



Herbalife[®]



Como utilizar a Apresentação 1 a 1

Este é um material para:



Facilitar as suas apresentações: você tem uma combinação de conteúdo textual e visual, visando o melhor engajamento do seu prospecto.



Oferecer mais segurança: no verso de cada lâmina, a parte que fica virada para você, temos diversas sugestões e informações para enriquecer a sua fala e orientar o seu modo de agir.



Potencializar o profissional que existe em você: com o passar do tempo, fazendo cada vez mais apresentações, você irá notar como seu discurso estará mais afiado e o fechamento de negócios será cada vez mais preciso.

O conteúdo está dividido em 3 partes:

Lâminas 1 a 4

Introdução, com informações da Herbalife e de diferentes mercados. **QUEBRAR O GELO, DETECTAR NECESSIDADES.**

Lâminas 5 a 11

A oportunidade Herbalife com seus produtos, formas de ganho, plano de marketing e reconhecimentos. **PRODUTOS E NEGÓCIO.**

Lâminas 12 a 14

FECHAMENTO, com as diferentes opções de como o prospecto pode iniciar na Herbalife.

Cada lâmina tem algumas dicas-chave, fique atento ao quadro inicial com:

Tempo



2min

Mentalidade

Procure sempre estar animado e disposto para a sua apresentação. Algumas partes irão precisar de algo mais da sua parte e vamos te indicar uma mentalidade de sucesso.

Entonação

Um diálogo deve ter uma modulação para não se tornar monótono e cansativo. Em alguns momentos, você pode ter mais energia, em outros, mais seriedade.

Objetivo

Cada lâmina tem uma razão para estar nesta apresentação. Com o objetivo claro, você saberá apresentar melhor cada conjunto de informações.

Transmissão

Seu discurso precisa passar, pelo menos, as informações mais essenciais. Este quadro lhe indica o que você pode priorizar.

Esta apresentação tem uma duração prevista de 45 minutos. Cada lâmina terá uma indicação sugerida de tempo para você.





Mark Hughes

Fundador e Primeiro Distribuidor Herbalife (1956 – 2000)

Líder e visionário nato, **fundou a Herbalife aos 23 anos** em Los Angeles, Califórnia, com o objetivo de mudar os hábitos alimentares do mundo aos poucos, uma pessoa por vez.

Seu sonho de levar a boa nutrição ao mundo e transformar a vida das pessoas hoje é **realidade em mais de 95 mercados.**

A Herbalife atua em
+95 países
nos 5 continentes



Herbalife no Brasil Desde 1995

37,6 milhões de copos de shake vendidos no Brasil anualmente



Produto Nº1 em sua categoria
Herbalife é a marca número um no mundo em produtos para controle de peso e bem-estar

Fonte: Euromonitor



Associada à Associação Brasileira da Indústria de Alimentos para Fins Especiais e Congêneres (**ABIAD**)



Associada à Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (**ABEVD**)

Herbalife no Mundo — Milhões de clientes satisfeitos em mais de 95 mercados



Fundada há
mais de 40 anos



Líder mundial em venda direta de produtos de nutrição e controle de peso
Fonte: Euromonitor



5.1 bilhões de dólares em vendas líquidas em 2023



+300 cientistas na equipe
+ 50 são PhDs



Força de marca – **patrocínio de Cristiano Ronaldo e mais de 200 atletas em 40 países**



+1.8 milhões de toneladas de plástico removidas do meio ambiente desde 2018



Contribuição com **iniciativas de erradicação da fome**



US\$ 9.6 milhões doados para instituições de caridade ao redor do mundo



+220.000 beneficiados pela Herbalife Family Foundation - HFF



Ações negociadas publicamente na bolsa de Nova York (NYSE)
Empresa de capital aberta – auditorias periódicas para garantir a segurança do investidor



Mentalidade

Você é parte essencial da Herbalife e está orgulhoso de mostrar o tamanho, as realizações e as contribuições da empresa para o mundo.

Entonação

Confiança, segurança e orgulho. Brilho nos olhos e animação na fala.

Objetivo

Mostrar a força da Herbalife e o legado de Mark Hughes.

Transmissão

A Herbalife está presente em mais de 95 países com produtos confiáveis e baseados na ciência, sendo líder mundial em sua categoria.



Para uma apresentação mais profissional, você pode:

- 1 Escolher 3 números/informações mais fortes da Herbalife em sua opinião para destacar com seu prospecto.
- 2 Falar uma frase de Mark Hughes que impactou a sua atuação na Herbalife.

Caso o prospecto pergunte:

Explique o que é o Euromonitor, que atesta alguns números da Herbalife: a Euromonitor é o fornecedor líder mundial de pesquisas estratégicas de mercado. Cada ano, eles fornecem afirmações da Herbalife com base nos resultados do negócio.

