



club de
nutrición
ASOCIADO INDEPENDIENTE HERBALIFE

MEJORANDO SU CLUB DE NUTRICIÓN

LO QUE DEBE SABER PARA SACARLE MÁXIMO PROVECHO A SU CLUB



**HERBALIFE
NUTRITION**
Asociado Independiente





UN MATERIAL VALIOSO PARA USTED

Si usted ya opera un Club de Nutrición, este material le será de gran ayuda para conocer las mejores prácticas recolectadas por Operadores con experiencia.

FILOSOFÍA DE LOS CLUBES DE NUTRICIÓN

Los Clubes de Nutrición ofrecen un espacio donde sus "participantes"** pueden socializar, así como recibir información sobre nutrición mientras se familiarizan con los productos Herbalife®. Con las visitas al Club de Nutrición regularmente, los participantes pueden conocer los productos, y motivarse a compartir sus historias y experiencias en torno a ellos.

La edificación de una comunidad de apoyo a través de actividades divertidas, y el reconocimiento motiva el consumo diario y fomenta las relaciones personales; las cuales son la esencia de la venta directa.

Por lo tanto, los Clubes de Nutrición brindan la oportunidad de:

- Ofrecer productos para degustación.
- Vender productos Herbalife®**

Y además:

- Patrocinar nuevos Asociados Independientes.

* Se denomina "participantes" a los invitados que acuden frecuentemente a un Club de Nutrición.

** Todos los productos Herbalife® deben venderse cerrados y en su empaque original de Herbalife. No pueden exhibirse los precios de los productos. Los operadores del Club no pueden ejercer presión sobre sus participantes para comprar los productos ni establecer que se requiere comprar los productos para participar del Club.





¿CÓMO OPERAR SATISFACTORIAMENTE UN CLUB DE NUTRICIÓN?

Fidelize a los participantes de su Club

La clave para fidelizar a los participantes de su Club de Nutrición es construir vínculos. Para ello:

- Cree una atmósfera cálida y amigable.
- Informe a los participantes sobre los beneficios de la buena nutrición.
- Organice actividades divertidas que los mantenga involucrados y emocionados por regresar.
- Haga seguimiento de los participantes de su Club y de sus visitas usando el Controlador*; formularios que podrán ayudar a llevar un mejor control de su negocio independiente.

* Podrá descargar e imprimir este material en MyHerbalife.com, coloque en el buscador: **Q Controlador**.

Puede seguir estos consejos para crear una atmósfera informal y divertida, donde el enfoque está en la buena nutrición:

- Dé una bienvenida cálida, y trate de recordar sus sabores favoritos.
- Publique un programa con actividades, como fiestas de reconocimiento o de batidos, retos de control de peso*, o actividades de estilo de vida activa y saludable.
- Ayúdelos a identificar sus metas de nutrición a través de un cuestionario de bienestar. Este cuestionario deberá incluir sólo preguntas relacionadas a estilo de vida, horas de descanso, actividad física.**
- Pídale a los participantes que inviten a familiares y amigos.
- Anime a los participantes a compartir sus resultados con los productos. Asegúrese que sus historias cumplan con las normas de Herbalife en cuanto a afirmaciones y descargos (Guía de Declaraciones).***
- Construya vínculos sinceros reconociendo los logros de los participantes, los cumpleaños, los aniversarios y otros hitos importantes.

* Confirme si en el país en el que se encuentra, este método de negocio está disponible, así como las condiciones del mismo.

** Podrá descargar e imprimir este material en MyHerbalife.com, coloque en el buscador: **Q Evaluación de bienestar**.

*** Esta información debe ser protegida y tratarse conforme a lo establecido en leyes aplicables. Encuentre la Guía de Declaraciones en MyHerbalife.com > Claves para el Éxito > Yo soy Herbalife > Ética.

Recuerde, si opera un Club con un grupo de Asociados Independientes*, las actividades se pueden compartir asignando tareas y responsabilidades. Algunas sugerencias de tareas dentro de un Club son:

- Anfitrión (quien da la bienvenida).
- Servidor de Té y/o Aloe.
- Preparador de batidos.**

- Responsable de compartir información sobre los productos y bienestar en general.
- Coordinador de actividades.
- Equipo de limpieza.
- Responsable de realizar seguimiento.

* Conozca más sobre las normas para operar un Club con múltiples Asociados Independientes en las Normas del Club de Nutrición. Encuéntralas en [MyHerbalife.com](https://myherbalife.com), coloque en el buscador: **Q Normas del Club de Nutrición**.

** Consulte los productos que se pueden dar a degustar en su país.



Venda los productos Herbalife®

Al ir conociendo cada vez mejor los productos Herbalife®, y estar más informados sobre bienestar y nutrición, los participantes se verán motivados a comprar productos para usar en casa. Se permite el uso de mostradores de productos en su Club, pero asegúrese de que sólo haya una muestra para cada producto, y que el mostrador no esté a la vista desde el exterior del Club.

