para actividad independiente a tiempo completo o parcial, si conoce a alguien llame al telf: xxx xxx xxx, Centro de bienestar XXXXXXXXXXXX.

### **Paso 2: Cita para entrevista:**

- Hola, llamaba por el sms que he recibido que necesitáis personas para trabajar.
- Perfecto, mi nombre es (tu nombre). ¿Tu nombre es?
- Francisco.
- Bien Francisco, ¿estás buscando algo a tiempo parcial o completo?
- Parcial / completo
- Genial. ¿Qué edad tienes Francisco?
- 21 años.
- Perfecto. Pues te explico Francisco, ¿no se si recuerdas cuando te hiciste el estudio nutricional en el centro?
- Si / no.
- Como te explicamos trabajamos con Herbalife, una multinacional presente en 92 países desde hace 35 años y trabajamos el campo de la nutrición y el control de peso, en España somos muy conocidos porque patrocinamos al C.B. Herbalife Gran Canaria y a Cristiano Ronaldo entre otros.
- El motivo del sms es porque estamos en plena expansión en la zona, vamos a abrir varios centros más y necesitamos personas para trabajar a tiempo parcial o completo, los ingresos promedios van de 300 a 600 € en tiempo parcial y por encima de 1500 € a tiempo completo. Te anticipo Francisco que no ofrecemos un trabajo convencional sino una actividad independiente que se puede desarrollar desde esta misma oficina e incluso desde casa.
- Si crees que te pudiera interesar tenemos el próximo Lunes a las 20 h. entrevistas donde te explicaré todo con más detalle.
- Toma nota de la dirección.
- Pregunta al llegar por mí, (tu nombre) Esteban, vente con vestuario formal y 45 minutos de tiempo.

### **Mediante invitación personal**

Al terminar el estudio a aquellos que no han comprado, puedes entregar una tarjeta personal donde ofrezca la oportunidad de negocio.

Invita siempre en tercera persona:

Por cierto \_\_\_\_\_, ¿conoces a alguna persona seria y responsable que le interese ganar un ingreso extra colaborando con nosotros o trabajar a tiempo parcial o completo aquí en el centro?

- No.
- Mi (hermana, prima, madre, etc) está ahora sin trabajo
- Genial\_\_\_\_\_, me dejas su teléfono para llamarla y comentarle.
- Pues a mi me interesa.
- Fenomenal, te comento tenemos este Lunes a las 20 h. una explicación de cómo trabajamos y como cualquier persona se puede incorporar de inmediato a trabajar con nosotros. Te adelanto que no ofrecemos un trabajo convencional sino una actividad independiente donde tú misma organizas tus horarios, es decir, que no tendrás jefe. Vente el Lunes a las 20 h. y hablamos.

*Puedes hacer entrevistas personales o en grupo (HOM), lo importante es que el invitado vea movimiento de gente en el centro y TESTIMONIOS DE NEGOCIO.*

## 7. 2. 3. EXPLICACIÓN DEL PLAN DE MARKETING (PRESENTACIÓN SERVILLETA)

**¿QUÉ ES HERBALIFE?**

EMPRESA QUE SE DEDICA A LA NUTRICIÓN Y BIENESTAR. SE FUNDA EN 1980 USA (35 AÑOS) /WALL STREET (NY) 2004 +AAA/ 2014: 75MM (73% DISTRIBUIDORES)  
 71 ATLETAS, +60 EQUIPOS, +40 EVENTOS/ 93 PAISES, 4 CONTI.  
 NUTRICIÓN EQUILIBRADA/ MANTENIMIENTO/ CONTROL DE PESO SALUDABLE (BAJAR)  
 NUTRICIÓN EXTERNA (PIEL)  
 NUTRICIÓN DEPORTIVA/ OBJETIVA

**¿CÓMO SE GANA DINERO CON HERBALIFE?**

### 1. RECOMENDACION (RESULTADO/ PRODUCTO)

**MIEMBROS**

- 25% \* 100€ = 75€ = 25€
- (CS) 35%
- (CE) 42% T.
- (PC) 42% P.

**SUPERVISOR**

- 50% \* 100€ = 50€ = 50€

VENT. → COST. → BEN.

### 3. REGALÍAS (5% PROD. ORGANIZACIÓN)

**TÚ**  
50%

1 NIVEL: X: 50%

2 NIVEL: SUP1, SUP2, SUP3

3 NIVEL: SUP1.1, SUP2.1, SUP2.2, SUP3.1

1 RO = 20 PV (SUPERVISORES)  
 2500 PV PARA 5% RO  
 (125€ c/SUPERVISOR)

### 2. COMISIONES (DIFERENCIALES)

**50% SUPERVISOR** (HBL)

**50%**  
0% DIF.  
REGALÍAS

**42%**  
8% DIF.

**35%**  
15% DIF.

**25%**  
25% DIF.

### 4. BONOS 2% – 4% – 6% (EQUIPO EJECUTIVO)

**GET**

- R= 1000 (2%) ---> B= 400
- R= 2500 (2%) ---> B= 1000

**MILLIONAIRE**

- R= 4000 (4%) ---> B= 3200

**PRESIDENT**

- R= 10000 (6%) ---> B= 12000

20# → 10CT. → 5EN. → 1CTE.  
 5CTE. → 3MBRO.  
 5MBRO. → 15UP.  
 4SUP. → 1 SP. ACT. (2500PV/mes)

## CÓCTEL

El cóctel es una presentación de la Oportunidad de Herbalife, donde se recibe a los invitados con aperitivos y bebidas. Se recomienda ofrecer comida “normal” como tortilla de patatas, jamón, lomo, queso, aceitunas, frutos secos, etc y de beber refrescos, cerveza, agua.

El objetivo es que el invitado se sienta cómodo y relajado. Y pueda estar atento a toda la presentación.

Debes mantener un ambiente amistoso en todo momento. Y contestar todas las objeciones que te planteen con la fórmula que ya has aprendido.

La presentación debe durar entre 45-50'. No más. Lo importante se va a tratar justo después, en el cóctel.

## EJEMPLO DE AGENDA

- 16:00-18:00: Preparación de los aperitivos y de la sala
- 18:00-18:30: Recepción de invitados. Se les ofrece algo de comer y de beber y se les invita a sentarse
- 18:30-18:45: Inicio y Presentación del Orador. Datos de la empresa
- 18:45-19:00: Productos y Oportunidad de Negocio
- 19:00-19:15: Historias de Producto y de Negocio
- 19:15-20:30: Inicio del Cóctel
- 20:30-21:00: Despedida y limpieza de la sala

En el cóctel es cuando vas a conectar unas personas con otras, presentándolas. Debes hablar con todos los invitados y preguntarles: “¿Qué es lo que más te ha gustado?”. La respuesta te dará indicios de qué es con lo que la persona quiere empezar: el negocio o los productos.

Debes agendar una fecha lo más inmediata posible, no más de 24-48h, para formalizar el carnet de Herbalife, ya sea para negocio o para productos.

También debes arrancar el compromiso de que la persona asistirá al próximo evento.

Ten en cuenta que los invitados tardan entre 2-5 presentaciones en tomar la decisión. Ten paciencia.



# PLAN DE CARRERA DE HERBALIFE

INGRESOS APROX. MENSUAL**	POSICIÓN	CALIFICACIÓN	MARGEN VENTA DIRECTA	DIFERENCIALES LD	ROYALTIES 1-3N SP	BONO 1-∞ SP	PV MÁX. RO	PV BONO	DERECHO	CLIENTES APROX.	MIEMBROS APROX.	SP 1-3N APROX.	FASE
0	CLIENTE	Precio Venta Recomend. (PVR)	0%	0%	0%	0%	0	0	Asesoramiento	0			0
25-100€	MIEMBRO DE HERBALIFE INDEPENDIENTE	64,00 €	25%	0%	0%	0%	0	0	F1, coctelera, cuchara, catálogo, tarifa, formación, maletín,	0-4	0	0	1
100-300€	CONSULTOR SENIOR	500PPV ó PV 1M	35%	10%	0%	0%	0	0	Formación especial	5-7	0-5	0	2
300-400€	PROGRAMA DE ACTIVACIÓN DE MIEMBROS	500PPV x 3M	35%	10%	0%	0%	0	0	Nutribullet	5-7	0-5	0	2
400-500€	CONSTRUCTOR DE ÉXITO	1000PPV	42% (temp.)	10%	0%	0%	0	0	Formación especial	10-14	0-14	0	2
500-700€	PRODUCTOR CALIFICADO	2500PV 1-3M (hasta 1500PV LD)	42% (perm.)	7-17%	0%	0%	0	0	Formación especial	15-20	0-20	0	3
700-900€	SUPERVISOR (SP)	4000PV 1-2M (hasta 4000PV LD) 4000PV 3-12M (hasta 2000PV LD)	50%	8-25%	5%	0%	2500	0	Formación especial, vacaciones	15-30	0-25	0-5	4
1.000-1.500€	EQUIPO DEL MUNDO / SUPERVISOR ACTIVO	2500PV x 4M ó 10000PV 1M ó 500RO	50%	8-25%	5%	0%	2500	0	Formación especial, vacaciones	25-30	0-25	5-10	5
1.800-2.500€	EQUIPO DEL MUNDO ACTIVO	2500PV x 4M y 10000PV 1M y 500RO en 6M	50%	8-25%	5%	0%	2500	0	Formación especial, vacaciones, Bono 500\$	35-40	100	10	DUPLICACIÓN
3.000-5.000€	EQUIPO DE EXPANSIÓN GLOBAL (GET)	1.000RO x 3M	50%	8-25%	5%	2%	2500	5000	Formación especial, vacaciones, equipo ejecutivo	45-50	200	20	DUPLICACIÓN
6.000-8.000€	EQUIPO DE EXPANSIÓN GLOBAL 2500 (GET)	2.500RO x 3M	50%	8-25%	5%	2%	2500	5000	Formación especial, vacaciones, equipo ejecutivo	35-40	500	50	DUPLICACIÓN
10.000-15.000€	EQUIPO DEL MILLONARIO (MT)	4.000RO x 3M	50%	8-25%	5%	4%	2500	3000	Formación especial, vacaciones, equipo ejecutivo	25-30	800	80	DUPLICACIÓN
15.000-18.000€	EQUIPO DEL MILLONARIO 7500 (MT)	7.500RO x 3M	50%	8-25%	5%	4%	2500	3000	Formación especial, vacaciones, equipo ejecutivo	25-30	1500	150	DUPLICACIÓN
20.000€ o más	EQUIPO DEL PRESIDENTE (PT)	10.000RO x 3M	50%	8-25%	5%	6%	2500	2500	Formación especial, vacaciones, equipo ejecutivo	25-30	2000	200	DUPLICACIÓN

