

EL negocio Herbalife es simple, divertido y mágico

Una misión que comenzó con un sueño



Mark Hughes
Fundador y primer Distribuidor de Herbalife
1956 – 2000

Quienes desarrollan el negocio Herbalife siguen el legado de Mark Hughes, quien soñó con un mundo más saludable, desarrollando productos de nutrición para cambiar positivamente la vida de las personas.

¿Cuál es la base del negocio Herbalife?

Establecer relaciones con las personas compartiendo su propia historia de éxito consumiendo los productos Herbalife® o dando a conocer la Oportunidad de Negocio Herbalife. Así se generan clientes y posibles nuevos Distribuidores que formarán parte de su organización.

El Patrocinador

Es el Distribuidor que invita a una persona a unirse a Herbalife. El Patrocinador es quien guiará al nuevo Distribuidor Independiente a lo largo de su negocio, para que éste a su vez guíe el desarrollo de su propia organización. Aprender y enseñar, de eso se trata.

Recomendar, Reclutar, Retener: las 3Rs de Herbalife

Las 3R's definen las tres funciones principales que el Distribuidor Independiente de Herbalife aplica diariamente en su estrategia de negocio:



Recomendar (Venta al por menor)

Los buenos resultados consumiendo los productos o desarrollando el negocio Herbalife son una poderosa herramienta para conseguir clientes y reclutar nuevos Distribuidores. Su propia historia de éxito le abrirá puertas con naturalidad porque otras personas querrán lograr lo mismo que usted.

Reclutar

Al dar una buena atención y seguimiento a sus clientes, haciendo que mantengan sus resultados, se despertará en ellos el interés por conocer la Oportunidad de Negocio Herbalife, con lo cual usted podrá reclutar nuevos miembros para su organización.

Retener

Con el apoyo de Herbalife, usted aprenderá a motivar y guiar los negocios de cada miembro de su organización. Sus Distribuidores crearán cada día más en la Oportunidad de Negocio Herbalife, compartiéndola con sus amistades y mostrando interés en ofrecer los productos ellos mismos.

Los Métodos de Negocio Herbalife

Son herramientas de negocio creadas por los Distribuidores Independientes de Herbalife a lo largo de los años para acercarse a las personas y conseguir vender los productos Herbalife® y reclutar nuevos Distribuidores. ¡Aplice sus Métodos de Negocio favoritos y cree su propia receta del éxito!

Éstos son algunos de los Métodos de Negocio más utilizados por los Distribuidores:

- Método Tradicional (Usar, Llevar, Hablar)
- Desayuno Saludable*
- Evaluación de Bienestar
- Club de Nutrición**
- Plan Total
- Muestras y Patrocinios.

*El Desayuno Saludable equivale a Desayuno Ideal en Bolivia y a Desayuno Nutritivo en Colombia.
**El Club de Nutrición es llamado Club de Bienestar en Argentina y Bolivia.

Entrenamiento

Entrenar constantemente es la clave en el negocio Herbalife. Cada Distribuidor debe enfocarse en desarrollarse y desarrollar a cada miembro de su organización aprendiendo cada día más acerca de los productos Herbalife® y sobre cómo manejar el negocio, tanto en actividades organizadas por ellos mismos en oficinas, como en eventos corporativos e independientes.

Herramientas de negocio

Los Distribuidores cuentan con materiales e información de alta calidad para manejar su negocio y dar a conocer con éxito los productos y la Oportunidad de Negocio Herbalife. Éstas son las principales:

- **MyHerbalife.com:** Sitio web exclusivo para Distribuidores Herbalife donde se pueden encontrar diversos materiales para entrenamiento y desarrollo del negocio en distintos formatos, como manuales, videos, presentaciones, pósters, volantes, entre otros.
- **Libro de presentación:** Una guía paso a paso para hacer una presentación del negocio como un profesional.
- **Catálogo de productos:** Con información detallada sobre el portafolio disponible en el país, la ciencia que respalda su desarrollo y testimonios de éxito.

Usar, Llevar, Hablar... ¡así de sencillo!

La fórmula sencilla con la que el fundador de Herbalife "Mark Hughes" comenzó su sueño de una mejor nutrición para todos, es la misma con la que todo Distribuidor inicia su negocio. Tres simples acciones que pueden generar increíbles resultados:

USAR

Al Usar los productos usted tendrá una historia de éxito que contar, las personas le preguntarán qué está haciendo para lucir tan bien y será muy sencillo que se entusiasmen por la nutrición de Herbalife. Lucir siempre saludable gracias a los productos será un punto de partida infalible para lograr más ventas, y luego, para reclutar nuevos Distribuidores.



LLEVAR

Llevar el botón y lucir la marca Herbalife con orgullo es una manera muy efectiva de generar contactos en cualquier lugar, aún sin la necesidad de que usted se acerque a las personas, serán ellos quienes se acerquen a preguntarle sobre cómo mejorar su bienestar o cómo mejorar sus ingresos con Herbalife.



HABLAR

Hablar con las personas significa tener una actitud de negocio las 24 horas del día, porque en cualquier lugar usted podría encontrar no sólo a un cliente nuevo, sino a futuros Distribuidores que pueden determinar el éxito de su negocio.

