

HERBALIFE

EN ESPAÑOL

today

EDICIÓN EUA. No. 139

Con esta edición:

Calendario de Eventos 2008

Guillermo Luna y Carola Lichtman

Nuevos miembros del Club del Chairman

Proyecto VERDE

Juventud Herbalife en Acción

Extravaganza Latina 2008

¡Sea parte de la historia!

Herbalife y AYSO

Patrocinando el fútbol juvenil

Herbalife un éxito comprobado

Más de 1.7 millones de Distribuidores Independientes en 65 países con ventas al menudeo de \$3.5 mil millones en el 2007.

Factor número 1 para el éxito: El mejor plan de compensación en la industria.

- Un plan de compensación lucrativo que regresa hasta el 73 por ciento de los ingresos por productos a los Distribuidores. En el 2006, los Supervisores de Herbalife recibieron \$2.2 mil millones en comisiones, regalías y bonos.
- Ganancias al menudeo y al mayoreo, además del ingreso mediante regalías y bonos.
- Las órdenes repetidas de los clientes satisfechos que experimentan un éxito sostenido con los productos generan mayores ingresos para los Distribuidores.
- Herbalife le paga de forma directa a los Supervisores y a las personas que están en un nivel superior. El dinero generado por regalías y bonos es exclusivamente suyo; usted no tiene que ocuparse de pagarle a las personas de su organización.

Factor número 2 para el éxito: Productos saludables, científicamente desarrollados para satisfacer las necesidades de los clientes.

- Productos exclusivos de alta demanda que han ayudado a millones de personas en 65 países.
- Clientes satisfechos que recomiendan nuestros productos por los resultados obtenidos con base en la pérdida de peso, nutrición y cuidado de la piel.
- Herbalife se dedica al desarrollo de productos innovadores y saludables trabajando con los científicos líderes del Consejo Consultor Científico y Consejo Consultor de Nutrición de Herbalife, entre los que se incluyen el ganador del Premio Nobel de Medicina, Dr. Lou Ignarro y a través de una investigación revolucionaria en el Laboratorio de Nutrición Celular y Molecular Mark Hughes de UCLA.*

Factor número 3 para el éxito: Una compañía de clase mundial respaldada por un liderazgo visionario para apoyar su negocio.

- Herbalife ha crecido a lo largo de 28 años y se sigue expandiendo a una velocidad increíble.
- Los ejecutivos, los líderes Distribuidores y los empleados trabajan de forma conjunta para promover la misión, la visión y los valores de la compañía preparándola para el crecimiento futuro.
 - La misión de Herbalife de promover una buena nutrición, un bienestar financiero y un estilo de vida saludable y activo ayuda a millones de personas a lograr su peso ideal, verse y sentirse más saludables y ganar lo que se merecen.
 - La compañía cotiza en la prestigiosa Bolsa de Valores de Nueva York, es integrante de las Asociaciones de Venta Directa de distintos países del mundo y ha logrado mayor notoriedad a través de los patrocinios deportivos.
 - Damos a la comunidad: 30 programas Casa Herbalife en cinco continentes ofrecen nutrición, alojamiento y educación a los niños.

Factor número 4 para el éxito: Programas de capacitación paso a paso que le ayudan con el inicio de su propio negocio y la expansión local, nacional e internacional.

- Una capacitación que apoya el crecimiento de su compañía a través de reuniones y eventos para los Distribuidores, junto con materiales y herramientas avanzadas de mercadeo entre las que se incluye un sitio web para los Distribuidores, completo y fácil de usar.
- La oportunidad de tomar el control de su vida mediante la adquisición de habilidades que le pueden resultar útiles para dirigir un negocio exitoso y rentable.
- Programas comerciales simples y viables que se desarrollan y perfeccionan continuamente.
- El respaldo resultante de la aplicación de las normas más elevadas de ética, conducta y responsabilidad comercial a todos los Distribuidores Independientes Herbalife.

¿Por qué Herbalife? Porque es nuestro compromiso ayudarle a disfrutar de una vida más saludable y rentable.

*Como política, la Universidad de California no endosa productos o servicios específicos.