PPV = Puntos  
comprados personalmente

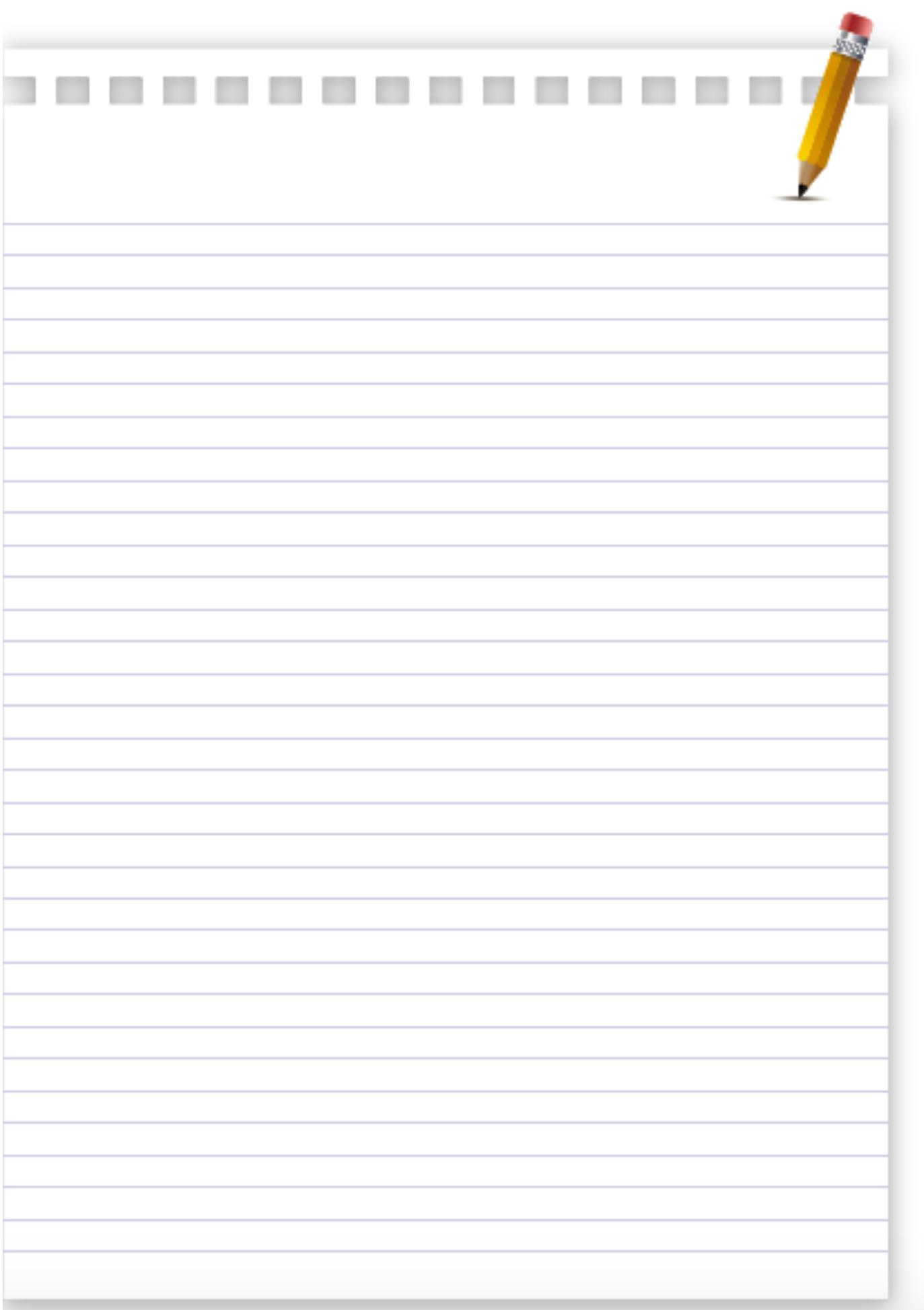
LD = Línea Descendente (No Supervisores)

M = Meses de Herbalife 1-30/31

N = Nivel

\* PV = PPV + LD

\*\* PV POR CLIENTE AL MES APROX. 80PV



## **8. HOM PREMIUM**

### **8. 1. INTRODUCCIÓN**

El HOM Premium es una presentación de negocio muy basada en los productos y cuyo marketing se basa en los testimonios de negocio seguida de una cena de gala en el mejor Hotel de la ciudad. En Madrid por ejemplo se realiza en el Hotel Palace, el coste de la cena de los invitados o Miembros (no supervisores) corre a cargo del supervisor.

Es el cierre del proceso para que un cliente quiera dedicarse en serio a este negocio y conseguir mínimo un nuevo supervisor cada mes.

PUEDES VER Y DESCARGAR UNA FORMACIÓN COMPLETA SOBRE ESTA HERRAMIENTA EN EL SIGUIENTE ENLACE:

#### **FORMACIÓN SOBRE HOM PREMIUM COMPLETA**

[livestream.com/accounts/13742710/events/4956376?origin=event\\_published&mixpanel\\_id=14d9c2d80af880-0d71fef1a-173a6a54-240000-14d9c2d80b094e&acc\\_id=13898463&medium=email](https://livestream.com/accounts/13742710/events/4956376?origin=event_published&mixpanel_id=14d9c2d80af880-0d71fef1a-173a6a54-240000-14d9c2d80b094e&acc_id=13898463&medium=email)

### **8. 2. HISTORIA DEL HOM PREMIUM**

Esta herramienta comenzó con una cena entre 3 personas. Un supervisor en Taiwan empezó a trabajar con un miembro a más de 300 km de su ciudad y tras tres intentos de preparar reuniones de oportunidad con el entorno del miembro decidió invitar a su mejor prospecto a una cena en el mejor restaurante de la ciudad, casualmente el prospecto que no podía acudir a la reunión de oportunidad cambió su agenda para acudir a la invitación en el restaurante de lujo.

Esta cena/presentación pasó de 3 personas a 5, luego 10, después 50 y hoy en día se celebran en Corea Hom Premiums de más de 500 personas semanalmente. Los resultados han sido que en este año 2011 han calificado 2 nuevos miembros del círculo del Fundador con esta herramienta.

### **8. 3. ¿CÓMO CONSEGUIMOS PROSPECTOS?**

Es muy fácil de invitar gente por lo que representa el sitio donde se realiza, un lugar donde pocas personas podrían asistir pagando ellos el cubierto. Es muy importante que el invitado o miembro cumpla los siguientes requisitos:

- Resultados con los productos.
- Buena actitud hacia Herbalife.
- El invitado debe confiar en ti.

### **8. 4. ¿CÓMO INVITAR AL HOM PREMIUM?**

Lo más importante para conseguir llevar gente al HOM Premium es la relación que estableces con tu cliente previamente. Si esto lo haces bien, todo lo demás es mucho más fácil.

La manera de invitar al HOM Premium debe ser una manera sencilla, no debemos presentar la invitación como una cena de negocios o reunión donde conocer la oportunidad de hacerse miembro, sino como un premio, invitación u oportunidad de conocer la manera de obtener beneficios en descuentos o productos gratis.

Se puede invitar haciendo la presentación de variantes, para que tenga un motivo por el que acudir al HOM Premium ó se puede invitar directamente de manera más simple.

## **Guión para invitar al HOM Premium**

- María, tengo una gran noticia para ti, eres una de nuestras mejores clientes y como premio queremos ayudarte a que tus productos te salgan más baratos o incluso gratis (hacemos presentación de variantes). Como el requisito es que acudas a una jornada de puertas abiertas de la empresa, queremos invitarte a pasar una tarde-noche genial cenando en el Hotel Palace con nosotros.
- Esta jornada de puertas abiertas consta de dos partes. En la primera vas a conocer más en profundidad la empresa y los productos, tendremos una persona experta en la materia, y en la segunda conocerás como beneficiarte de descuentos e incluso de como conseguir tus productos gratis y sobre todo, lo vamos a pasar genial en compañía de otros compañeros y personas como tú que vendrán por primera vez. La segunda es para aquellos que están interesados en trabajar con nosotros ya sea para ganar un extra o como actividad a tiempo completo, para ello contamos con una persona de mucha experiencia en la empresa (promocionas al invitado especial)
- El hotel es increíble, uno de los mejores de Europa, la comida está riquísima y el trato es espectacular. Además si vamos un ratito antes podemos ver el hotel y hacernos unas fotos para luego tener de recuerdo.

Aspectos importantes:

- Es bueno darle una invitación física muy elegante.
- Quedas con el en tu centro para llevarle en tu propio coche y le comentas que después de la cena es posible que algunos compañeros tomemos algo por Madrid.

## **8. 5. EL DÍA DEL HOM PREMIUM**

Es muy importante llegar 20 ó 30 minutos antes del inicio de la presentación. Este tiempo sirve para enseñarle el Hotel, hacerte fotos con tus invitados y presentarle a otros compañeros que irán llegando. El invitado es la estrella.

Debes saber con que compañeros compartes la mesa para que os reunáis antes de comenzar y así que conozcáis un poco sobre los invitados de cada uno y poder organizaros sobre los temas a tratar durante la cena.