Explique as duas associações que a Herbalife faz parte:



Associada à Brasileira da Indústria de Alimentos para Fins Especiais e Congêneres (ABIAD)

Reúne empresas que se dediquem, direta ou indiretamente, à produção, industrialização, comercialização, distribuição e importação de matérias-primas e alimentos para fins especiais, incluindo os suplementos alimentares.



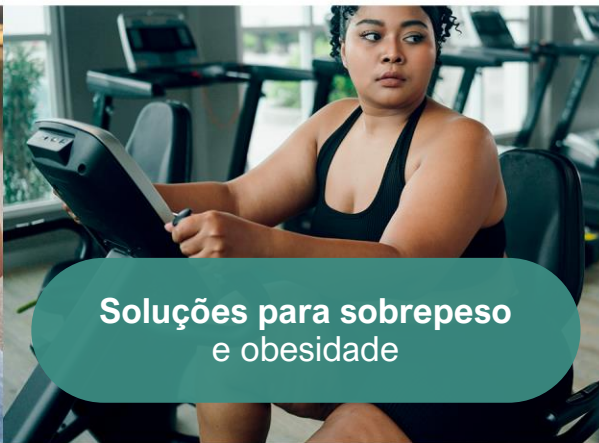
Associada à Associação Brasileira de Empresas de Vendas Diretas (ABEVD)

Promove e desenvolve a venda direta no Brasil, bem como representa e apoia empresas que comercializam produtos e serviços por meio do relacionamento dos empreendedores independentes com seus consumidores finais.

O que as pessoas buscam?



**Nutrição
preventiva**



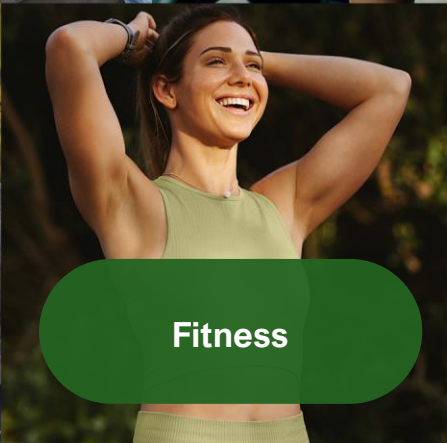
**Soluções para sobrepeso
e obesidade**



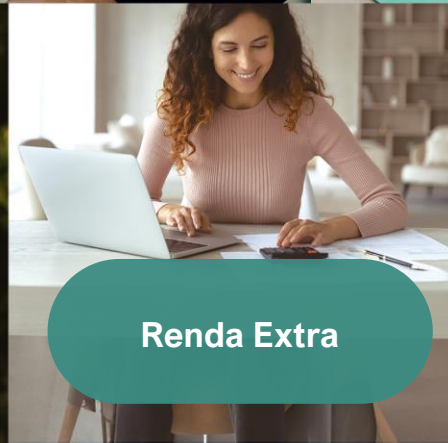
**Qualidade de vida
e longevidade**



**Estilo de vida
saúdável**



Fitness



Renda Extra



**Independência
Financeira**



Mentalidade

Você quer estimular seu prospecto a pensar em suas **necessidades**. Procure ser observador e receptivo à fala do prospecto.

Entonação

Aqui você pode ser mais didático, mostrando cada uma das opções, mas sem entrar em tantos detalhes.

Objetivo

Demonstrar que as **pessoas têm diversas necessidades** e que a vida moderna impacta nesta busca.

Transmissão

A Herbalife está preparada para atender as **principais necessidades do mundo moderno**.



Roteiro sugerido:

- 1 Fale as 7 necessidades que as pessoas têm no mundo moderno:

Nutrição preventiva

Soluções para obesidade

Qualidade de vida

Estilo de vida saudável

Fitness

Renda Extra

Independência financeira

- 2 Compartilhe o que você estava buscando dentro de uma destas necessidades e como a Herbalife ajudou você nesta busca.

- 3 Pergunte para o prospecto o que ele está buscando.

Você também pode oferecer informações estatísticas sobre alguns temas:

Longevidade - estamos vivendo mais

Expectativa de vida da população brasileira¹
1980: 62 anos | 2023: 77 anos

1 a cada 10 brasileiros terá mais de 65 anos em 2060



Estilo de vida saudável - queremos viver bem

91% dos brasileiros querem ser mais saudáveis²
28% buscam refeições saudáveis para fazer em casa³
8,5% é a previsão de crescimento do mercado até 2024⁴



Independência financeira e pessoal - por que venda direta?

64% da população brasileira tem uma fonte de renda extra⁵



Fonte: 1. IBGE Projeção divulgada pelo Instituto/2018-2023. 2. Kantar, 2023; 3. Nielsen, 2016 – Brazilian Consumer Behavior; 4. McKinsey, City Nav Brasil (2016); 5. Pesquisa do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) junto a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL).