Carta

Presidente del Consejo de
Administración y Director Ejecutivo



Michael O. Johnson

Estimado Equipo Herbalife,

Usar, Portar, Hablar: una filosofía sencilla creada por el fundador de nuestra compañía, Mark Hughes. Ésta es una de las primeras cosas que usted aprende cuando se convierte en un Distribuidor Independiente de Herbalife: ser el producto de los productos; portar su botón y la ropa del Equipo Herbalife con orgullo; y hablar con las personas. Algunas personas querrán conocer más acerca de nuestros productos, mientras que a otras les pueda interesar nuestra oportunidad de negocio Herbalife.

¿A quién conoce usted? Las personas con quien puede hablar con más facilidad son las que ya conoce: familia, amigos y conocidos. A esto le llamamos su "Círculo de Influencia". Ellos son una buena manera para comenzar a establecer su negocio. Entre más hable con las personas, más fácil será para usted. Y entre más hable con las personas, más éxito alcanzará.

Su Círculo de Influencia es más grande de lo que piensa. Elabore una lista de todas las personas que conoce. Nosotros contamos con una lista que puede utilizar como referencia en MiHerbalife.com y en su Paquete de Negocio Internacional. Si ya han pasado meses o años desde la última vez que elaboró una lista, escriba una nueva.

Ya sea que usted sea novato o un veterano experto en nuestro negocio, se sorprenderá de ver cuántas personas conoce. Y cuando comparta los productos y la oportunidad con su Círculo de Influencia, estará cambiando la vida de las personas.

¿A quién conoce?

 **HERBALIFE.**





artículos

6
“El poder de anteponer a la gente”
 Guillermo Luna y Carola Lichtman,
 nuevos miembros del Club del Chairman.

10
Juventud Herbalife en Acción
 ¿Y tú, qué vas a ser cuando
 seas grande?

13
AYSO y Herbalife
 Una combinación ganadora.

secciones

3
**Carta del Presidente del Consejo de
 Administración y Director Ejecutivo**
 Michael O. Johnson habla de la
 importancia de ser constante. ¿Cuándo
 fue la última vez que usted elaboró la
 lista de su “Círculo de Influencia”?

27
Fundación Familia Herbalife
 Manos Amigas

eventos y mercadeo

14
Retiro de Futuros Presidentes 2008
 ¿Tendremos el primer Chairman latino en
 los Estados Unidos?

16
¡Atención!
 Estas herramientas podrían lanzar su
 negocio fuera de control.

17
Extravaganza Latina 2008
 Dos décadas después y la historia
 apenas comienza.

18
Calendario de Eventos 2008
 Una útil agenda para que esté
 preparado ¡siempre!

20
Fin de Semana de Liderazgo
 ¡Asista! y los resultados llegarán.

historias de éxito

21
Miguel E.
 Preso en una cárcel de 385 libras.

22
Arlen M.
 “Herbalife es para la gente que se quiere”.

23
Jorge Rodríguez
 “Pasé de vago a empresario”.

24
¿Listo para abrir un Club de Nutrición?
 Descubra cómo Salvador y Griselda
 lo lograron.

salud y negocios

25
La herramienta precisa
 BizWorks le ayudará en un
 dos por clic.

26
¡Por su salud!
 El Dr. Lujgi nos brinda
 información muy interesante.



reconocimiento

■ **Club del Chairman**
 29 Shawn y Nicole Dahl

■ **Equipo del Presidente**
 30 Andrea Villate y Ciro López
 31 Noemí Castillo
 32 Martha Muriel y Andrés Gutiérrez

33 **Equipo Millonario**

■ **Productores Principales**
 34 Lourdes y Art Wesley Montero
 logran 3 millones en
 ventas totales

35 **Equipo GET**



LA FILOSOFÍA DE JIM ROHN

Con renombre mundial, Jim Rohn, ha desarrollado a lo largo de su carrera una filosofía que muestra, cómo la motivación genuina, la que existe detrás de nuestras metas y sueños, es suficiente para transformar nuestras vidas si contamos con las técnicas y estrategias para lograrlo. Programe su agenda con las Llamadas de Desarrollo Personal 2008 y deje que Jim lo guíe, a través de la senda, que lo llevará a obtener grandes logros.



INICIO DE TEMPORADA

El LA Galaxy, incluyendo a un saludable David Beckham, enfrentan su primer partido local de la temporada contra el San Jose Earthquakes, el 3 de abril. Visite MiHerbalife.com para ver los materiales de apoyo del LA Galaxy y para comprar la camiseta oficial del LA Galaxy/David Beckham.