## **8. 6. CONSEJOS PARA LA PRESENTACIÓN Y LA CENA**

Aspectos a tener en cuenta:

- Debes enseñarle a prepararse el Liftoff.
- Cuando habla el orador asientes con la cabeza.
- No hables con nadie de la mesa durante la presentación.
- Si eres de los que tienen mucho apetito normalmente, toma un batido antes de salir de casa.
- En el primer plato lo ideal sería conocerse un poco y compartir los resultados del producto entre los comensales.
- Durante el segundo plato hablaremos sobre el plan de marketing y compartiremos testimonios del negocio.
- Durante el postre y café sería el momento de promocionar el sistema de formación y el próximo evento grande con anécdotas, fotos e incluso videos de otros eventos similares.
- Deja que fluya la conversación, no acapares solo tú hablando. Permite y fomenta que tus invitados se relacionen con el resto de personas de la mesa.
- Se puede, y en necesario en algunos momentos, hablar de otros temas aparte de Herbalife pero nunca de fútbol, política o religión.
- Nunca preguntes a tu invitado ¿Qué te ha parecido? Da por hecho que le interesa.
- No entres en detalles de métodos de trabajo, el ya conoce como trabajas tú. Promociona las escuelas de Miembros y las conferencias on line.

## 8. 7. REUNIÓN DESPUÉS DE LA PRESENTACIÓN.

Las siguientes 24 - 48 h. después del HOM Premium son cruciales para mejorar la eficacia de esta presentación de negocio, por ello deberás reunirte con tus invitados lo antes posible para explicarles el plan de marketing completo. De no tener esta reunión el porcentaje de éxito se reducirá drásticamente. También es sumamente importante conseguir que el nuevo miembro asista al sistema de formación.

**¿QUÉ ES HERBALIFE?**

EMPRESA QUE SE DEDICA A LA NUTRICIÓN Y BIENESTAR. SE FUNDA EN 1980 USA (35 AÑOS) / WALL STREET (NY) 2004 +AAA/ 2014: 75MM (73% DISTRIBUIDORES)  
 71 ATLETAS, +60 EQUIPOS, +40 EVENTOS/ 93 PAISES, 4 CONTI.  
 NUTRICIÓN EQUILIBRADA/ MANTENIMIENTO/ CONTROL DE PESO SALUDABLE (BAJAR)  
 NUTRICIÓN EXTERNA (PIEL)  
 NUTRICIÓN DEPORTIVA/ OBJETIVA

**¿CÓMO SE GANA DINERO CON HERBALIFE?**

**1. RECOMENDACION (RESULTADO/ PRODUCTO)**

**MIEMBROS**

- 25% \* 100€ = 75€ = 25€
- (CS) 35%
- (CE) 42% T.
- (PC) 42% P.

**SUPERVISOR**

- 50% \* 100€ = 50€ = 50€

VENT. > COST. > BEN.

**3. REGALÍAS (5% PROD. ORGANIZACIÓN)**

**TÚ**  
50%

1 NIVEL X: 50%

2 NIVEL SUP1 SUP2 SUP3

3 NIVEL SUP1.1 SUP2.1 SUP2.2 SUP3.1

1 RO = 20 PV (SUPERVISORES)  
2500 PV PARA 5% RO  
(125€ c/SUPERVISOR)

**2. COMISIONES (DIFERENCIALES)**

**50% SUPERVISOR** (HBL)

**50%**  
0% DIF.  
REGALÍAS

**42%**  
8% DIF.

**35%**  
15% DIF.

**25%**  
25% DIF.

**4. BONOS 2% - 4% - 6% (EQUIPO EJECUTIVO)**

**GET**

- R= 1000 (2%) ---> B= 400
- R= 2500 (2%) ---> B= 1000

**MILLIONAIRE**

- R= 4000 (4%) ---> B= 3200

**PRESIDENT**

- R= 10000 (6%) ---> B= 12000

20# → 10CT. → 5EN. → 1CTE.  
5CTE. → 3MBRO. → 15UP.  
5MBRO. → 15UP.  
45UP. → 1 SP. ACT. (2500PV/mes)

**Plan de Marketing 2**

1sp = 100€  
1sp = 1000pv  
1RO = 20pv

**Objetivos:**

- RO = Duplicación
- 1Equipo
- 1Lider

**WT**  
World Team  
2500pv x 4meses c

+1500€

5sp

**WTA**  
World Team  
Activo  
500 RO

+2000€

10sp

**GET**  
Global  
Expansion  
Team

+3000€

20sp

**MT**  
Millionaire  
Team  
4000 RO x 3m

+10000€

80sp

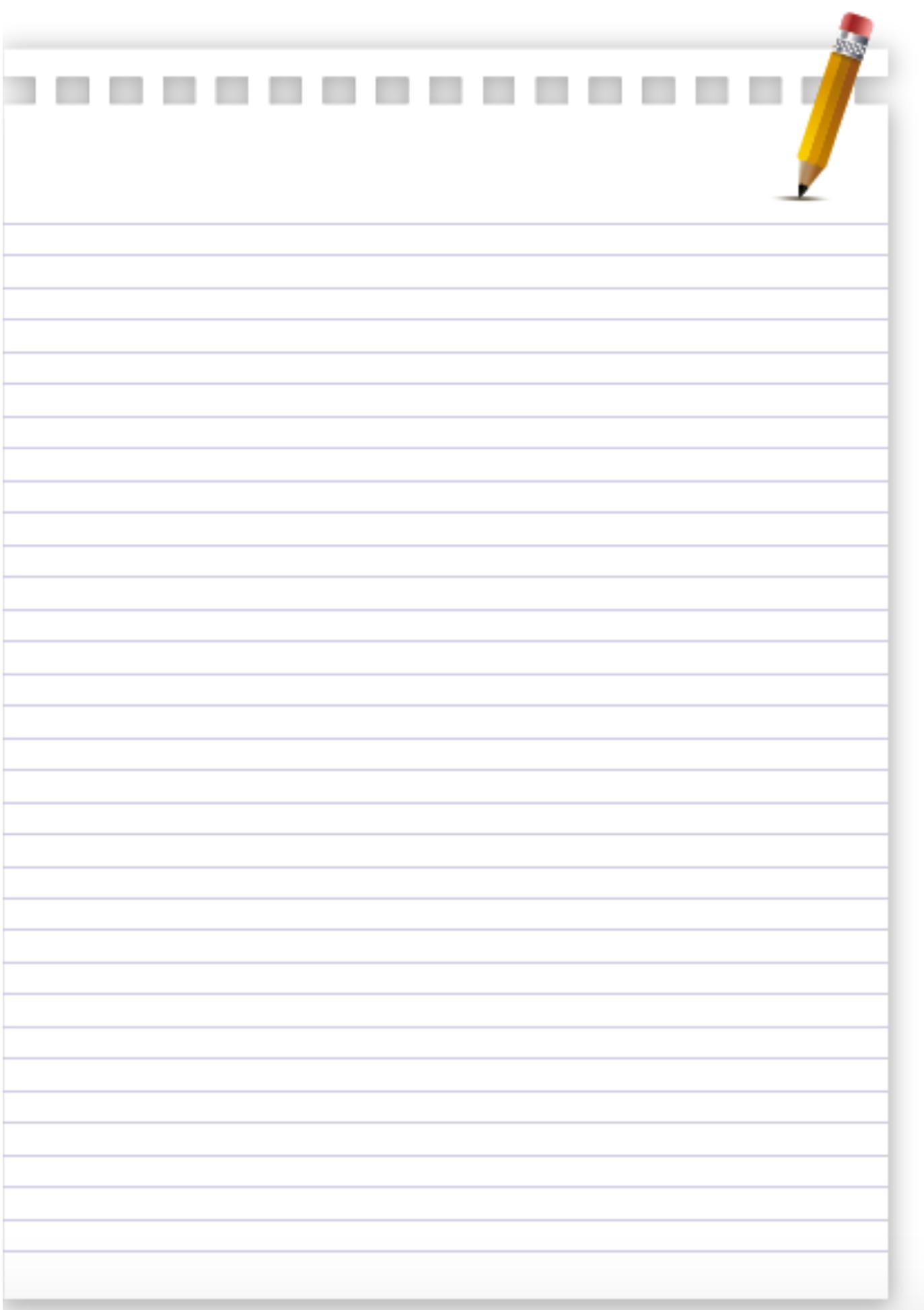
**PT**  
President  
Team  
10000 RO x 3m

+20000€

200sp

PUEDES ACCEDER A UNA FORMACIÓN COMPLETA SOBRE EL HOM PREMIUM MEDIANTE ESTE ENLACE:

<https://livestream.com/accounts/13742710/events/4956376/videos/115061281>



## **9. PUESTA EN MARCHA DEL MIEMBRO**

### **9. 1. INTRODUCCIÓN**

El proceso de puesta en marcha del miembro es la parte más importante para la duplicación de este modelo de negocio. Lo que queremos es generar cientos de pequeñas unidades independientes trabajando bajo unas mismas directrices (con pequeños matices en función de cada miembro) y un mismo protocolo para poder generar regalías basadas en la venta y el consumo de producto diario.

El tiempo más importante en nuestro negocio es el que pasamos delante de nuestros clientes y delante de nuestros Miembros. No escatimes en el tiempo que dedicas con tu miembro pero tampoco dediques el 100 % de tu tiempo en ellos ya que debes seguir haciendo tus 20 clientes nuevos por mes.

### **9. 2. PRIMERA REUNIÓN CON EL NUEVO MIEMBRO**

Inmediatamente después de tomar la decisión de comenzar a trabajar debes reunirte con el miembro para comenzar su puesta en marcha. Esta reunión nos llevará de 2 a 3 horas y debe cumplir con los siguientes objetivos.

1. Que el nuevo miembro conozca tu historia, como empezaste, a que te dedicabas antes, resultado con los productos, ganancias del primer mes, cuanto tardaste en dejar tu trabajo, ganancias del último mes y tus objetivos en Herbalife (tu por qué).
2. Conocer los objetivos del nuevo miembro (económicos, personales, profesionales...)
3. Entrenamiento básico de producto.
4. Comprometerle con el sistema de formación local y central, así como las conferencias semanales (de acuerdo con los objetivos del miembro).
5. Explicar el funcionamiento de los sistemas de soporte locales y centrales, gratuidad, cuotas, etc.
6. Explicarle los conceptos básicos del negocio y la importancia de hacer la lista de conocidos...
7. Explicarle la importancia de aprender en la práctica durante los primeros meses, para ello plantéale el trabajar contigo uno o dos meses en tu centro de nutrición para que después, ya con clientes, pueda montar su propio centro.
8. Mandar tareas al nuevo miembro: hacer la lista de familiares amigos y conocidos y hacer una relación de 20 metas personales que le gustaría conseguir.
9. Quedar para la segunda reunión (al día siguiente si fuese posible)

***Puedes ayudarte de la FORMACIÓN BÁSICA DEL NUEVO Miembro***

### **9. 3. SEGUNDA REUNIÓN CON EL MIEMBRO**

En esta segunda reunión es donde comenzamos a trabajar. La duración de esta segunda reunión es impredecible y debemos cumplir los siguientes objetivos:

1. Hacer la lista: ampliar la que tenga o hacerla entera con la ayuda de su móvil y sin prejuzgar a nadie (de 50 a 100 personas).
2. Hacer llamadas con el miembro para cerrar al menos 10 citas para prácticas de estudios nutricionales o hidrataciones faciales.
3. Establecer un horario claro de trabajo del nuevo miembro en tu centro.