Además, tenga catálogos de producto disponibles para aquellos participantes que deseen pedir productos para consumir en casa.

Consejos útiles a la hora de hablar con las personas*:

1. Las personas confían en los expertos: Conozca los productos Herbalife®, y cómo describir sus beneficios.
2. Sea breve pero informativo: Valore el tiempo de la persona a la hora de informar sobre los productos Herbalife®.
3. Sea un buen oyente: Trate a todos con respeto, y escuche sus objetivos con los productos.

* Recuerde que toda información debe ser suministrada con base en la Guía de Declaraciones. Descárguela en MyHerbalife.com, colocando en el buscador: **Q Guía de Declaraciones**.



Haga seguimiento a sus participantes

Durante el primer mes, según comienzan a asistir participantes nuevos a su Club, usted podrá determinar si están satisfechos y si desean regresar. Haga seguimiento frecuente. Anímelos a que visiten el Club regularmente, pero un seguimiento fuera del Club es importante también.

Averigüe cuál es la mejor hora y el método de comunicación de preferencia; por teléfono, correo electrónico, mensaje de texto o las redes sociales, según les sea autorizado por el participante. Sea profesional y comprométase a un horario de seguimiento regular.

Le sugerimos algunas pautas de seguimiento para hacer preguntas que ayuden en el momento adecuado.

Día 1	Pregunte sobre su nivel de energía. Pregunte sobre sus comidas y consumo de agua. Pregunte sobre sus metas u objetivos con los productos.
Día 3	Pregunte sobre su nivel de energía. Pregunte cómo preparan sus batidos en casa. Comparta una historia de resultados que concuerde con su situación actual. Esta historia debe ser verídica y comprobable.
Semana 1 / Semana 2 / Semana 3 / Semana 4 / Mes 2	Pregunte sobre su nivel de energía y si alguien ha notado alguna diferencia. Pregunte si conoce a alguien que le pueda interesar conocer de los productos. Sugiera una receta nueva para batido. Comparta otra historia de resultados con la que se pueda identificar en ese momento. Esta historia debe ser verídica y comprobable.
En adelante	Luego del segundo mes, se sugiere realizar seguimiento dos veces al mes.

Evalúe el avance de su Club de Nutrición

Afine a la perfección sus habilidades de operación de su Club, y use las herramientas disponibles, tales como el Controlador, para ayudarlo a llevar un seguimiento de las visitas, referidos, ventas y las ganancias totales de su Club. El saber es poder y, al llenar el Controlador todos los días, usted tendrá la capacidad de llevar su negocio independiente con confianza.

La **planificación** es clave para fijar metas y mantener activo su Club de Nutrición. Comparta su Controlador con su Patrocinador para recibir opiniones en cuanto a sus puntos fuertes y aquellos que puede mejorar. Por ejemplo, pregúntese:

- ¿Cuántos participantes tiene a diario?
- ¿Está logrando sus metas de invitaciones?
- ¿Cuántos participantes nuevos tiene cada mes?
- ¿Cuántos referidos tiene cada mes?
- ¿Cuál es su ingreso cada día? ¿Cada semana? ¿Cada mes?

Fije metas específicas y realistas, incluyendo a corto plazo (un año), medio plazo (cinco años), y largo plazo (10 años).

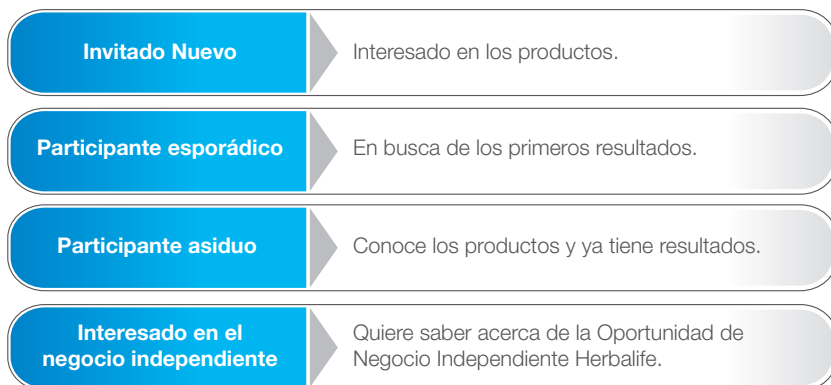
La Rueda del Éxito de un Club de Nutrición

La Rueda del Éxito es otra manera de evaluar su Club de Nutrición. Representa un ciclo de acciones que le pueden ayudar en su negocio independiente. El éxito de cada acción está conectado a la siguiente, usted puede seguir hacia adelante y atrás dentro del ciclo. El seguir hacia adelante promueve el crecimiento, mientras que moverse hacia atrás ayuda a restaurar metas si es que está teniendo dificultades en algún área en particular.



*El éxito de un negocio independiente depende entre otros factores del esfuerzo, tiempo y dedicación de cada persona.