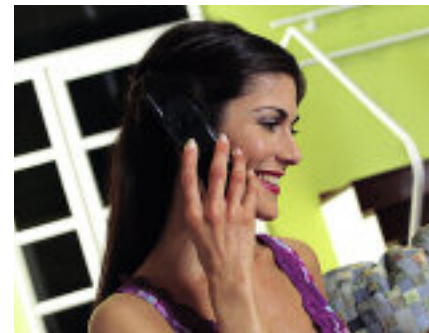
¡REGESARON LAS LLAMADAS!

Si usted no sabe de qué se trata, entonces entérese de cómo las Llamadas de Desarrollo Personal con el filósofo de negocio, Jim Rohn y las Llamadas de Entrenamiento con el increíble equipo del Consejo Consultor de Nutrición, encabezado por el Dr. Luigi, le ayudarán a conocer mejor los productos, reforzando la confianza y el conocimiento que le llevará a liderar una carrera exitosa en Herbalife.



UN BIZWORKS MÁS RÁPIDO

BizWorks es una herramienta de suscripción en línea desarrollada para poder ayudarle a administrar y crecer su negocio. ¡Ahora usted puede ver la información de sus pedidos, volumen y su línea descendente dentro de un lapso de 3 a 5 horas! Entérese de más en MiHerbalife.com.



TELECOMUNICACIONES PARA LÍDERES

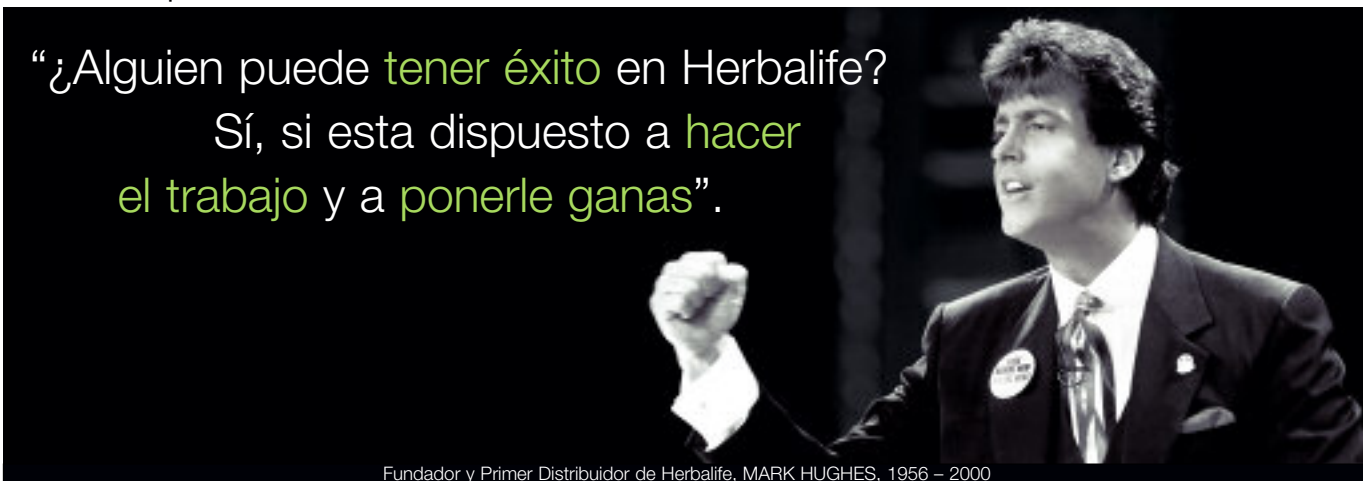
Disponga de las noticias de último minuto directamente en su teléfono, con el nuevo sistema de mensajería telefónica Herbalife, que además de novedoso, informativo y muy fácil de usar, no tendrá ningún costo para usted. Inscribese en los eventos Herbalife locales y esté pendiente de los próximos anuncios.