### **9. 4. EXPLICACIÓN DEL PLAN DE MARKETING**

Es imprescindible que el nuevo miembro conozca el plan de marketing desde el primer día (ver explicación del punto 6.7.).

Es el miembro quien tiene que decidir que pedido quiere realizar y no tu como patrocinador, recuerda siempre que los intereses del miembro son mucho más importante que los tuyos propios, céntrate en ayudar al miembro a ganar dinero. No tengas prisa por realizar un pedido con el nuevo

## **PUESTA EN MARCHA**

Es el momento más crucial desde que la persona firma su Carnet de Miembro. Las estadísticas dicen que son las primeras dos semanas las que van a decidir si la persona va a hacer el negocio o va a abandonar.

Pero las primeras 48 horas son las más importantes. El papel del patrocinador en estas horas es fundamental y va a marcar la relación que se va a tener de ahí en adelante.

IMPORTANTE: debes orientar el plan de trabajo para que el nuevo miembro tenga su primer cliente, su primer miembro y sus primeras comisiones lo antes posible. Con el reto de 3 días el nuevo miembro tiene ya sus primeros clientes, con el #reto30diasfit además consigue su primer miembro y además genera su primer cheque de comisiones. Debes ayudarlo a configurar el sistema para que le llegue el dinero al banco.

## **PRIMERA REUNIÓN**

Inmediatamente después de que la persona firme su Carnet de Herbalife debemos tener una entrevista de 1-1,5h donde vamos a hacer una serie de preguntas decisivas que van a marcar el plan de trabajo con el nuevo miembro.





Estimado cliente,

Nuestra misión es ayudarte a mejorar tu imagen, tu estilo de vida y tu bienestar mediante el mejor producto de nutrición y el seguimiento más exquisito que podamos ofrecerte.

También queremos ayudarte a que tu proceso sea lo más económico posible y que juntos podamos ayudar a más personas a mejorar su imagen, bienestar y estilo de vida. Por esto cada vez que alguien comience con un programa nutricional gracias a ti recibirás descuentos y beneficios adicionales.

<b>1 persona</b>	<b>10 % de descuento para los próximos tres meses.</b>
<b>2 personas</b>	<b>Cena de gala gratuita para ti y tu pareja y acceso a nuestro carnet de cliente privilegiado. (descuentos del 25 al 50 % permanentes)</b>

**Además, por si fuera poco, cada persona que venga de tu parte podrá probar nuestro programa durante 3 o 6 días**

## ENTREVISTA DE PUESTA EN MARCHA

*“Enhorabuena por tomar la decisión de unirse al equipo. De ahora en adelante la cosas van a ser diferentes para ti y tu familia si tú decides que sean diferentes. El éxito o el fracaso va a depender exclusivamente de ti. Yo estoy aquí para guiarte en el camino, no para andarlo por ti. Estoy para trabajar contigo, pero no para hacer tu trabajo.”*

1. ¿Por qué decidiste unirse a este negocio?
2. Cuando tu negocio está siendo exitoso, ¿qué tú quisieras tener diferente en tu vida? (Metas y Sueños)
3. Dentro de 1 año ¿cuánto dinero te gustaría estar ganando? \_\_\_\_ mensual, y ¿cuánto dinero estás dispuesto a invertir para lograrlo? \$\_\_\_\_.
4. ¿Tienes algún obstáculo o circunstancia para comenzar este negocio? (pareja, tiempo, dinero, falta de conocimiento, otro)
5. ¿Qué te atrae de la industria de Red de Mercadeo?
6. ¿Estás dispuesto a capacitarte y a seguir el Sistema Educativo del Equipo?
7. Escribe los días y horas que puedes reservar para tu negocio. ¿Días?\_ ¿Cantidad de horas semanales? (10- 15) \_\_ ¿Cuándo vas a comenzar? Fecha: \_\_\_\_\_
8. ¿Te gusta trabajar en persona, a través del teléfono y/o Internet?
9. ¿Cuáles crees que son tus fortalezas personales que te pueden ayudar a alcanzar el éxito en este negocio?
10. ¿Cuáles son las áreas que te gustaría fortalecer?
11. ¿Qué te gustaría que hiciera tu Patrocinador para ayudarte en tu negocio?
12. En la escala del 1 al 10, circula ¿Cuál es tu nivel de compromiso para ser exitoso? 1- 2 - 3 - 4 - 5 - 6 - 7 - 8 - 9 – 10
13. ¿Cuántas personas te gustaría asociar este mes con la ayuda de tu Patrocinador?  
\_\_\_\_\_



14. Para empezar escribe una lista de 25 a 100 nombres.

5	30	55	80
10	35	60	85
15	40	65	90
20	45	70	95
25	50	75	100

15. Escribe las fechas para iniciar con tus Primeras Presentaciones:

\_\_\_\_\_

**Horario**

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO	DOMINGO
MAÑANAS							
TARDES							
H O R A S							

16. Con qué pedido vas a comenzar tu negocio: 500PV (35%) o 1000PV (42%)

17. Tareas propuestas para esta semana:

- Invitar a la inauguración a toda tu lista de contactos usando el guion
- Hacerte con todas las herramientas
- Presentarte en los grupos de negocio y formación
- Asistir a las formaciones presenciales y on-line del sistema
- Aceptar el #reto30diasfit y uso diario del programa Skin

18. Próxima reunión con tu patrocinador el día: \_\_\_\_\_ a las \_\_\_\_\_ en \_\_\_\_\_

Fecha \_\_\_\_\_ Firma \_\_\_\_\_

## ¿CUANTO CUESTA TU SUEÑO O SALIR DE TU PESADILLA AL MES?

INGRESOS APROX. MENSUAL **	POSICIÓN
0	CLIENTE
25-100€	MIEMBRO DE HERBALIFE INDEPENDIENTE
100-300€	CONSULTOR SENIOR
300-400€	PROGRAMA DE ACTIVACIÓN DE MIEMBROS
400-500€	CONSTRUCTOR DE ÉXITO
500-700€	PRODUCTOR CALIFICADO
700-900€	SUPERVISOR (SP)

1.000-1.500€	EQUIPO DEL MUNDO / SUPERVISOR ACTIVO
1.800-2.500€	EQUIPO DEL MUNDO ACTIVO
3.000-5.000€	EQUIPO DE EXPANSIÓN GLOBAL (GET)
6.000-8.000€	EQUIPO DE EXPANSIÓN GLOBAL 2500 (GET)
10.000-15.000€	EQUIPO DEL MILLONARIO (MT)
15.000-18.000€	EQUIPO DEL MILLONARIO 7500 (MT)
20.000€ o más	EQUIPO DEL PRESIDENTE (PT)

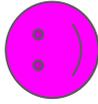
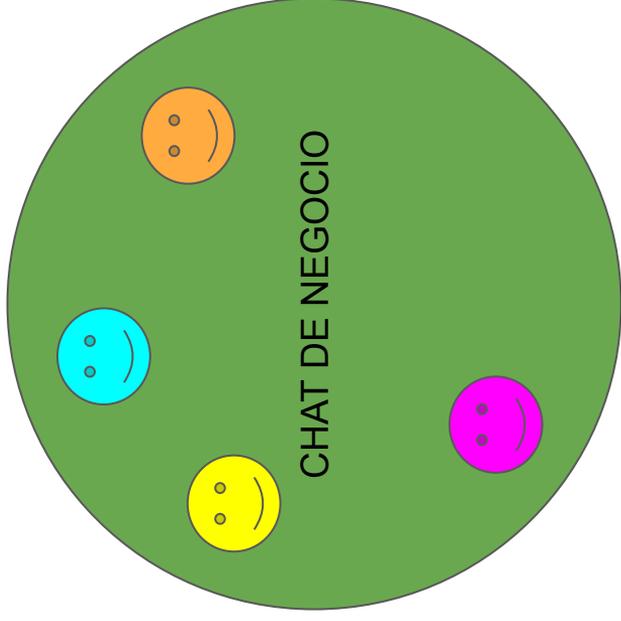
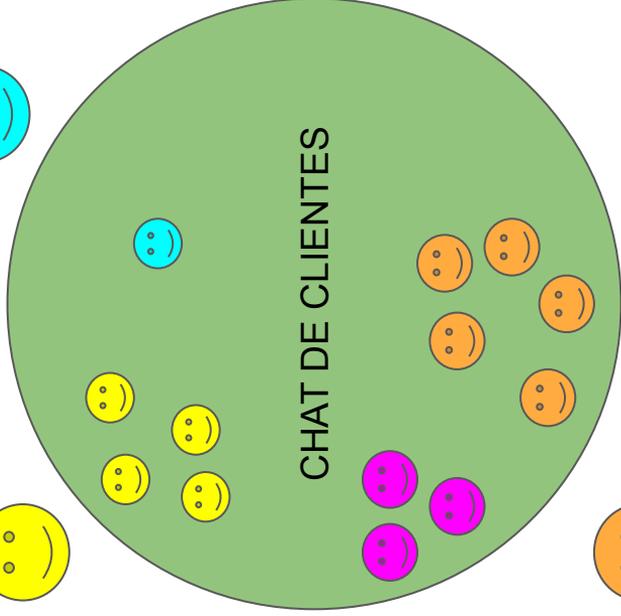
## 6 FASES

FASE 1 Y 2	FASE 3	FASE 4	FASE 5	FASE 6
PUESTA EN MARCHA Y TOMAR LOS PRODUCTOS	PRIMEROS PASOS	PRESENTACIONES Y VENTAS	SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN	DUPLICACIÓN