Faça parte desse crescimento

Panorama atual de sobrepeso e obesidade



No Brasil



210MM
de brasileiros

96MM
de adultos com
sobrepeso

58MM
querem perder
peso

Potenciais compradores
dos nossos produtos¹

55,4% da população
brasileira está com
excesso de peso²

Obesidade deve atingir
30% da população
brasileira até 2030³



**Alta demanda
= crescimento
exponencial**

No Mundo



1BI
de pessoas no
mundo estão acima
do peso em 2024⁴

**1 em
cada 7**
está obesa
em 2024³



**1 em
cada 4**
estará obesa
em 2025³





Mentalidade

Você quer informar e educar o seu prospecto sobre a **questão da obesidade**.

Entonação

Tom mais sério.

Objetivo

Comprovar que existe um grande mercado para o principal produto da Herbalife: **o substituto parcial de refeição**.

Transmissão

A vida moderna está levando a um aumento da obesidade e a **Herbalife tem uma proposta de nutrição saudável e equilibrada**.



Nesta parte, você pode focar em alguns números:

55,4% da população brasileira está com excesso de peso

58 milhões de adultos brasileiros são potenciais compradores dos nossos produtos



Economia da longevidade

88%

das pessoas +60 anos **priorizam qualidade do produto** como fator decisivo para a compra. **59% pagariam mais caro** pela qualidade.

34%

das pessoas entre 55 e 64 anos estão interessadas e dispostas a **pagar mais por alimentos e bebidas ricos em proteínas.**

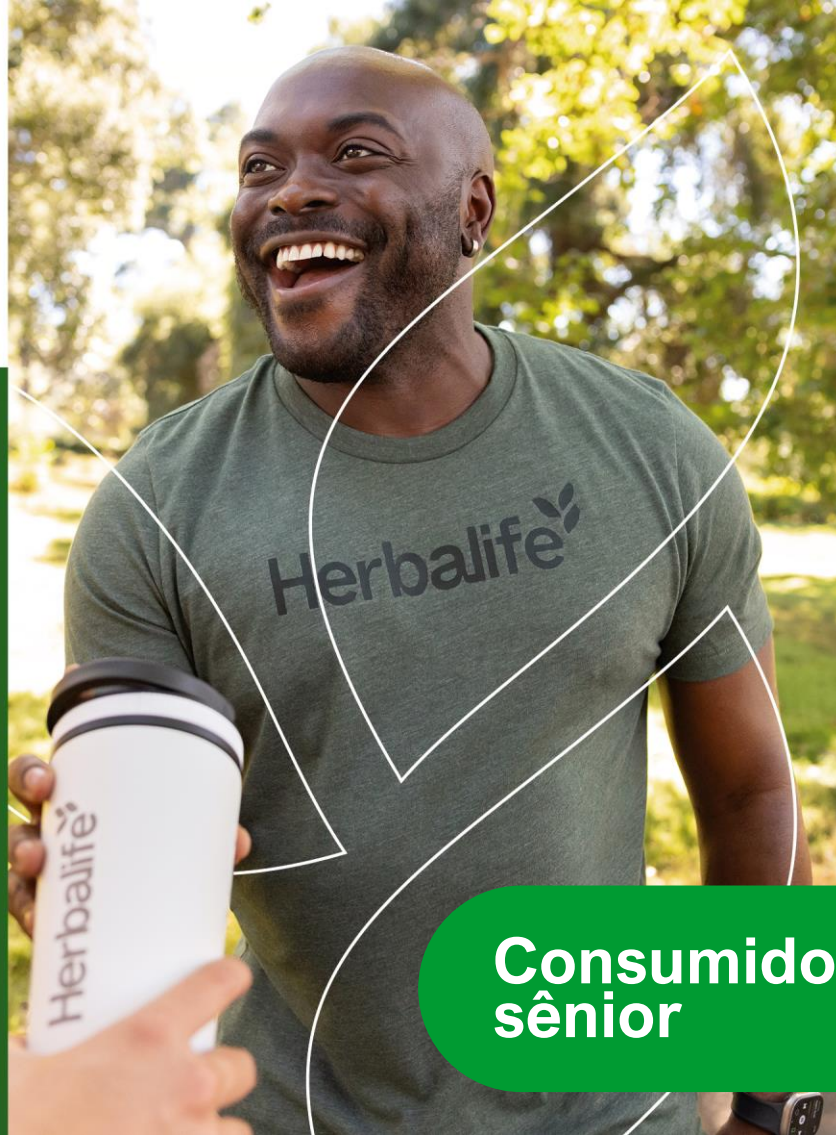
31%

dos consumidores +45 anos fazem **mudanças na dieta que contribuem para o envelhecimento saudável;** 36% entre as mulheres +55 anos.