IMPULSE SUS VENTAS

Corra la voz acerca del emocionante patrocinio de la Organización Americana de Fútbol Juvenil, AYSO (American Youth Soccer Organization) por parte de Herbalife, con los nuevos materiales descargables en MiHerbalife.com. Aproveche todas estas herramientas disponibles, incluyendo los volantes AYSO, calcomanías para autos, manteles para mesas y normas promocionales.

nuestro | fundador



Fundador y Primer Distribuidor de Herbalife, MARK HUGHES, 1956 – 2000

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

El Poder de Anteponer a la gente



Guillermo Luna y Carola Lichtman

CONSEJOS DE ÉXITO

- Sea ejemplo. Use los productos. Luzca impecable.
- Haga un plan y apéguese a él. Use las promociones para aumentar sus ventas e inspire a su organización a hacer lo mismo.
- Usted es 100% responsable de su negocio. Usted es el que va a hacer que las cosas ocurran.
- Invite a gente al próximo evento. Una persona más puede hacer la diferencia.

Herbalife ha abierto un mundo de oportunidades para Guillermo Luna y Carola Lichtman. Aunque cuando comenzaron sus circunstancias eran muy distintas.

Desde el tiempo en que luchaba en Venezuela por salir adelante como estudiante de medicina, Guillermo sabía que quería ayudar a la gente, pero a la vez tenía que poder sostenerse a sí mismo. Solía hacer fila hasta por dos horas con tal de poder almorzar gratuitamente en la universidad, y de esta manera quedarse en la escuela a fin de convertirse en médico. Pese a todas las dificultades para seguir, encontró la manera de hacerlo.

El compromiso

A Guillermo le presentaron Herbalife por primera vez durante unas vacaciones de verano de la escuela de medicina en el año 1992. Se sintió atraído sobre todo por la oportunidad de negocio. Su Patrocinador, Alejandro Riviello, lo presentó con alguien que tuvo una influencia profunda en su vida: Nani Rancel, miembro del Club del Chairman. Escuchar a Alejandro hablar del negocio con tanto entusiasmo convenció a Guillermo de que se trataba de una oportunidad que no podía perderse. Pidió prestado el dinero para comprar un Paquete de Negocio Internacional (IBP) e iniciar el negocio.

Continúa en la página 8

“Somos la combinación perfecta. Carola me enseñó a no trabajar por el dinero sino a trabajar por las personas y sus metas”.





Continúa de la página 6

Sin embargo, Guillermo inmediatamente empezó a tener dudas. “Tenía miedo de no saber vender” —recuerda. Cuando le llamó una tía para ordenar un programa de control de peso: “Pensé que la familia había reunido el dinero para hacerme sentir bien” —dice él entre risas. La verdad, como se enteraría Guillermo más tarde, fue

“Sabía que si estaban dispuestos a enseñarme, yo estaría dispuesto a aprender”.

que su tía se había topado con una vecina, había visto lo bien que ésta lucía por usar los productos para control de peso Herbalife y quiso unos para ella. Poco después, la tía de Guillermo tuvo éxito con los productos, sus amigas quisieron comprar los productos, y su negocio comenzó a crecer.

El momento del cambio llegó en 1993 cuando Guillermo reunió el dinero suficiente para ir a Miami y ver a Mark Hughes en un evento. Ahí se dio cuenta de que el potencial de Herbalife iba más allá de lo que jamás había imaginado. Fue entonces cuando se comprometió con Herbalife al 100%.

El Equipo del Presidente y más allá

Carola nació en un pequeño pueblo del norte de Bolivia llamado Riberalta. Creció al lado de su familia con

algunas carencias materiales, pero llena de amor, sueños y grandes aspiraciones. Ella siempre trató de mejorar por medio del estudio, así fue que al terminar su bachillerato, decide estudiar Administración de Negocios en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra. Estaba preparando su tesis para obtener una maestría y a la vez buscaba un buen negocio donde invertir un dinero que había ahorrado con mucho esfuerzo, fue así que descubrió la oportunidad Herbalife. “Somos la combinación perfecta”, dice Guillermo. “Carola me enseñó a no trabajar por el dinero sino a trabajar por las personas y sus metas”.

Con respecto a cómo avanzar en el negocio, sugerimos a los Distribuidores que trabajen con metas semanales. “Los exhortamos a que asuman la plena responsabilidad de su éxito”.

Poner el ejemplo

Guillermo y Carola residen en Santa Cruz, Bolivia y disfrutan del estilo de vida que siempre soñaron. Asimismo, están profundamente comprometidos a ayudar a los más necesitados y alientan a otros a hacer lo mismo, ya sea ayudando a los niños desamparados, patrocinando equipos deportivos locales o apoyando cualquier iniciativa que la comunidad donde viven requiera. “Seguimos el ejemplo de Mark de devolver a la gente lo recibido”, dice Carola.