PUESTA EN MARCHA	FOTO DE RESULTADO	TU HISTORIA	COACH DE CLIENTES Y MIEMBROS	EVENTOS
#RETO30DIASFIT	TU HISTORIA	PRESENTACIONES	GRUPOS DE FACEBOOK	ORADOR
CURSOS ONLINE	INAUGURACIÓN DE NEGOCIO	CONTESTACIÓN OBJECIONES	RECONOCIMIENTOS	LIDERAZGO
	INSTAGRAM	VENTAS Y PATROCINIO		

AUDIOS, LIBROS Y VIDEOS - ACADEMIA ONLINE

# ORGANIZACIÓN DE LOS GRUPOS



TELE  
GRAM

ACTÍVATE  
INVITADOS, CLIENTES,  
MIEMBROS

DISEÑA TU VIDA  
MIEMBROS

COACH  
MIEMBROS CON LOS  
CURSOS APROBADOS Y  
500PV



# EVENTOS

ENERO	MEGACITY
FEBRERO	EVENTO NACIONAL
MARZO	
ABRIL	MEGACITY
MAYO	VACACIONES
JUNIO	FSL

JULIO	MEGACITY
AGOSTO	
SEPTIEMBRE	EXTRA VAGANZA
OCTUBRE	MEGACITY
NOVIEMBRE	
DICIEMBRE	MEGAESCUELA



miembro, concéntrate en conseguir los primeros clientes con él y seguro que se animará a realizar un pedido para empezar.

## 9. 5. PROCESO COMPLETO DE APRENDIZAJE DEL NUEVO MIEMBRO

Los inicios van a marcar siempre el rumbo del nuevo miembro. Ten en cuenta que al ser una cuestión de números vas a tener Miembros que no van a aplicar aquello que les explicaste en la primera reunión, no van a asistir a los entrenamientos o no van a preparar la lista.

Si una persona no asiste a los entrenamientos por motivos de trabajo pero se conecta a las llamadas y demuestra buena actitud e intenciones trabaja con él como con el resto pero si no asiste a los entrenamientos por cualquier motivo (que no sea de peso real) no pierdas mucho tiempo en enseñarle ya que al no asistir a los entrenamientos poco a poco la motivación y la ilusión va a ser menor y por lo tanto acabará dejando el negocio.

Recuerda que el HOM Premium es parte del desarrollo del miembro y su mentalidad como miembro de Herbalife.

Si no hace la lista porque prejuzga, ayúdale a hacerla, cuanto más grande sea la lista más prácticas realizarás y más referidos se obtendrán.

**Una vez hecha la lista comenzamos todo el proceso de aprendizaje que podríamos resumir de la siguiente manera:**

1. Hacer llamadas con él: 10 - 15 citas para prácticas.
2. Hacer las hidrataciones y los estudios con él:
  2. 1. Las hidrataciones: haces dos o tres y después hace el dos o tres. Si sabe llevar la hidratación y se centra en conseguir referidos en vez de vender ya las puede hacer por sí mismo.
  2. 2. Los estudios:
    - Haces tú los primeros 5 estudios completos (no debes esperar a que sean estudios suyos, también sirve que se siente contigo en tus estudios)
    - Hace él el cuestionario de bienestar y tú la medición y el cierre (referencias y venta de producto, aquí si deben ser estudios suyos de conocidos)
    - Hace él el estudio y la medición y tú el cierre.
    - Hace él el estudio completo y tú observas. Si ya ves que está listo es el momento de que los haga él solo.
    - Es muy útil que te sientes con él y le dictes el estudio para que lo repase en casa e incluso que practique contigo.
  2. 3. Los seguimientos:
    - Debes hacer los seguimientos de los clientes que hiciste con el nuevo miembro para que aprenda como hacerlos y obtener las primeras referencias.
    - Con aquellos clientes que después de los primeros seguimientos vaya todo rodado ya los puede hacer él. Pero con aquellos clientes que haya posibilidad de perderlos seguiremos haciendo nosotros los seguimientos.
3. Reclutar Miembros:
  - Promociona desde el primer momento el programa embajador o presentarles las variantes a sus clientes para que el nuevo miembro aprenda como hacerlo e intenta que sus clientes se conviertan en miembros.
  - Usa los HOM locales para invitar a los clientes y personas que no compren en el estudio del nuevo miembro. Si tu invitas a gente el nuevo miembro aprenderá a invitar gente. Que el nuevo miembro entienda la importancia de usar los HOM locales desde el primer día.

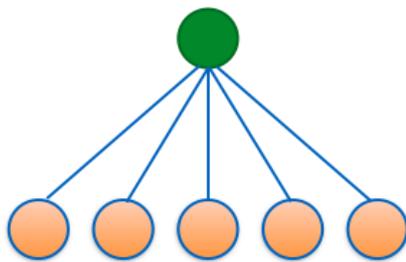
4. Desarrollar círculos de influencia: La puesta en marcha de sus nuevos Miembros debes hacerla tú con él para que aprenda. Recuerda que profundizar y desarrollar el círculo de influencias es el primer paso para la construcción de regalías, para esto la clave está en obtener referencias desde el primer día.
5. Gestión del tiempo y el dinero:
  - El nuevo miembro necesita un horario en tu centro para que aprenda bien todo el funcionamiento de cara a después abrir el suyo propio.
  - Enséñale como realizas la gestión del dinero, un negocio rentable debe tener una contabilidad correcta.

En resumen, los primeros clientes y los primeros Miembros del nuevo es un trabajo tuyo que va a servir como aprendizaje para él.

## 9. 6. PROCESO DE ACTIVACIÓN DEL MIEMBRO

PRIMER MES: Concéntrate en conseguir tus primeros 5 a 7 clientes en tus prácticas.

15 prácticas = 10 paquetes = 5 clientes.



70 pv x CL + tu consumo = 500 pv  
(35 % de descuento)

Con la ayuda de tu patrocinador  
en las prácticas

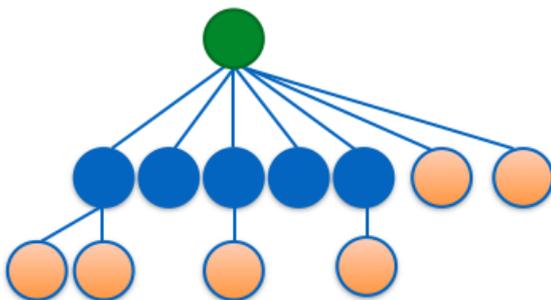
15 EN = 10 PACK = 5 CL = 1 MB

SEGUNDO MES:

Mantén a tus clientes con un buen seguimiento.

Obtén los primeros referidos de tus clientes. Enfócate en el programa de puntos o carta de beneficios.

Sigue haciendo prácticas con tus clientes para obtener tus 5 a 7 clientes nuevos.



11 CL x 70 pv + tu consumo = 1000 pv  
(42 % descuento)

Con la ayuda de tu patrocinador en las  
prácticas

15 EN = 10 PACK = 5 CL = 1 MB

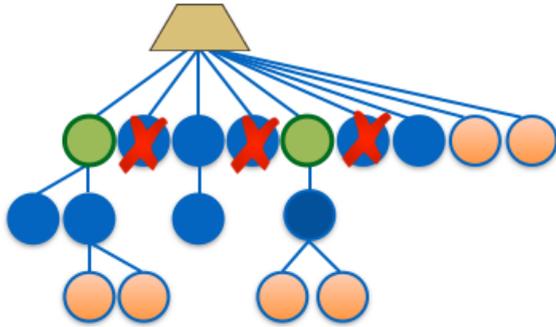
TERCER MES:

Mantén a tus clientes con un buen seguimiento.

Sigue consiguiendo referidos de tus clientes. Enfócate en el programa de puntos o carta de beneficios.

Consigue tus primeros **2 distribuidores**: Invita a aquellos clientes que te hayan traído referidos a la cena o cualquier otro evento donde darles a conocer la oportunidad de negocio.

Sigue haciendo prácticas con tus clientes para obtener tus 5 a 7 clientes nuevos.

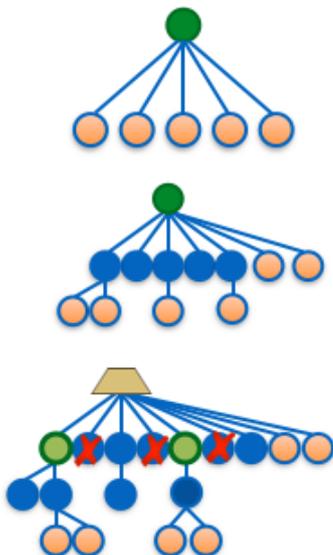


14 CL x 70 pv + tu consumo = 1100 pv  
(42 % descuento)

Con la ayuda de tu patrocinador en las prácticas

15 EN = 10 PACK = 5 CL = 1 MB

EN TUS PRIMEROS TRES MESES PUEDES ESPERAR ESTOS RESULTADOS SIEMPRE QUE CUMPLAS CON UN MÍNIMO DE 15 ESTUDIOS POR MES:



Volumen de ventas y consumo personal total: 2600 pv (PC)

Mes 1: 500 pv (producto gratis + 200 €)

Mes 2: 1000 pv (producto gratis + 400 €)

Mes 3: 1100 pv (producto gratis + 500 €)

Con la ayuda de tu patrocinador en las prácticas

**15 EN = 10 PACK = 5 CL = 1 MB**

Mes del Pedido \*: ago. 2018      Puntos de Volumen: 545,30      Subtotal: €447,90  
 Volume Acumulado del Mes: 5.733,32      Precio Base Cálculo de: €702,83  
 Porcentaje de Descuento: 50%      Descuento:      Precio En Lista: €798,94

¿Quiere recibir una revista Today de Herbalife?