20%

da renda deste público é destinada à compra de **alimentos e bebidas.**

Fontes: Instituto Locomotiva 2022.
Estudo Consumer Generations Tetra Pack 2019 em 27 países



**Consumidor
sênior**



Economia da longevidade



Tempo  **2min**

Consumidor sênior

Mentalidade

Você quer informar e educar o seu prospecto sobre o mercado da longevidade.

Entonação

Tom sério.

Objetivo

Informar que existe um **forte mercado da longevidade**, com consumidores fiéis e com grande poder aquisitivo.

Transmissão

A Herbalife está pronta para atender também ao mercado da longevidade!



O conceito de POUPANÇA DA LONGEVIDADE é importante para a sua apresentação:

Os hábitos e atitudes que você tem durante a sua vida irão impactar – positiva ou negativamente – o seu futuro. É necessário ter uma **nutrição saudável, praticar exercícios e cuidar da sua saúde física e mental todos os dias** para continuar aproveitando o melhor da vida em todas as idades!



Você pode complementar dizendo o que você está fazendo para aumentar a sua Poupança da Longevidade:

1

Todos os dias, além de melhorar minha alimentação, uso _____ para chegar melhor nos _____ anos. Você já usa algum produto da Herbalife?

2

Tenho uma rotina de atividade física e os produtos Herbalife me ajudam a ter mais energia e resultados. Uso como pré-treino _____ e como pós-treino, eu uso _____.

Uma linha completa de produtos para nutrição

Uma alimentação saudável é composta pela ingestão equilibrada de nutrientes, vitaminas e minerais.

Por isso, a Herbalife leva a seus clientes uma linha completa de produtos composta por:



Substitutos parciais de refeição

- | Refeição prática e nutritiva
- | Calorias controladas
- | Nutrientes essenciais
- | 23 vitaminas e minerais

Proteínas*

- | Garante mais saciedade
- | Massa muscular
- | Praticidade

Snacks Saudáveis*

- | Menor pico de fome entre as refeições
- | Praticidade
- | Proteínas de alto valor biológico

Fibras*

- | Promove maior sensação de saciedade
- | Trânsito intestinal
- | Melhora o controle glicêmico

Colágeno + Vitaminas e Minerais

- | Beleza de dentro para fora
- | Estimula produção natural de colágeno e elastina
- | Cuidado da pele, cabelos e unhas

Hidratação e Energia

- | Foco e concentração
- | Transporte de nutrientes
- | Menor retenção de líquidos

Vitaminas e Minerais

- | Imunidade
- | Metabolismo energético
- | Proteção contra radicais livres

Ômega-3

- | Ácido graxo essencial
- | Proteção contra o estresse oxidativo
- | Óleos marinhos refinados
- | Vitamina E, antioxidante eficiente

Nutrição Esportiva

- | Massa muscular
- | Metabolismo energético
- | Reposição de nutrientes

Nutrição Externa

- | Cuidados da pele
- | Fórmulas hidratantes
- | Ativos botânicos naturais



Uma linha completa de produtos para nutrição

Os produtos Herbalife são incríveis e você irá informar seu prospecto sobre a nossa variedade e seriedade.

Tempo 5min

Mentalidade

Os produtos Herbalife são incríveis e você irá informar seu prospecto sobre a nossa variedade e seriedade.

Entonação

Entusiasmo para falar sobre a nossa linha de produtos.

Objetivo

Provar que a Herbalife tem uma linha completa de produtos, que atendem as necessidades de todas as pessoas.

Transmissão

A linha de produtos Herbalife é completa, oferecendo uma **nutrição rica, saudável e equilibrada.**



Sugerimos que você concentre-se nestas 5 categorias e comente como estes produtos mudaram a sua forma física, disposição e energia:

Substitutos parciais de refeição

- Refeição prática e nutritiva
- Calorias controladas
- Nutrientes essenciais
- 23 vitaminas e minerais



Proteínas

- Garante mais saciedade
- Massa muscular
- Praticidade



Fibras

- Promove maior sensação de saciedade
- Trânsito intestinal
- Melhora o controle glicêmico



Hidratação e Energia

- Foco e concentração
- Transporte de nutrientes
- Menor retenção de líquidos



Nutrição Esportiva

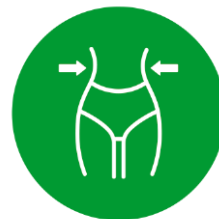
- Massa muscular
- Metabolismo energético
- Reposição de nutrientes





Resultados reais com uso de produtos Herbalife

Conheça as histórias dos nossos clientes que estão compartilhando conosco seus resultados e **conquistando suas melhores formas**



Aponte a câmera do seu celular, confira cada história de sucesso e inspire-se

resultados.clienteherbalife.com.br

Produtos e filosofia que transformam vidas!

Seus resultados podem variar e dependerão da resposta metabólica de seu organismo e do uso adequado dos produtos.



