



CUMBRE DE TABULADORES

2018



HERBALIFE
NUTRITION

LA ESTRATEGIA PARA UN NEGOCIO SÓLIDO COMIENZA CON GRANDES LÍDERES

Esta presentación contiene opiniones y consejos personales del expositor, no teniendo Herbalife Nutrition responsabilidad alguna sobre los mismos.



- No olvides de dónde vienes y cómo llegaste a este nivel. El éxito económico no garantiza la felicidad. Trabaja en ser mejor “ser humano” y mantente activamente estudiando.
- **¿Piensas en “retirarte” por un tiempo o definitivamente?:**
 - Lo de las “2 botellas de champagne en la arena” significa que podrías alejarte un tiempo y tu negocio independiente seguiría creciendo.
 - ¿Ya encontraste “TU MISIÓN” en el negocio independiente Herbalife?

Los logros en el negocio independiente Herbalife requieren trabajo, dedicación y esfuerzo constante. Para conocer los ingresos promedio, consulta la Declaración de Ganancia Bruta Promedio pagada por Herbalife en Herbalife.com y MyHerbalife.com.



¿Cómo ves tu “jubilación-vejez” y a qué edad?



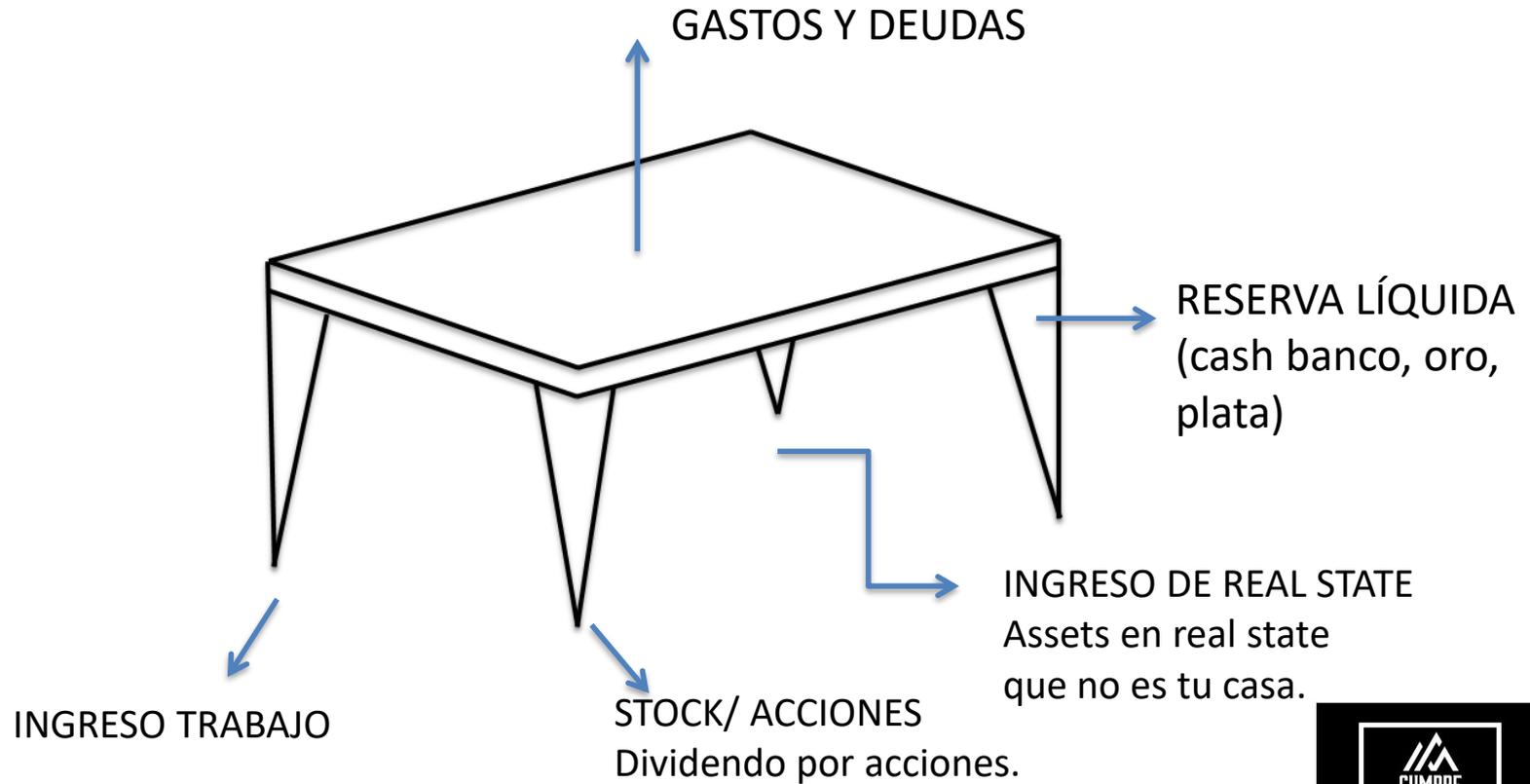
- **El 15K y Bono de MH es alcanzable para cada uno de ustedes, si todos los días te esfuerzas arduamente para lograrlo.**
- **No hace falta “destruir” los demás edificios para construir el tuyo.**
- **Tipos de prosperidad la sensación de ser próspero.**
- **Concepto base: Llegar a tener más de lo que se necesita para vivir cómodamente, según tu lugar de residencia.**