[Agregar a la Cesta](#)

Resumen del Pedido

REF	Nombre del Producto	Cant.	Precio Base	Puntos de Volumen	Base de Generencias	Su Precio	Eliminar
● 300A	Cuchara Medidora - Con logo HN, 10 u.	<input type="text" value="1"/>	€12,32	1,45	€10,54	€12,32	
● 296A	Set de 5 cocteleras - Set de 5	<input type="text" value="2"/>	€20,84	3,30	€19,52	€20,84	
● 9035	Folleto de Productos, versión 64. - Versión 64, 1 u.	<input type="text" value="10"/>	€4,00	0,00	€0,00	€4,00	
● B001	Bolsas de Plástico Herbalife Nutrición - 100 Pequeñas	<input type="text" value="1"/>	€5,30	0,00	€0,00	€5,30	
● 0141	Batidos Fórmula 1 - Vanilla bote 550g	<input type="text" value="1"/>	€39,01	23,95	€36,52	€20,75	
● 0142	Batidos Fórmula 1 - Chocolate bote 550g	<input type="text" value="1"/>	€39,01	23,95	€36,52	€20,75	
● 0143	Batidos Fórmula 1 - Fresa bote 550g	<input type="text" value="1"/>	€39,01	23,95	€36,52	€20,75	
● 0146	Batidos Fórmula 1 - Cookies & Cream bote 550g	<input type="text" value="1"/>	€39,01	23,95	€36,52	€20,75	
● 1171	Batidos Fórmula 1 - Cappuccino bote 550g	<input type="text" value="1"/>	€39,01	23,95	€36,52	€20,75	
● 1085	Herbal Aloe Concentrado sabor a Mango - Botella - 473ml	<input type="text" value="5"/>	€169,50	124,75	€158,70	€90,15	
● 0050	Thermo Complete - Bote 90 tabletas	<input type="text" value="5"/>	€199,25	154,75	€186,60	€105,95	
● 0255	Bebida Instantánea de Hierbas - Limón Bote 50g	<input type="text" value="2"/>	€52,78	39,90	€49,42	€28,06	
● 0256	Bebida Instantánea de Hierbas - Frambuesa Bote 50g	<input type="text" value="2"/>	€52,78	39,90	€49,42	€28,06	
● 0257	Bebida Instantánea de Hierbas - Melocotón Bote 50g	<input type="text" value="1"/>	€26,39	19,95	€24,71	€14,03	
● 1467	CR7 Drive - Sobres - Frutos de acái, 10 sobres	<input type="text" value="1"/>	€10,55	8,00	€8,32	€6,39	
● 1437	REBUILD STRENGTH - Chocolate, 1u - 1 kg.	<input type="text" value="1"/>	€50,38	33,55	€43,06	€28,85	

Pruebe También

Fórmula 3 Polvo de Proteínas Personalizado



El Fórmula 3 Polvo de Proteínas Personalizadas es una fuente rica de soja y proteínas de suero, las cuales ayudan a construir masa muscular y a mantener unos huesos saludables.

[Más Información](#)

Mes del Pedido \*: ago 2018      Puntos de Volumen: 1,044,30      Subtotal: €817,50  
 Volume Acumulado del Mes: 5,733,32      Precio Base Cálculo de Descuento: €1,354,28  
 Porcentaje de Descuento: 50%      Precio En Lista: €1,494,09

¿Quieres recibir una revista Today de Herbalife?

1

[Agregar a la Cesta](#)

Resumen del Pedido

REF	Nombre del Producto	Cant.	Precio Base	Puntos de Volumen	Base de Gerencias	Su Precio	Eliminar
● 300A	Cuchara Medidora - Con logo HN, 10 u.	1	€12,32	1,45	€11,54	€12,32	
● 296A	Set de 5 cocleteras - Set de 5	2	€20,84	3,30	€19,52	€20,84	
● 9035	Folleto de Productos, versión 64. - Versión 64, 1 u.	10	€4,00	0,00	€0,00	€4,00	
● B001	Bolitas de Plástico Herbalife Nutrición - 100 Pequeñas	1	€5,30	0,00	€0,00	€5,30	
● 0141	Batidos Fórmula 1 - Vainilla bote 550g	2	€78,02	47,90	€73,04	€41,50	
● 0142	Batidos Fórmula 1 - Chocolate bote 550g	2	€78,02	47,90	€73,04	€41,50	
● 0143	Batidos Fórmula 1 - Fresa bote 550g	2	€78,02	47,90	€73,04	€41,50	
● 0146	Batidos Fórmula 1 - Cookies & Cream bote 550g	2	€78,02	47,90	€73,04	€41,50	
● 1171	Batidos Fórmula 1 - Cappuccino bote 550g	2	€78,02	47,90	€73,04	€41,50	
● 1065	Herbal Aloe Concentrada sabor a Mango - Botella - 473ml	10	€339,00	249,50	€317,40	€180,30	
● 0050	Thermo Complete - Bote 90 tabletas	10	€398,50	309,50	€373,20	€211,90	
● 0255	Bebida Instantánea de Hierbas - Limón Bote 50g	4	€105,56	79,80	€98,84	€56,12	
● 0256	Bebida Instantánea de Hierbas - Frambuesa Bote 50g	4	€105,56	79,80	€98,84	€56,12	
● 0257	Bebida Instantánea de Hierbas - Melocotón Bote 50g	2	€52,78	39,90	€49,42	€28,06	
● 1467	CR7 Drive - Sobres - Frutas de acal, 10 sobres	1	€10,55	8,00	€8,32	€6,39	
● 1437	REBUILD STRENGTH - Chocolate, 1u. - 1 kg.	1	€50,38	33,55	€43,06	€28,85	

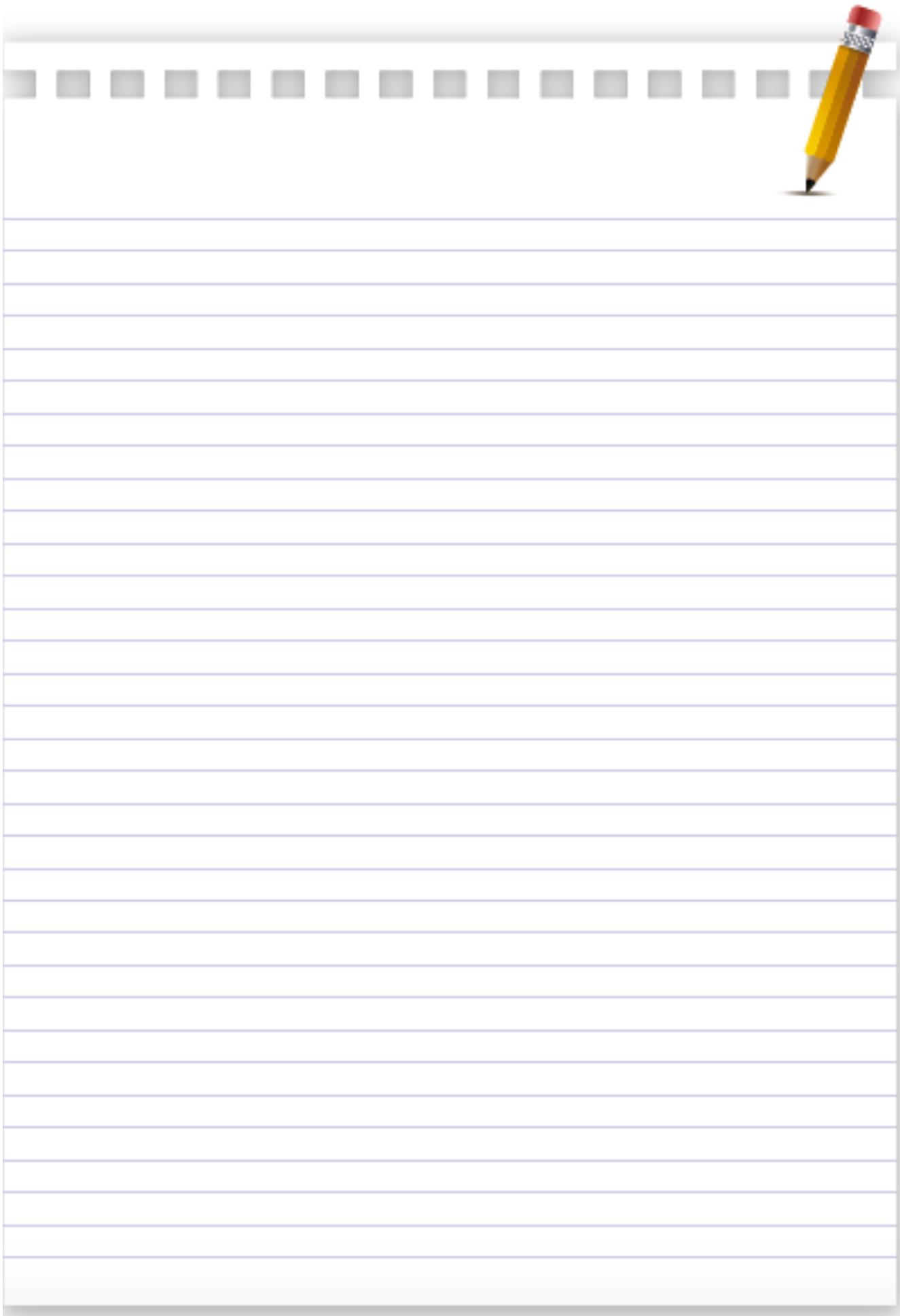
Pruebe También

Tabletas de Guaraná



Las tabletas de guaraná contienen cafeína procedente de la planta de guaraná para apoyar el estado de alerta y ayuda a reducir la sensación de fatiga mental.

[Más Información](#)



## **10. DUPLICACIÓN**

La duplicación es la clave de este negocio. Puedes ganar un buen dinero solo con la venta pero no puedes alcanzar la independencia económica si no patrocinas, el nivel de ingresos que consigas con este negocio depende de cuantos supervisores hay en tu organización.

Para duplicar este modelo de negocio es vital que des soporte a los nuevos Miembros en tu propio centro durante el tiempo justo hasta que puedan abrir su propio centro de nutrición, para ello tu mayor enfoque es que consigas sus primeros 10 - 15 clientes de forma rápida.

