



**TENEMOS BENEFICIOS  
ADICIONALES PARA USTED**

# TIPOS DE CLIENTES

- Los **CLIENTES** compran sus productos a su distribuidor al precio oficial establecido en la lista de precios de la compañía.
- Los **CLIENTES PRIVILEGIADOS** compran sus productos directamente a Herbalife con un descuento de entre el 25% y el 50%, dependiendo de los pedidos acumulados gracias a nuestro programa de puntos, **siempre manteniendo el seguimiento gratuito y resto de servicios que disfruta en su centro de bienestar.**

# Cómo ser Cliente Privilegiado..

Consiga ser  
**CLIENTE PRIVILEGIADO**

Le da derecho a pedir sus  
productos con un descuento del

**25 al 50%**



# Nuestra Misión

- Ayudar cada día a más personas a mejorar su bienestar general.
- Para lograr este objetivo, premiamos a quienes nos ayudan a llevar el concepto de la buena nutrición al mayor número de personas.



# Hagamos un pequeño ejercicio:

Seguro que conoces personas que...

- tienen sobrepeso
- sufren falta de energía
- necesitan mejorar su bienestar general
- no desayunan o no desayunan bien
- hacen deporte
- les gusta cuidarse...

# Tú eliges:

## Opción 1. Para tí y tu núcleo familiar

- Consigue los productos más baratos para toda tu familia.
- Asiste a la escuela de alimentación correcta y aprende las claves para mejorar tu bienestar y mantener tu salud a largo plazo.

# Tú eliges:

## Opción 2. Consigue tus productos totalmente gratis

- Colabora con nosotros y consigue tus productos gratis mediante las referencias obtenidas:
  - *Ayuda a 4 personas a mejorar su peso y nutrición y consigue un beneficio equivalente al coste de tu programa (4 x 141 € = 564 € x 25 % = 141 €)*
- Asiste a la escuela de alimentación correcta y aprende las claves para mejorar tu bienestar y mantener tu salud a largo plazo.

# Tú eliges:

## Opción 3. Consigue ingresos extras.

- Gana un ingreso extra en tus ratos libres compartiendo tu resultado con otras personas y construyendo tu cartera de clientes.
- De 5 a 20 horas por semana. Sin jefes, sin horarios y con la posibilidad de trabajar desde casa.
- Asiste a las escuelas de formación básica y seminarios para distribuidores.

# Tú eliges:

## Opción 4. Desarrolla tu propio negocio.

- Construye tu propia cartera de clientes y construye tu propia red de distribución ayudando a muchas personas a mejorar su salud y su economía mediante esta oportunidad de negocio.
- Asiste a las escuelas de formación avanzada y seminarios para distribuidores.
- Sin jefes, sin horarios y con la posibilidad de trabajar desde casa o tener tu propia oficina.

Tú eliges:

Naturalmente, quieres ser cliente privilegiado,  
¿verdad?

Dime, ¿cuál de las cuatro opciones es la más  
interesante para ti?

# ¿Cómo ser cliente privilegiado?

Asiste a una presentación de la compañía  
o a la próxima jornada de puertas abiertas.

# ¿Dónde comenzar?

- En nuestra oficina...
- Comienza tus prácticas trabajando codo a codo con tu entrenador personal de bienestar.
- Sin experiencia, sin inversión y sin ataduras...

# Comenzando en el Negocio



- Aprende sobre los puntos de Volumen, es la unidad universal adoptada por Herbalife para indicar el valor de los productos.
  - Cuantos más PV acumules durante un mes determinado mayor será su descuento, y en consecuencia tu beneficio en la venta al por menor. Si realizas un pedido directamente a Herbalife con tu número de identificación (ID), el volumen se acumula y puede ascender en los niveles del Plan de Marketing, y tu descuento como Distribuidor aumenta.
- 
- Crea tu historia de “antes” y después con los productos y el negocio.
  - Tu patrocinador es la persona con experiencia que podrá ayudarle a definir y alcanzar tus objetivos. Cuanto más contacto tengas con él/ella, menos errores cometerás en tu camino y llegarás con más rapidez a las metas que te hayas fijado.

# EN HERBALIFE NOS PAGAN POR...

## Número UNO:

- Llevar el producto al mercado:

- 25% Distribuidor
- 35% permanente Consultor sénior
- 42% temporal Constructor de éxito
- 42% permanente Productor calificado
- 50% permanente SUPERVISOR

} Según puntos de volumen adquiridos o acumulados

## Número DOS:

- Por ofrecer la oportunidad de negocio:

- Consultor Senior a Productor calificado:
  - Comisiones 10% al 17%
- Supervisor:
  - Comisiones 8% al 25%
  - Regalías 5% en 3 niveles
  - Bonos de producción del 2% al 7% - Equipo TAB

# OPCIÓN 1: Consultor Sénior 35%

## DECIDE COMENZAR CON LA MEJOR OPCIÓN PARA TI:

Este nivel Ofrece:

- Productos para uso personal y para tus primeros clientes
- Descuento del 35% **PERMANENTE** (beneficio que se obtiene en la venta al por menor)
- 10% de comisión procedente de los pedidos de sus Distribuidores
- Potencial para financiar tu propio programa y obtener ingresos
- Empezar tu calificación a supervisor
- Ahora ya puedes tu mismo entrenar a un nuevo Distribuidor

### **Cómo calificar:**

- Adquirir directamente a Herbalife con tu ID. 500 PV dentro de un mes natural, en uno o varios pedidos (35% de descuento)

## OPCIÓN 2: Constructor de Éxito 42%

Este nivel ofrece:

- Productos para uso personal y para tus primeros clientes
  - Reconocimiento como Constructor de Éxito
  - Descuento del 42% TEMPORAL (beneficio que se obtiene en la venta al por menor)
  - 10% de comisión procedente de los pedidos de sus Distribuidores
  - Potencial para financiar tu propio programa y obtener ingresos
  - Empezar tu calificación a supervisor
  - Ahora ya puedes tu mismo entrenar a un nuevo Distribuidor
- 
- Beneficios:
  - Tener el máximo descuento (42%) con la mínima inversión
  - Comercializar y/o distribuir los productos en 92 Países y sus Ciudades.
  - Participación en capacitaciones y escuelas especiales para Constructores del éxito.

### **Cómo calificar:**

- Adquirir directamente a Herbalife con tu ID. 1000 PV en un mismo pedido (42% de descuento)

## OPCIÓN 3: Supervisor/Mayorista 50%

**Supervisor es un nivel de prestigio dentro del Plan de Marketing que otorga las siguientes ventajas:**

- 50% de descuento en productos, independientemente de la cantidad que pida
- 50% de ganancias en la venta al por menor en los pedidos de sus clientes
- 8-25% de comisión procedente de los pedidos de sus Distribuidores
- 5% de Royalties de sus supervisores en línea descendente hasta el 3er nivel de profundidad, ancho infinito
- Participar en las escuelas de Supervisor
- Pin y diploma de Supervisor

### **CÓMO CALIFICAR:**

- Acumule 4.000 Puntos de Volumen en 1 o 2 meses consecutivos, con un mínimo de 1.000 Puntos de Volumen No Alcanzado\*.
  
- Acumule 4.000 Puntos de Volumen en un periodo de 3 a 12 meses, con un mínimo de 2.000 PPV (Volumen Personalmente Comprado).

# DECISIONES/VARIANTES DE NEGOCIO

Variante A1.  
Cliente con descuento

- se desea conseguir -

Resultados con el producto - buen seguimiento y descuentos permanentes

- se requiere -

Tomar bien el producto según sugerencias de su distribuidor  
Asistir a un evento Herbalife – Aprender nociones e importancia de nutrición E.A.C.  
IBP INTERNACIONAL 63,00€

Variante A2.  
Cliente con descuento para ti y la familia

- se desea conseguir -

Resultados con el producto - buen seguimiento y descuentos permanentes para todos

- se requiere -

Tomar bien el producto según sugerencias de su distribuidor  
Asistir a un evento Herbalife – Aprender nociones e importancia de nutrición E.A.C.  
IBP INTERNACIONAL 63,00€  
El patrocinador/Sponsor controlará los seguimientos de todos

# DECISIONES/VARIANTES DE NEGOCIO

B1. ingresos Extra - **300 / 500 €**

- se desea conseguir -

Resultados con el producto – ingresos entre 300/500€  
ayuda del patrocinador para garantizar resultados

- se requiere -

Tomar bien el producto hasta conseguir óptimos resultados – Asistencia a EAC, y hacer al menos un ciclo de Asistencia a Escuelas de formación básica – Trimestralmente asistir a algún QST o STS.

Stock de productos 500pv - Tener M.D.O adaptado a sus objetivos

Marcar obj. a C/P de conseguir y mantener 10/15 clientes

alcanzar el 42% en un plazo de tres meses

Hacer FIESTA DE INAUGURACIÓN, PRÁCTICAS CON CIRCULO DE INFLUENCIAS

**Recomendación:**

Dar un pequeño cambio: ropa, cambio de look, maquillaje, peinado...

SU PATROCINADOR/SPONSOR LE GUIARÁ – SERÁ COMO APRENDER A SUBIR EN BICICLETA

6 a 12 horas a la semana

# DECISIONES/VARIANTES DE NEGOCIO

B2. Ingresos equivalentes- **800 / 1500 / 2000€**

- se desea conseguir -

Ingresos equivalentes a un salario medio, de 800 a 2000 según objetivo – Conseguir que parte de esos ingresos sean indirectos, aspirando a mayor libertad y estilo de vida, ayuda del patrocinador para garantizar resultados

- se requiere -

Todo lo demás, mas la asistencia a Escuelas de éxito avanzadas, QST, STS, estas serán por sistema. Alcanzar el nivel de supervisor máximo en tres meses, Equipo del Mundo en seis, Equipo del Mundo Activo en máximo un año.