Los logros en el negocio independiente Herbalife requieren trabajo, dedicación y esfuerzo constante. Para conocer los ingresos promedio, consulta la Declaración de Ganancia Bruta Promedio pagada por Herbalife en Herbalife.com y MyHerbalife.com.





Cuando eres TAB y “sacas” la Venta Directa de tu actividad semanal es como “sacar” un ladrillo de la base de la casa que construyes. Si tu grupo hace lo mismo podría afectar tus ganancias negativamente.



LA SUMA DE LAS PATAS DEBE SER MÁS QUE LA SUPERFICIE DE LA MESA.

- Los HOM son clave para promover el negocio independiente y crecer; deberían estar llenos de gente conocida de los nuevos Distribuidores Independientes (Lista 300).
- Sé cuidadoso con lo que inviertes para tener invitados: una “Pizzada” para 10 personas cuesta igual que un anuncio. ¿Cuál es más efectivo?
- Si tu negocio independiente está sin impulso no puedes pretender cambiarlo de un día para otro. Pero puedes tomar acción inmediata: ¡haz 2 presentaciones, y luego 2 más, y luego 2 más! y mañana...¡2 más!

- Deudas:

- ✓ Cómo y en qué plazo pagarlas (reunión con tu PT cuanto antes): negocia, paga de a poco, “venganza de \$1”.
- ✓ Tomar decisiones radicales si es necesario (mudanza, venta de bienes, cambio de estilo de vida).

- Plan de inversión: haz lo que quieras, pero lo que enseñó Mark Hughes siempre suele funcionar (10% en fondos mutuales, 10% para propiedades) y que no requiera de tu tiempo.

- Uso inteligente de tarjetas de crédito (pagos, millas, puntos de hoteles, puntos genéricos).

- ✓ **Desde que me recomendaron cómo manejar mi dinero he hecho:**
- Ahorro del 10% en cuenta de ahorros (ahora va directo a los fondos). Aprendí a sólo considerar 90%.
 - Ahorro del 10% para propiedades (antes 1 cada 5 años, ahora 1 al año).
 - Los alquileres de las propiedades los puedo gastar libremente.
 - Las ganancias de los fondos las reinvierto en el mismo fondo.
 - Con gusto me escriben y les doy mis contactos para los fondos y propiedades, pero puedes comenzar comprando un lote de terreno pequeño.
 - La única vez que no usé un broker profesional y seguí la “intuición de un amigo” me fue mal.
 - Trato de negociar descuentos al pagar en cash.

- Ve a los eventos con el tiempo suficiente para disfrutar la ciudad. No viajes con niños sino es el momento adecuado. Utiliza agencias de viaje certificadas o haz las compras directamente a hoteles y/o aerolíneas para evitar estafas.
- Trata de tener tu ticket en pre-venta para que seas ejemplo y ahorres dinero.
- Algunas “Vacaciones Herbalife” son primordialmente para ti, luego para tu pareja y en ocasiones para tus hijos. Los niños a veces prefieren la “caja” que el juguete dentro de la caja.
- Los niños deben recibir lo necesario para ser felices y desarrollar su potencial. Darles demasiado les hace daño.
- Completa tus promociones a tiempo, sobre todo las *cash*. Aprende a calcularlas (habla con tu PT para definir el objetivo de la promoción).