Tempo  2min

Mentalidade

Os produtos Herbalife realmente funcionam e **temos como provar!**

Entonação

Muita animação para falar que nossos produtos têm resultados comprovados!

Objetivo

Provar que os produtos Herbalife cumprem o que prometem e mudaram a vida de homens e mulheres.

Transmissão

A Herbalife tem tanta **confiança no resultado de seus produtos** que divulga uma página apenas com os resultados de seus Distribuidores Independentes e clientes.



Mostre fotos suas no celular de **ANTES** e **DEPOIS**.



1

Como você estava [peso / atividade física / disposição / energia] quando iniciou com a nutrição Herbalife?

2

Quais resultados você obteve com os produtos Herbalife?

Você tem um plano B de renda?



Facilidades de empreender com a Herbalife:



Gestão de cobrança feita pela empresa



Gestão da logística também feita pela empresa



Sem contratações de empregados e passivo CLT



Rápido retorno sobre o investimento



Sistema de Treinamento e apoio

Como fazer renda extra?

Remuneração sobre a venda de produtos. Compre produtos Herbalife com desconto e garanta seu lucro na revenda.

Ganhe a partir do seu resultado pessoal. **Trabalhe de forma independente** na venda dos produtos e lucre conforme seu esforço e dedicação.

Venda Direta



Mercado consolidado de **R\$ 50 bilhões de faturamento anual***



Oportunidade de Empreendedorismo **6 em cada 10 brasileiros sonham em empreender****



Comodidade, trabalhar de casa, **pode ser feito como Renda Extra**

Autonomia, baixo investimento e baixo risco!





Mentalidade

Você quer informar e educar o seu prospecto sobre o mercado do empreendedorismo.

Entonação Tom sério.

Objetivo

Destacar que muitos brasileiros estão **optando por ter um negócio próprio ou se dedicam a uma renda extra.**

Transmissão

A oportunidade Herbalife é flexível e rentável, com a **possibilidade de renda extra em tempo parcial.**



Você pode abordar algumas **facilidades de empreender com a Herbalife:**

Gestão de cobrança feita pela empresa

Gestão da logística também feita pela empresa

Sem contratações de empregados e passivo CLT

Rápido retorno sobre o investimento

Sistema de Treinamento e apoio

Para complementar sua apresentação, **you** pode contar para o seu prospecto:

- 1 O que fez você **se tornar um empreendedor?**
- 2 **Como tem sido a sua experiência em empreender com a Herbalife?**



Você é um empreendedor!

Eric Worre, em seu livro Go Pro, listou algumas **características do que seria a carreira perfeita** para a maioria das pessoas:

- ✓ Independência financeira
- ✓ Trabalhar com quem gosta
- ✓ Liberdade de tempo
- ✓ Flexibilidade no dia a dia
- ✓ Ser dono das minhas decisões
- ✓ Desenvolvimento pessoal
- ✓ Diversão
- ✓ Baixo risco
- ✓ Baixo investimento inicial
- ✓ Menos impostos

Todas essas características se aplicam ao **negócio da Herbalife!**

Oportunidade Herbalife:

AQUI SEU FUTURO SERÁ INCRÍVEL!

A **melhor oportunidade** de negócio para a renda extra

Uma das empresas que **melhor remunera no mercado**

Até 73% de retorno no plano de compensação através de **várias formas de ganhos**



RENDA EXTRA

CONQUISTE CLIENTES



Seu círculo de influência



Cliente Premium



Espaço Vida Saudável



Desafios de Transformação Pessoal



Bebidas Funcionais



Online



Road Show

INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA

FORME SUA EQUIPE



Construir negócios no mundo todo sem sair de casa



Ganhar sobre as vendas da sua equipe



Ganhar Royalties



Ganhar Bônus

É muito fácil começar!

Tempo integral ou parcial

Flexibilidade de horário

Trabalhar de casa

Gestão facilitada

Sem necessidade de estoque

Não contratar empregados

Sem custos com marketing

Compliance (segurança no negócio)

Escalonamento de negócio



Você conta com a segurança das Garantias Padrão Ouro



Mentalidade

A oportunidade Herbalife é incrível!

Entonação

Muita paixão ao falar da oportunidade que transformou a sua vida!

Objetivo

Mostrar que a oportunidade Herbalife é confiável e lucrativa. **O início na Herbalife é muito flexível.**

Transmissão

A Herbalife é sua parceira para a busca da renda extra e para a **conquista da sua independência financeira!**



Você pode complementar com as seguintes situações:

Conte para o seu prospecto se você estava em busca de **RENDA EXTRA** ou **INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA** quando iniciou na Herbalife.

Explique que o Distribuidor Herbalife é Independente, não há vínculo empregatício com a Herbalife ou com o Patrocinador.

1

Seus primeiros resultados financeiros com a Herbalife.

2

Como você se sente tendo conquistado a sua **INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA** com a Herbalife.