La clave está en los REFERIDOS que has ido consiguiendo del nuevo miembro mientras fue cliente, ya que estos serán sus primeros clientes una vez firme su licencia. Con las primeras prácticas del entorno del miembro se obtendrán más referidos en los propios estudios, **SI TE CONViertes EN UN EXPERTO EN CONSEGUIR REFERIDOS SERÁ FÁCIL PONER EN MARCHA A CUALQUIER Miembro QUE ANTES ERA CLIENTE.**

Debes hacer partícipe al nuevo miembro, que aprenda y ayude primero en el registro de los cursos, a preparar los picoteos de después de los cursos, que te ayude en los seguimientos, etc. Lo importante es que el miembro forme parte del centro de nutrición como si fuese suyo.

**Si quieres que un miembro abra su propio centro de nutrición es imprescindible que asista al sistema de soporte CENTRAL. SI TU MISMO NO ASISTES AL SISTEMA DE FORMACIÓN NUNCA PODRÁS DUPLICAR ESTA HERRAMIENTA.**

Una vez que el miembro abre su centro de nutrición debéis hacer una fiesta de inauguración como se explica en el punto nº 1, a partir de aquí el miembro necesitará un apoyo diferente como grupos de enfoque, llamadas de apoyo, reuniones periódicas contigo, etc.

### **10. 1. SISTEMA DE SOPORTE Y FORMACIÓN**

Para poder estar a pleno rendimiento en tu centro de nutrición debes aprender a gestionar tu tiempo. El día tiene 24 h y en ocasiones por muy bien que nos organicemos necesitaremos más horas, esto será la mejor de las señales para cualquier miembro.

En este punto entra en juego uno de los factores más importantes para construir una red de miembros realmente grande. EL SISTEMA DE SOPORTE donde tú y tus miembros os vais a formar en grupo te ahorra tiempo a ti como patrocinador.

Cualquier miembro que requiera de nuestro tiempo y esfuerzo debe cumplir su compromiso de asistir al sistema de soporte soporte, en función de tus objetivos deberás asistir a más o menos formaciones. No es lo mismo alguien que quiere ganar 300 € que alguien cuyo objetivo es llegar a Equipo Presidente, si tu objetivo es alcanzar las posiciones de liderazgo de la empresa (GET, MILLONARIO y PRESIDENTE) y conseguir ingresos superiores a la media debes asistir a todos los cursos y llamadas programados.

El sistema de soporte comprende todas aquellas actividades dirigidas a clientes y miembros cuyos objetivos detallamos en el siguiente punto.

El sistema de soporte comprende:

- Sistema de fidelización y socialización de clientes.
- Sistema de formación para miembros presencial.
- Sistema de formación para miembros on line.
- Sistema de Eventos Nacionales e internacionales.

**Tienes toda la información de los diferentes sistemas de soporte por zonas en [www.soportenacional.com](http://www.soportenacional.com)**

## PLAN DE CARRERA PROFESIONAL

El Plan de Marketing de Herbalife te permite desarrollar una carrera profesional, y convertirte en un experto como coach, consultor y formador. El modelo de negocio de Herbalife no requiere una alta inversión para poder comenzar como ocurre con un negocio tradicional: no hay alquileres de locales, seguros sociales de trabajadores, salarios, licencias de apertura, acopio de grandes cantidades de material para su venta, seguros, etc.; pero si requiere de una alta inversión en formación y aprendizaje, y la mayoría de los entrenamientos son gratuitos o con un coste muy bajo.

Por qué crees que si tomamos a dos personas de la misma edad, con similares estudios, con el mismo Plan de Marketing y con los mismos productos, y observamos sus resultados, a uno le va genial y a otro no le va? La respuesta es clara: uno decidió formarse continuamente y aprender todos los días y ponerse en acción, y el otro pensó erróneamente que con lo que sabía era suficiente, lo intentaba pero como no le funcionaba, terminó por abandonar el negocio. Ves la diferencia?

### **FÓRMULA 1/3/5/7**

Hay una fórmula que se cumple en nuestro negocio de crear redes en Herbalife.

- Fase 1: te va a llevar un año aproximadamente aprender, desarrollar y aplicar las habilidades necesarias a tiempo parcial para empezar a ganar dinero y cubrir tus gastos.
- Fase 3: te va a llevar 3 años aproximadamente de esfuerzo y trabajo constantes a tiempo parcial para poder dedicarte a tiempo completo

y vivir por encima de tu nivel de vida anterior, con ingresos por encima de los 3.000€

- Fase 5: te va a llevar 5 años de esfuerzo y trabajo constantes para poder generar ya cifras por encima de los 10.000€.
- Fase 7: te va a llevar 7 años de esfuerzo y trabajo constantes para convertirte en un experto y vivir una vida de ensueño.

## **APRENDIZAJE**

La mejor manera de aprender es equivocándote. Y la mejor manera de equivocarte es haciéndolo muchas veces. Olvídate del resultado. La clave es practicar una y otra vez, una y otra vez, hasta que te sientas cómodo y seguro con lo que haces. El resultado llegará de forma inevitable.

## **MODELO**

Elige a una persona de éxito de tu organización o de otra, fíjate en cómo viste, cómo habla, cómo se mueve, su seguridad, su confianza, lo que hace, etc. Y cópiale. Si tomas como modelo una actitud y comportamiento de éxito, adivinas lo que te va a ocurrir a ti? Exacto! Que también tendrás éxito.

## **MEJORA CONTINUA**

Las personas de éxito en Herbalife están continuamente estudiando y aprendiendo. Van a todas las formaciones posibles y tienen su mente programada para el éxito. Escuchan audios, ven videos de motivación y leen libros de crecimiento personal y tácticas de negocio. Siempre están en modo de mejora continua o kaizen.

## **EVENTOS**

Dónde vas a tomar las mejores decisiones de tu carrera profesional en Herbalife va a ser en los eventos. Allí vas a tener la claridad y enfoque necesarios para tomar la acción que te llevará el próximo nivel. Y como lo sabes, vas a promocionar el evento a todo tu grupo, comprando el ticket el mismo día que sale el flyer.

## **LISTA DE TAREAS**

Debes vigilar lo que metes en tu mente y a lo que dedicas el tiempo. Debes poner una lista de tareas diarias que son importantes para tu carrera de Herbalife y que son productivas:

- Prospección
- Invitación
- Presentación
- Seguimiento
- Patrocinar
- Puesta en marcha
- Promoción de evento

Y solo después de haberlas completado, podrás dedicar tiempo a distraerte o hacer otras tareas menos importantes.

## **EL MIEDO**

El movimiento se demuestra andando. Te vas a tropezar. Y te vas a levantar y vas a seguir andando. Así una y otra vez hasta que te hagas un experto. Vas a tener miedo. Es normal. Vas a hacer cosas que nunca has hecho. Y las vas a hacer con miedo, pero las vas a hacer. Y mientras las haces, el miedo va desapareciendo. A ese fenómeno se le llama crecimiento.

Vas a enfrentarte a varios miedos. Son todos irreales, están solo en tu cabeza. Cuando te enfrentes a alguno de ellos: llamada de teléfono, prospección en frío, presentación, ponencia en público, etc piensa *“la persona que es un modelo para mi, en esta situación, ¿qué haría?”*.

## **EL PLAN DE 90 DÍAS**

El plan es sencillo:

- PLANIFICA a 90 días lo que quieres conseguir
- HAZLO
- REVISA los resultados y ajusta el nuevo plan de 90 días con las mejoras

Utiliza un controlador diario para anotar las acciones que has puesto en marcha: contactos, invitaciones, presentaciones, etc, los resultados que hayas obtenido: clientes, miembros, etc. Y al acabar el plan de 90 días, revisas los resultados y haces los ajustes necesarios para el próximo plan de 90 días.

## **ENSEÑA**

La mejor manera de aprender algo y convertirte en un experto es enseñar a otros. A la mínima ocasión sé voluntario para la próxima ponencia en público ya sea presencial u on-line. Descubrirás que se grabará a fuego esa materia en tu cerebro.

## **RELACIONES**

Eres el promedio de las cinco personas con las que más tiempo pases. Pensarás, hablarás y actuarás como ellos lo hagan. Tanto si es positivo como

si es negativo. Vigila que no seas personas tóxicas y que llenen tu mente de miedos y basura (críticas, marujeos, negatividad, pesimismo, etc).

### **TODO SUMA**

Cada acción que tomes va a hacerte mejor y, po tanto, te hará crecer. Quizá no lo notes, pero está ocurriendo. Y de repente, un día empiezas a hablar de otra manera y a tener una seguridad como antes nunca tuviste. La magia del aprendizaje está haciendo efecto.

Vas a tocar y mejorar cientos de vidas. Vas a viajar a lugares que ni te imaginabas. Vas a conocer personas increíbles con historias alucinantes. Vas a disfrutar de una libertad que ni soñabas.

En definitiva, la carrera de Herbalife es un camino de aprendizaje y de crecimiento personal que tendrá mil veces más valor con los cientos de miles de euros que vas a generar con trabajo y esfuerzo constantes.

## **PLAN DE CARRERA PROFESIONAL**

El Plan de Marketing de Herbalife te permite desarrollar una carrera profesional, y convertirte en un experto como coach, consultor y formador. El modelo de negocio de Herbalife no requiere una alta inversión para poder comenzar como ocurre con un negocio tradicional: no hay alquileres de locales, seguros sociales de trabajadores, salarios, licencias de apertura, acopio de grandes cantidades de material para su venta, seguros, etc.; pero si requiere de una alta inversión en formación y aprendizaje, y la mayoría de los entrenamientos son gratuitos o con un coste muy bajo.

Por qué crees que si tomamos a dos personas de la misma edad, con similares estudios, con el mismo Plan de Marketing y con los mismos productos, y observamos sus resultados, a uno le va genial y a otro no le va? La respuesta es clara: uno decidió formarse continuamente y aprender todos los días y ponerse en acción, y el otro pensó erróneamente que con lo que sabía era suficiente, lo intentaba pero como no le funcionaba, terminó por abandonar el negocio. Ves la diferencia?

### **FÓRMULA 1/3/5/7**

Hay una fórmula que se cumple en nuestro negocio de crear redes en Herbalife.