Es importante tener en cuenta que el Patrocinio es un aspecto clave en su negocio independiente. Para incrementar las opciones de patrocinio en su Club, es importante conocer los objetivos de sus participantes:



Acompañe de cerca a sus participantes. Los más interesados y entusiasmados con los productos, que ya tuvieron resultados, son potenciales Asociados Independientes.



¿CÓMO DUPLICAR SU CLUB DE NUTRICIÓN?

Una vez que ya tenga experiencia operando su Club de Nutrición, usted puede empezar a compartir su experiencia con aquellos que estén interesados en abrir su propio Club de Nutrición en su línea descendente.

1º Organice un “Día de Descubrimiento”

Se recomienda que lleve a los operadores potenciales de Clubes de Nutrición a visitar varios Clubes ya operativos en un “Día de Descubrimiento”, para que vean las distintas maneras en las que se puede operar. Asegúrese que estos Clubes cumplan con las normas.

Papel del Patrocinador	- Programar el “Día de Descubrimiento” con anticipación con los operadores principales de cada uno de los Clubes de su recorrido. Cada visita puede durar entre 30 y 60 minutos. - Reunirse previamente con los visitantes y explicarles el itinerario del día. Coordinar el transporte. - Proporcionar el folleto “Abriendo su Club de Nutrición”, y explicar la lista de consultas sugeridas y aspectos importantes a observar.
Papel del Anfitrión	- Asegurarse de que los visitantes se sientan bienvenidos y a gusto. - Responder con amabilidad y cortesía las preguntas.
Papel de los Visitantes	- Usar la lista de consultas del folleto “Abriendo su Club de Nutrición”, tomar nota sobre las actividades, decoración, carteles, instalaciones y procedimientos de cada Club. - Estar preparados para pagar alguna cuota de participación en cada Club. - Ser cortés y respetuoso.

2º Organice Talleres o Escuelas de Clubes / Programe entrenamientos de Clubes en sus oficinas

Herbalife ofrece presentaciones (power point)* para compartir durante las sesiones del taller.

Las presentaciones tratan sobre los siguientes temas:

- Iniciando mi Club de Nutrición
- Ventas al menudeo y Evaluación de bienestar**
- Retención de Asociados Independientes y clientes
- Duplicación y Liderazgo

* Podrá encontrar y descargar este material en MyHerbalife.com, coloque en el buscador: **Q Club de Nutrición**.

** El cuestionario deberá incluir sólo preguntas relacionadas a datos generales de estilo de vida, horas de descanso, actividades físicas. Encuentre un cuestionario sugerido en MyHerbalife.com, colocando en el buscador: **Q Evaluación de bienestar**.

3º Ruta de Entrenamiento para Club de Nutrición*

Puede utilizar este material para guiar a su operador potencial y reciba un entrenamiento adecuado. Este entrenamiento tomará 30 días en completarse, sin embargo podrán avanzar al ritmo que les sea más conveniente. Incluye el "Día de Descubrimiento", los Talleres de Clubes, y la participación práctica dentro de los Clubes, que incluirá actividades que muestren cómo preparar batidos, repartir invitaciones, dar la bienvenida a los invitados y usar el Controlador.

*Podrá descargar e imprimir este material en MyHerbalife.com, coloque en el buscador: **Q Club de Nutrición**.



4º Reuniones y eventos Herbalife

Anime a su línea descendente a asistir a las reuniones y eventos Herbalife, tales como HOM, STS, FSL, Extravaganza etc, y asegúrese de asistir con ellos. Repase el programa de eventos en EstoEsHerbalife.com. Actualice su correo electrónico para recibir noticias sobre los eventos corporativos en: MyHerbalife.com > Mi Perfil > Configuraciones > Correo Electrónico. Para ingresar a la sección de Mi Perfil, debe hacer clic en el ícono 

- **Reuniones de Oportunidad Herbalife (HOM):** Las HOM son una manera fabulosa de presentar Herbalife a sus prospectos. Son una manera valiosa para que sus invitados aprendan sobre la historia y los productos Herbalife®, y escuchen las historias de otros Asociados Independientes.
- **Seminario de Entrenamiento para el Éxito (STS):** Reciba un valioso entrenamiento en estos eventos locales sobre el producto y técnicas de negocio independiente, y venta por parte de Asociados Independientes con experiencia. Los STS son una parte esencial de su entrenamiento continuo.
- **Fines de Semana de Liderazgo (FSL):** Califique para asistir a estos entrenamientos de alto nivel. Adquiera información y estrategias que pueda incorporar en su negocio independiente.
- **Extravaganza:** Disfrute de estos eventos anuales llenos de motivación. Aprenda sobre la visión y estrategia Herbalife, obtenga entrenamiento de los mejores Asociados independientes Herbalife, y celebre los logros del equipo de asociados independientes Herbalife.

NORMAS DEL CLUB DE NUTRICIÓN

Usted podrá descargar e imprimir estas normas en MyHerbalife.com, colocando en el buscador:

Q Normas del Club de Nutrición.





**HERBALIFE
NUTRITION**

Asociado Independiente