Você conta com a segurança das Garantias Padrão Ouro

Sem exigência de compra mínima.

Garantia de reembolso do custo do Kit Herbalife do Distribuidor Independente se o contrato for cancelado por qualquer motivo **dentro de 90 dias.**

Garantia de reembolso de 100% do gasto com a compra de produtos, além do gasto com o frete da devolução de todos os produtos não vendidos, **comprados nos últimos 12 meses**, se o contrato for cancelado por qualquer motivo.

VÁRIAS FORMAS DE GANHOS

A oportunidade Herbalife está aberta em **duas frentes**:

1. Comprar e revender

DESCONTO

É a diferença entre o que você paga pelos produtos, considerando desconto de 25% a 50% e o valor de venda do seu cliente final.

GANHO NA REVENDA DOS PRODUTOS

Revenda os produtos Herbalife para seus clientes de acordo com o preço sugerido ou por uma margem de desconto que você deseja praticar.



2. Formar uma equipe

GANHO SOBRE AS VENDAS DA SUA EQUIPE

Até 25%. É a diferença que você paga pelos produtos e o que os Distribuidores Independentes ou Clientes Premium de sua organização pessoal de linha descendente pagam pelos produtos que adquirem.

GANHOS DE ROYALTIES

Até 5% nos 3 níveis da sua organização. Como Supervisor, você pode ganhar da Herbalife até 5% do Volume de seus Supervisores até o 3º nível de sua linha descendente.

GANHOS DE BÔNUS

2% a 7% de bônus de produção organizacional. Exclusivo para membros da Equipe TAB, mediante qualificação.



Mentalidade

A oportunidade Herbalife oferece **diversas oportunidades de ganhos!**

Entonação

A paixão pela oportunidade Herbalife continua!

Objetivo

Oferecer um **panorama** com as diferentes formas de se ganhar com a Herbalife.

Transmissão

A Herbalife oferece **diversas formas de ganho financeiro**, com diferentes percentuais de acordo com as suas vendas e a construção do seu time.



A partir da lâmina anterior, identifique os objetivos do seu prospecto: **renda extra ou uma nova oportunidade de ganhos para a independência financeira.**



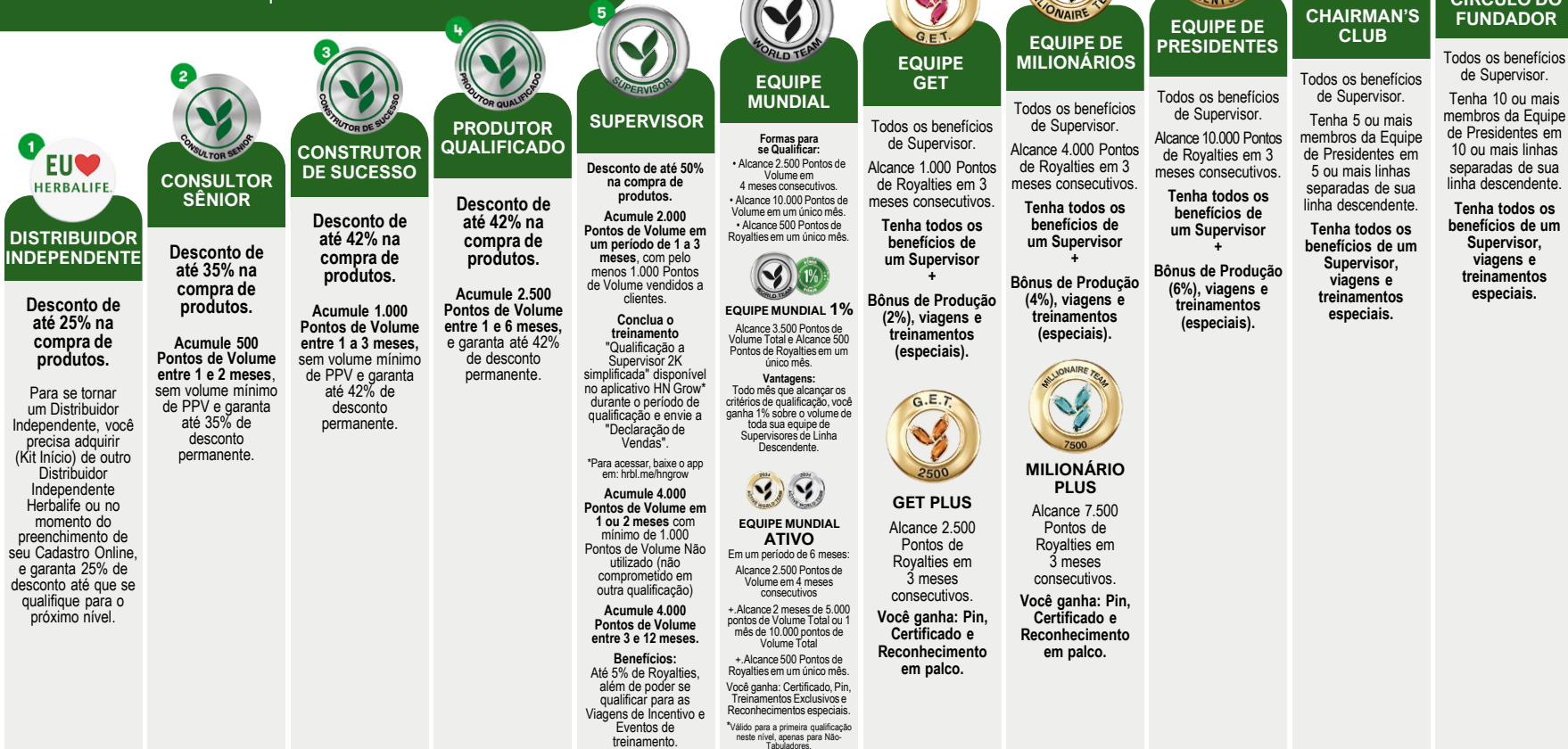
Se o prospecto deseja uma **RENDA EXTRA**, seu foco nesta lâmina é na primeira coluna - **COMPRAR E REVENDER.**