- ORGANÍZATE. No te acuestes sin planificar el día siguiente. Utiliza el calendario del celular y actualízalo cada día.
- Tiempo “Mayor” / Tiempo “Menor”. Libera tu mente de las actividades de Tiempo Menor. **“Urgente” vs “Importante”**.
- DELEGA TAREAS MENORES, empleada doméstica, mensajero, asistente-secretaria, cocinera, jardinero, chofer, contador. Cuesta poco dinero comparado a lo que podrías ganar.
- Crea carpetas para organizar los correos. Tu bandeja de entrada no debería tener más de 20 correos (Bill Gates).
- REMINDERS (recordatorios). AUTOMATIZAR PAGOS (“desentenderse”).
- Cuidado con confundir ocupado con productivo.



- **Cuando estés realizando las actividades productivas de tu negocio independiente Herbalife, no aceptes distracciones.**
- **El "multitasking" no funciona usando los mismos sentidos:**
 - Manejar y hablar por teléfono: OK
 - Manejar y chatear: NO
 - Escuchar música y leer: OK
 - Revisar correos y hacer seguimiento a clientes por teléfono o chat: NO

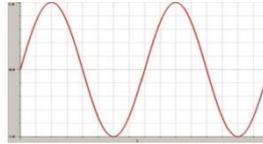
- GASTA MENOS DE LO QUE GANAS para que puedas invertir en el negocio y estar cerca de los que admiras (entorno de éxito).
- Cuidado con los compromisos financieros de cosas que no necesitas (TV, colegios, alquiler, etc.). La frase “sólo me cuesta unos \$... más” te puede crear muchos problemas.
- Hay algunos que no están en este evento pero tienen el último modelo de celular.
- AHORRA 10% EN CUALQUIER SITUACIÓN DE NEGOCIO (aprende a vivir con el 90% y si necesitas más, vende más) y ten una reunión para revisar tus finanzas con tu Equipo del Presidente ascendente.
- PAGA TUS IMPUESTOS.



- Seguro de salud (parcial/total), vida, viaje. Algunos bancos y tarjetas de crédito los otorgan si eres cliente. Chequeos médicos y dentales.
- Ejercita la CARIDAD 1 a 10% de tu ganancia. SI NO DAS EN LO POCO NO DARÁS EN LO MUCHO. Haz tu presupuesto de caridad y sé PROACTIVO cuando haya situaciones de necesidad pero no te dejes engañar por los errores de los “saqueadores”.
- MI SUGERENCIA: SUP & WT 1%, GET 2%, MT 4%, PT 6%, 20K 6.5%, 30K 7.5%, 50K 10%.



El ser humano pasa rápidamente de la alegría a la tristeza cuando no tiene un “por qué”



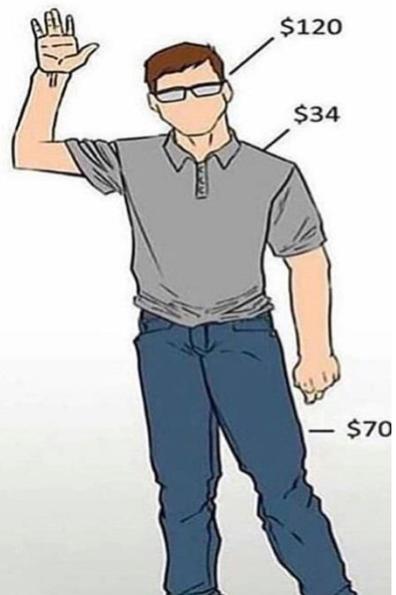
VS



Poor



Rich



- Trabajar tiempo PARCIAL o COMPLETO es una cuestión MENTAL. En ocasiones “tiempo completo” sólo significa más tiempo libre y no más producción.
- Parte del entrenamiento es aprender a optimizar el tiempo y “balancear” el trabajo de tu negocio independiente con las demás áreas de nuestra vida (espiritual, familiar, social, etc.).
- Habla con tu familia acerca del sacrificio que harás para alcanzar tus metas y sé considerado y agradecido con detalles (Picnic vs Disney World).



Cosas que te pueden quitar tiempo de tu negocio independiente

- ERRORES en los registros de los nuevos Distribuidores Independientes: revísalos antes de enviarlos.
- Tener un volumen personal muy “justo” para los 2.500. Una meta semanal de 1.000 puntos ayuda a vencer esto.
- OLVIDAR COMPLETAR LA REGLA DE LOS 10 CLIENTES
(donde es requerido): se puede completar en www.myherbalife.com desde el 15 y hasta el 5 del mes.