**Marcar obj. a C/P de conseguir y mantener 25/30 clientes**

Formarse en liderazgo para ayudar al equipo, ser ejemplo y referente para otros mostrando tus resultados. - Tener un Método Diario de Operaciones para generar clientes y primeras líneas:

**Se aprende, se hace/aplica, se demuestra, se enseña y se duplica.**

Asistencia y participación en los FSL, Estar cada año en La Extravaganza, cada año con un mayor número de primeras líneas y mucha mas organización en la profundidad.

**LECTURA:** Como hábito para inspirarte e inspirarles, ser positivo y proactivo ¡cuidado con los mensajes! estar en el peso objetivo, cuidar la piel y apariencia en general, SER COHERENTE

**Recomendación:** Hacer DEPORTE, y MEDITACION diario

SU PATROCINADOR/SPONSOR LE GUIARÁ – SERÁ COMO APRENDER A SUBIR EN BICICLETA  
20 / 35 horas a la semana

# DECISIONES/VARIANTES DE NEGOCIO

Carrera profesional - **2500 / 4000 / 10000 € - independencia financiera**

- se desea conseguir -

Ingresos por encima de la media, 2500 a 10000 e incluso Libertad financiera según objetivo, Gran Carrera Profesional, La mayor para de los ingresos serán regalías/residuales ayuda del patrocinador para garantizar resultados

- se requiere -

Todo lo demás/anterior + Plan para ser Equipos TAB en 18/24 meses máximo  
Marcar obj. a C/P de conseguir y mantener 30/50 clientes  
Aprender y aplicar técnicas naturales del liderazgo, ser ejemplo del ejemplo:  
Con los productos, con el plan de trabajo, puntualidad, base de clientes personales, primeras líneas, ETC.

SE PRECISA COMPROMISO, GRAN DISCIPLINA, AMOR AL PROYECTO

**Participar/Dirigir ESCUELAS, STS, FIESTAS DE CLIENTES, SABADO NUTRICIONAL ETC.**

**Dirigir Grupos de Enfoque, enfocar/motivar equipos de trabajo**

Volverte especialista en Trabajar con las personas

**LECTURA DIARIA – MEJORAR CADA DÍA - ACTITUD DE LIDERAZGO**

SU PATROCINADOR/SPONSOR LE GUIARÁ – SERÁ COMO APRENDER A SUBIR EN BICICLETA

40 / 50 horas a la semana

# De Cliente a Distribuidor

- ¿Cuáles son los potenciales distribuidores entre tus clientes?
- Emocionados con el producto/resultados.
- Han traído referencias.
- Han organizado alguna jornada de bienestar casera.
- Los que te preguntan por el negocio.
- NO ES UNA CUESTIÓN DE CONVENCER SINO DE PROVOCAR QUE LA GENTE QUIERA HACERLO.
- **Haz Presentaciones de Productos en sitios colectivos, asociaciones, peñas, locales.**

# Puesta en marcha del Distribuidor

**Primera reunión** – Inmediatamente después de firmar debes reunirte con el nuevo distribuidor para comenzar su puesta en marcha:

- Que el nuevo distribuidor conozca tu historia.
- Conocer la situación actual y los objetivos del nuevo (Es una obligación saber quienes son tus distribuidores.)
- Entrenamiento básico de producto y vacunar: Opiniones y Hechos.
- Comprometerle con el sistema de formación local y las conferencias.
- Explicarle los conceptos básicos del negocio **(usar, formarse y trabajar)**
- **Preguntarle el porqué**, y explicarle el como: la importancia de hacer la lista de conocidos y de comenzar con entrevistas de practicas, (establecer objetivos.)

# A tener en Cuenta

- Da soporte a los nuevos distribuidores en tu propio club/oficina/centro durante el tiempo justo hasta que puedan abrir el suyo propio.

O Establecer un plan de trabajo según las características y situación del nuevo distribuidor.

- Objetivos con el nuevo distribuidor:
  - 10 a 15 clientes el primer mes.
  - 100 a 150 referidos (esta es la clave)
  - 3 distribuidores para **trabajar la profundidad.**

# RESUMEN – Desarrollar a un Distribuidor

- **PASO 1:** 30 clientes estables y 3 distribuidores (tiempo personal, es un trabajo tuyo)
  - Trabajar la lista **y guardar las referencias.**
  - Universidad de Éxito y STS.

**Con esto se aseguran el WT antes de ser supervisores**
- **Paso 2:** Desarrolla círculos de influencias con sus clientes y distribuidores (tiempo personal, es un trabajo tuyo)
  - Escuela de alimentación correcta.
  - H.O.M. y Escuelas de formación básica y avanzada en tu Centro.
  - Sistema de soporte central.

**Equipo Mundial Activo**
- **Paso 3:** Independizar el distribuidor. (tiempo de grupo)
  - Escuela de alimentación correcta.
  - H.O.M. en tu Centro.
  - Sistema de soporte central.
  - Grupos de enfoque
  - Escuelas de supervisores en tu Oficina.