Caso seu prospecto esteja interessado em **INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA**, se concentre na segunda coluna – **FORMAR UMA EQUIPE.**

VOCÊ PODE MAIS!

O Plano de Vendas e Marketing Herbalife oferece muitas oportunidades de ganhos, benefícios, bônus, prêmios exclusivos e viagens incríveis! Forme sua equipe e aproveite todos os benefícios conforme conquista cada vez mais!





Mentalidade

Com a Herbalife você pode mais!

Temos um plano de marketing muito rentável e com diversas vantagens.

Entonação

Profissional, para mostrar que é necessário determinação e comprometimento para crescer.

Objetivo

Demonstrar visualmente que a Herbalife tem um **Plano de Vendas e Marketing** com muitos benefícios.

Transmissão

O Plano de Vendas e Marketing da Herbalife ajudará você a **conquistar a sua independência financeira**.



O objetivo desta parte **não é apresentar todo o Plano de Vendas e Marketing**.

Procure se concentrar em informar as vantagens dos níveis **DISTRIBUIDOR INDEPENDENTE** e **SUPERVISOR** (você pode receber até 3 níveis de royalties).

Fique à vontade para explorar o Plano de Vendas e Marketing em todos os níveis, caso sinta o interesse do prospecto.



Você pode complementar a sua apresentação contando ao prospecto:

1

Como você se sentiu com os seus primeiros ganhos como Distribuidor Independente.

2

Quanto tempo você levou para se tornar um Supervisor e qual foi a sua estratégia para esta conquista.

**Reconhecimento
pelos seus resultados
e pelo seu esforço.**

**Conforme
você cresce,
novas experiências
você ganha!**

VOCÊ MERECE!

Imagens meramente ilustrativas.
Conquistas não típicas. Conquistas atípicas
ocorrem com dedicação ao negócio, habilidade
e dedicação. Consulte Herbalife.com/STE para
obter mais informações.



Desenvolvimento pessoal

Através de treinamentos, materiais, experiências e eventos exclusivos com os líderes Herbalife e grandes referências do mercado.

Eventos e ações de reconhecimentos

que valorizam os
resultados alcançados.



Viagens de incentivo para destinos incríveis

Os melhores Resorts e Cruzeiros
sempre com experiências únicas
como Shows, Festas e Eventos.

Promoções exclusivas com premiações

como artigos fashion,
artigos de luxo e
experiências inesquecíveis.





Mentalidade
Chegou a hora de falar sobre **desenvolvimento pessoal**, **reconhecimentos**, **premiações** e **viagens**!

Entonação
 Animação total para falar das vantagens da Herbalife!

Objetivo
Informar que a Herbalife tem **ainda mais vantagens**, com **desenvolvimento pessoal**, **reconhecimentos**, **premiações** e **viagens**.

Transmissão
Além dos ganhos financeiros, com a Herbalife você ainda ganha **prêmios e viagens**, além de ser **reconhecido** pelo seu esforço.



Todo mundo gosta de ser reconhecido pelos seus resultados e seu esforço, mas nem sempre isso acontece nas empresas tradicionais ou em outros segmentos. **Na Herbalife é diferente!**

Na Herbalife, você tem:

Desenvolvimento das suas habilidades

Socialização

Senso de comunidade

Contato com pessoas de sucesso

Um ambiente instigante para o seu crescimento como pessoa e como profissional



Você pode contar para o seu prospecto:

1 O primeiro prêmio que você ganhou em algum incentivo ou promoção da Herbalife.

2 A viagem com a Herbalife que você mais gostou.

3 O seu último reconhecimento com a Herbalife.

Quais são os seus objetivos?