**Con alto volumen personal puedes
solucionar muchos problemas.**

¿Te enfocas en 2.500 o en 25.000?



Lidera tu organización en cada evento

Los líderes inician su preparación para el próximo evento en el momento en que éste es anunciado... No te confíes en sólo avisar electrónicamente...

A veces hace falta una llamada o visita.



Ladrones de sueños



¿Familia, amigos?

¿Opinan y no te apoyan?

¿Actitud de “saqueadores”?

¿Te sancionan porque te va bien?

ALGUNOS MITOS/REALIDADES SOBRE EL DINERO

- MITO: el dinero es el origen de todos los males:
 - El dinero se inventa para ser instrumento de intercambio, si existen bienes y servicios de personas capaces de producirlos. Es un pago por el esfuerzo y no algo que debe mendigarse del trabajo ajeno.
 - El dinero no es bueno o malo, es sólo dinero, pero “potencia” las virtudes o defectos del que lo tiene.

- MITO: el dinero lo consiguen los “fuertes” a costa de los “débiles”:
 - A menos que sea un robo, el que tiene más dinero es porque brinda un mayor servicio o tiene un producto que más gente necesita.

- REALIDAD: sólo quien no la necesita está capacitado para heredar riqueza (aquél que de todos modos haría su propia fortuna).

- REALIDAD: alguien que no está capacitado para producir dinero no debería recibir una herencia, porque probablemente la perderá.

- REALIDAD: los “saqueadores” perciben cuando alguien tiene la actitud de por haber ganado dinero.

Cuando hay situaciones externas que no puedes influenciar, debes descartarlas y asumirlas de inmediato.



No es necesario tener un plan totalmente claro antes de comenzar, ni estar todo "perfecto" para iniciar.

Ejemplo: no iniciar un plan de ejercicio hasta que no se tenga "todo" lo necesario.

Lo que importa es comenzar y el plan irá tomando forma.



¿Eres un jugador de equipo o sólo te importa tu negocio independiente?



**¿Cuándo me debo
comprar la “casa de mis
sueños”?**

**Yo he seguido la
recomendación de Robert
Kiyosaki y el ejemplo de
Amertat Cohn.**



¿Me conviene obtener una hipoteca?

El acceso al crédito te puede ayudar a ir formando de a poco tu portafolio de propiedades.

Inicia con propiedades pequeñas en las que NO vivas ni dejes vivir a familiares y cuidado con “cargas familiares” que no te corresponden.

Depende del país, conviene residencial o comercial.



**¿Cuándo comprar una
casa de veraneo?**

¿Es negocio, conviene?

**Los líderes no
esparcen
rumores acerca
de otros**

**Ante un
problema,
¿llevas “agua” o
“gasolina”?**



La principal preocupación de un líder son los intereses de sus Distribuidores Independientes y no los propios.

Si ayudas a tus Distribuidores Independientes a obtener lo que ellos quieren, tú obtendrás lo que quieres.



TU CREDIBILIDAD

Aprende a “fundamentar” lo que digas y a ser cuidadoso con las “opiniones” de los que te rodean o de lo que lees.

No reenvíes cosas por chat, e-mail, si no estás seguro de la fuente y si no es constructivo.

Si reenvías algo con el respaldo de una Universidad o instituto prestigioso, haces lo correcto.



- Aprende a manejar: capital y ganancia, caridad, impuestos, ahorro, prudencia, presupuesto para eventos (¿quién viaja?).
- No prestes productos ni dinero a otros Distribuidores Independientes o a familia. APRENDE A DECIR QUE NO a los familiares pues es el dinero de tu negocio independiente (no es tuyo por ahora). **Es mejor regalar 100 que prestar 1.000**. No tengas cuentas pendientes con nadie.
- Jamás pidas dinero a tu organización descendente o a tus ascendentes.
- Tu ID es HEREDABLE: coloca en tu Testamento quién heredará tu ID. Recuerda el objetivo de heredar.



Esta presentación contiene opiniones y consejos personales del expositor, no teniendo Herbalife Nutrition responsabilidad alguna sobre los mismos.





CUMBRE DE TABULADORES

2018



LA ESTRATEGIA PARA UN NEGOCIO SÓLIDO COMIENZA CON GRANDES LÍDERES