- Fase 1: te va a llevar un año aproximadamente aprender, desarrollar y aplicar las habilidades necesarias a tiempo parcial para empezar a ganar dinero y cubrir tus gastos.
- Fase 3: te va a llevar 3 años aproximadamente de esfuerzo y trabajo constantes a tiempo parcial para poder dedicarte a tiempo completo

y vivir por encima de tu nivel de vida anterior, con ingresos por encima de los 3.000€

- Fase 5: te va a llevar 5 años de esfuerzo y trabajo constantes para poder generar ya cifras por encima de los 10.000€.
- Fase 7: te va a llevar 7 años de esfuerzo y trabajo constantes para convertirte en un experto y vivir una vida de ensueño.

## **APRENDIZAJE**

La mejor manera de aprender es equivocándote. Y la mejor manera de equivocarte es haciéndolo muchas veces. Olvídate del resultado. La clave es practicar una y otra vez, una y otra vez, hasta que te sientas cómodo y seguro con lo que haces. El resultado llegará de forma inevitable.

## **MODELO**

Elige a una persona de éxito de tu organización o de otra, fíjate en cómo viste, cómo habla, cómo se mueve, su seguridad, su confianza, lo que hace, etc. Y cópiale. Si tomas como modelo una actitud y comportamiento de éxito, adivinas lo que te va a ocurrir a ti? Exacto! Que también tendrás éxito.

## **MEJORA CONTINUA**

Las personas de éxito en Herbalife están continuamente estudiando y aprendiendo. Van a todas las formaciones posibles y tienen su mente programada para el éxito. Escuchan audios, ven videos de motivación y leen libros de crecimiento personal y tácticas de negocio. Siempre están en modo de mejora continua o kaizen.

## EVENTOS

Las personas tomamos decisiones cuando vemos a muchas personas que ya las han tomado; se llama aprobación social.

Es por eso que la promoción del próximo evento es crucial para el crecimiento de tu negocio.

Debes desarrollar la habilidad de promocionar siempre el próximo evento que haya en el calendario: cóctel, megacity, escuela, evento nacional, etc.

La mejor forma de promoción es comprando el ticket del evento el mismo día que sale la información en el flyer, y hacérselo saber a todo tu equipo.

Para planificar un evento que está a varios kilómetros de distancia debes planificar y presupuestar transporte, alojamiento, comidas, etc.

Además debes encargarte de que el nuevo miembro compre su ticket para poder seguir trabajando con él.

Una persona que no invierte su tiempo ni su dinero en su formación, no merece tu tiempo.



Un evento local, como un cóctel o la escuela; nacional, como el Evento Nacional o el FSL (Fin de Semana de Liderazgo); o

internacional, como la Extravaganza, aporta la claridad y la seguridad que la persona necesita para continuar con su negocio.

## LIDERAZGO

El liderazgo es la clave de la duplicación. El liderazgo significa poder de influencia en los demás. El liderazgo no es algo que se elige; es algo que eligen los demás. Las personas deciden seguirte o no, dependiendo de tu comportamiento, actitud y confianza que les inspires.

Se trata de dar ejemplo primero. Ser constante, responsable y diligente. Hablar con hechos, no con palabras.

El líder tiene claro el objetivo, tiene claro el plan, y se pone a hacerlo; y por el camino se le irán uniendo personas que también quieren conseguir ese objetivo y se sienten fuertes y confiadas porque el líder lo tiene claro.

La más mínima duda o signos de debilidad del líder hará temblar toda la organización de seguidores que haya creado. Por tanto, debe trabajar constantemente su fortaleza mental y vencer sus propias barreras en silencio. Seguirías a alguien con miedos o dudas?



## FASES

1. Eres tú un líder?
2. Tienes líderes en tu organización?
3. Sabes cómo desarrollarlos?

# TU FACTURA HERBALIFE NUTRITION

## INSTRUCCIONES

1. Tu número de pedido

2. Detalles de la compra: C IF (si es aplicable), número ID, nombre del Miembro y dirección

3. Información del envío: Nombre del receptor, dirección y número de teléfono

4. Detalles del Supervisor Totalmente Calificado

5. Detalles del Supervisor Calificante (si es aplicable)

6.

- Referencia del producto/ código (SKU)
- Tipo ("L" para Literatura, "A" para Promote, "P" para Productos)
- Descripción del producto
- Tipo de unidades ("EA" para Unidad, "S" para Sets)
- Número de unidades pedidas y unidades enviadas
- Precio unitario: sin aplicar descuento ni gastos asociados. Corresponde al "Precio en lista" de las listas de precios
- Precio total
- % de IVA aplicado a cada producto
- Peso

7. Instrucciones de envío

8.

- Detalles de la forma de pago (tarjeta, transferencia bancaria)
- Número de referencia (N/A)
- Cantidad cobrada



HERBALIFE INTERNATIONAL ESPAÑA, S.A  
C/Arroyo 1,  
28043 - Madrid - España  
Tel. +34 91 6152130

No DE PEDIDO GOC: 1  
No DE PEDIDO HMS:

OPERADOR : Sales order Rep

FECHA PEDIDO : 24-JUN-2019 10:19:03

PAG. 1 DE 1

FECHA DE IMPRESIÓN : 24-JUN-2019 10:19:50 ALMACÉN: 14

COMPRADO POR : ID : NOMBRE : DIRECCIÓN :	N.I.F. : 2	ENVIAR A : TELÉFONO : 3
---	------------	----------------------------

SUPERVISOR TOTALMENTE CALIFICADO : ID : NOMBRE :	4	SUPERVISOR CALIFICANTE : ID : NO MEMBER FOUND NOMBRE : 5
--	---	--

Código	Tipo	Descripción	UN	Unid. Pedidas	Unid. Enviadas	Precio Unit.	Precio Total	I.V.A. %	Peso Unit.
0043	P	HERBALIFELINE MAX	EA	4	4	26,73	106,92	10,00	0,06
149A	A	NUEVO PAQUETE DE MUESTRAS 3 DIAS	EA	4	4	9,55	38,20	10,00	0,29
2600	P	Bebida Proteinas en Polvo	EA	2	2	47,70	95,40	10,00	0,68
3152	P	LIFT OFF LIMA-LMON	EA	4	4	26,00	104,00	10,00	0,08
5451	L	PAQUETE MIEMBRO DE HERBALIFE	EA	4	4	47,33	189,32	21,00	2,00

INSTRUCCIONES DE ENVÍO : 7	FORMA DE PAGO : HL_Cards_WebOrd_IO	Nº REF. : 8	IMPORTE : 476,90
----------------------------	---------------------------------------	----------------	---------------------

TOTAL PRODUCTO : 533,84 9.1	PRECIO BASE CÁLCULO DE DESCUENTO : 9.2 286,80	Productos : 10.1	I.V.A. 10 % : 20,11	I.V.A. 21 % : 39,76
9 SUBTOTAL : 390,42 9.4	GASTOS DE ENVÍO Y MANIPULACIÓN : 9.5 11,98	Servicios : 10.2	RE 1,4% : 2,82	RE 5,2% : 9,84
DESCUENTO : 143,42 9.3	TOTAL A PAGAR : 9.6 476,90	Total IVA : 10.3	I.V.A. 10 % : 0,78	I.V.A. 21 % : 0,89
	TOTAL PAGADO : 9.7 476,90		RE 1,4% : 0,10	RE 5,2% : 0,22
			I.V.A. 10 % : 20,89	I.V.A. 21 % : 40,65
			RE 1,4% : 2,92	RE 5,2% : 10,06

232,60	PTOS. VOL. DE ESTE PEDIDO	NO DE BULTOS :
JUNE	VOLUMEN DEL MES	PESO REAL : PESO CALCULADO : 11,08
		RSO



## 9.

- 9.1 - TOTAL PRODUCTO: Suma de los precios totales o en lista: **533.84€**
- 9.2 - PRECIO BASE CÁLCULO DE DESCUENTO: Precio al que aplicamos el descuento correspondiente (25%, 35%, 42%, 50%): **286.80€**
- 9.3 - DESCUENTO: Resultado del cálculo anterior PRECIO BASE CÁLCULO DE DESCUENTO \* DESCUENTO DE MIEMBRO (286.80 \* 50% = **143.4€**)
- 9.4 - SUBTOTAL: Resultado de restar al TOTAL DE PRODUCTO el DESCUENTO: (533.84-143.4= **390.42€**)
- 9.5 - GASTOS DE ENVÍO Y MANIPULACIÓN: (Tabla adjunta)
  - Telefónicos*: 3.74% precio en lista para pedidos superiores a 160€. Para pedidos inferiores el mínimo de gastos es 6€
  - Online*: 2.24% precio en lista para pedidos superiores a 190€. Para pedidos inferiores mínimo de gastos es 4.25€
  - Presenciales*: 3.44% precio en lista
- 9.6 - TOTAL A PAGAR: Resultado de SUBTOTAL + GASTOS DE ENVÍO + SUMA TODOS LOS TOTAL IVA: (390.42 + 11.96 + [20.89+2.92+40.65+10.06] = **476.90€**)
- 9.7 - TOTAL PAGADO: Importe total pagado

Base precio total	Pedidos por teléfono	Pedidos online
<160 €	6,00 €	
>160 €	3.74%	
<190 €		4,25 €
>190 €		2.24%
PRESENCIALES: 3.44% sobre precio en lista		

## 10.

## Impuestos

- Productos: Impuesto sobre los productos: 10% nutrición interna, 21% nutrición externa, literatura y promote. Pedidos realizados para residentes en las Islas Canarias: 6.5%.
- Servicios: IVA/ IGIC de cada producto y de los gastos de envío.
- Total IVA/ IGIC: Suma del IVA/ IGIC de cada producto y de los gastos de envío.

*IGIC*: El Impuesto General Indirecto Canario  
*Ceuta y Melilla*: Exentos de impuestos

## A TENER EN CUENTA

- \*En Myherbalife.com el concepto de IVA viene especificado como Impuesto sobre la venta.
- \*RE- recargo de equivalencia: Régimen especial dentro del IVA obligatorio para comerciantes minoristas autónomos que vendan productos al cliente final. En caso de estar exento del pago de dicho régimen especial necesitamos recibir copia original de la "CARTA DE EXENCIÓN DEL RECARGO DE EQUIVALENCIA".

• DESCARGO LEGAL- Este documento es propiedad de Herbalife Nutrition y es estrictamente personal, confidencial y privado para sus destinatarios. No puede ser copiado, reproducido o distribuido en todo o en parte, a terceras personas.