Definir seu **próprio horário** com tempo para a sua família?



Fazer algo com **propósito** e ser recompensado por isso?



Embarcar na aventura de um **negócio** com sua família e/ou amigos?



Construir negócios no mundo todo e **ganhar em dólar**?



Construir um **negócio de tempo integral**, com baixo custo inicial e máximo apoio?



Conquistar a sua **independência financeira**?



Trabalhar **em casa**, viajando ou em qualquer lugar?



Ganhar uma **renda extra**?





Mentalidade

É necessário escutar para **entender** quais são os objetivos do seu prospecto.

Entonação

Tom que demonstre **interesse** em ouvir o que o seu prospecto está buscando.

Objetivo

Identificar qual o **objetivo principal** do seu prospecto para destacar qual a maneira mais assertiva para começar na Herbalife.

Transmissão

Com certeza, você **quer algo mais!** Vamos conversar sobre o que você está buscando neste momento.



Converse com seu prospecto que são necessários **tempo, dedicação e uma curva de aprendizagem** para ganhos acima do nível do mercado.



Depois, permita que o prospecto fale sobre o seu objetivo. Pergunte com qual destes objetivos seu prospecto se identifica mais.



Procure não apressar e nem pressionar para ter uma conversa natural sobre negócios e objetivos de vida.

Caso tenha tempo:

Entre os objetivos desta parte, busque identificar qual deles te atraiu para iniciar na Herbalife e comente com seu prospecto.





Você decide como começar

Investimento no kit início

Você tem a oportunidade de escolher como quer começar no negócio

25 % de desconto na compra dos produtos

O nível 1 já está garantido na compra do KIT

35 % de desconto na compra dos produtos

Acesse esse nível com mínimo de **500 Pontos de Volume**

42 % de desconto na compra dos produtos

Acesse esse nível com mínimo de **1.000 Pontos de Volume** em um único pedido

PERGUNTE-ME SOBRE:

Investimento

Quantidade de clientes

Retorno previsto

E TAMBÉM SOBRE SUPERVISÃO:
ainda mais vantagens para você ao se tornar um SUPERVISOR



Mentalidade

Aqui você pode ser calmo e assertivo. Procure não demonstrar nervosismo, carência ou pressa para que seu prospecto escolha uma das opções.

Entonação

Profissional e didático, com uma fala clara e paciente.

Objetivo

Mostrar as vantagens de cada nível de adesão, destacando que maiores pontuações adquiridas levam naturalmente a maiores vantagens.

Transmissão

Na Herbalife, você decide como começar! Temos diversas opções de início, com diferentes vantagens e investimentos para a adesão.



Para cada proposta, procure explicar para seu prospecto:



As oportunidades de ganhos e descontos.



Valores de investimento.



Média de clientes que poderão ser atendidos com cada pontuação adquirida.



Você pode, inclusive, **montar um pedido sugerido** para cada uma das propostas. Utilize a tabela de preços da sua região.

Você pode compartilhar **histórias recentes de Distribuidores Independentes** da sua organização. Lembre-se que a famosa prova social é poderosa.

Caso sinta a necessidade, você pode falar também sobre **condições especiais para novos Distribuidores Independentes**, como parcelamentos. Verifique quais vantagens estão vigentes antes das suas apresentações.

Caso o prospecto pergunte sobre ser um **Supervisor Herbalife**, apresente as **vantagens deste nível**.

Desconto de até 50% na compra de produtos + até 5% de ganhos de Royalties sobre 3 níveis

A Herbalife é muito mais

Você não está sozinho! Materiais e treinamentos desenvolvidos para o seu sucesso



Participe do próximo evento

Regional

Nacional

Internacional





Mentalidade

Lembre-se das palavras de Eric Worre: “o único motivo para fazer uma apresentação é marcar a próxima apresentação”.

Entonação

Procure ser sempre amigoso, qualquer que tenha sido a opção do seu prospecto.

Objetivo

Permanecer em contato com seu prospecto. Segundo Eric Worre: “são necessárias de 4 a 6 exposições para que a média das pessoas decida se cadastrar”.

Transmissão

Com a Herbalife você nunca está sozinho! Temos um aplicativo de treinamentos, o HN Grow, e eventos constantes para você conhecer mais pessoas que decidiram pela oportunidade Herbalife.



Os objetivos deste fechamento são:

- 1 Cadastrar o prospecto.
- 2 Conseguir o compromisso do seu prospecto para ir a um evento.

É imprescindível que você convide, com bastante ênfase, o prospecto para o próximo evento da sua organização, independente dele ter se cadastrado ou não.

Fique atento para fazer follow-ups sobre a ida do prospecto ao evento, seja com ligações telefônicas, mensagens virtuais ou visitas pessoais.

Depois de cadastrar usando o site My Herbalife, mostre o aplicativo de pedidos My Herbalife.

