

Cortesía de EDGAR BALBAS y GUILLERMO LUNA...

El presente email tiene como finalidad aclarar a todos los distribuidores interesados en expandir su negocio internacional cual es la mejor forma de firmar a un nuevo distribuidor en otro país, donde Herbalife tiene operaciones oficiales.

Lo primero es hacer que tu prospecto tome la decisión de adquirir su paquete de negocio (llamado IBP ó KIT de Registro).

Para esto no puedes depender de una reunión de oportunidad en la que no te encontrarás presente. Lo ideal es que seas responsable de todo el proceso de explicación del negocio. **Hoy existen muchas herramientas para hacer esto, páginas webs, correo electrónico y el CHAT.** Mi sugerencia personal es que nunca envíes a una reunión de oportunidad a una persona en otro país si aún no ha comprado su paquete de negocio. La única excepción que haría a esta regla sería si tu patrocinador o alguien de tu línea ascendente se va a encontrar presente en dicha reunión.

Para explicar el negocio a distancia, es muy recomendable que establezcas contacto con tu prospecto a través de un sistema tipo Messenger: **Hotmail o Yahoo**, que te permitan asesorarlo en línea.

También puedes utilizar el **HOM VIRTUAL** que tu TAB o PT ascendente tienen para que tu prospecto vea una presentación completa a distancia. Sólo debes aclarar a tu invitado que la página que verá no es tuya sino de uno de tus patrocinadores y que luego que revise todo te escriba a ti. Por eso es imprescindible estar en contacto via e-mail o chat.

Antes de hacer la presentación de negocios asegúrate de haber recopilado toda la información necesaria del negocio en ese país: teléfono del departamento de órdenes de Herbalife, dirección del almacén, precio del KIT de registro, STS del mes, etc. Esta información la obtienes escribiendo un e-mail o llamando a RELACIONES AL DISTRIBUIDOR de tu país.

El próximo paso una vez que tu prospecto tomó la decisión de adquirir su paquete de negocios:

Para este paso puedes literalmente copiar y pegar el siguiente texto y solo tendrías que rellenar y personalizar los espacios marcados con xxxxxxxx

Comienzo de mensaje para copiar y pegar

1- Llame al número de teléfono del departamento de órdenes del país donde vive.

Telf:XXXXXXXXXXXX

2-Dices que vas a ordenar un paquete internacional de negocios, simplemente llamas y dices "me quiero hacer distribuidor bajo el siguiente patrocinador (tu ID XXXXXXXXXXXX)".

3-Te van a preguntar como o vas a cancelar la orden :

a-Con tarjeta de crédito (tuya o de un amigo) es automático.

b-Depósito Directo o transferencia bancaria: pregunta los detalles de como lo debes hacer.

4-Luego de pagar la orden y notificar el pago (en caso de que no sea con tarjeta), le envían el IBP a su casa o la dirección que indicó . Normalmente le debería llegar entre 48 y 72 horas.

5-Luego cuando lo reciba llene la planilla:

En la planilla debes poner tus datos, dirección, e-mail, etc.

En la sección que dice datos del patrocinador, vas a colocar:

Patrocinador:

XXXXXXXXXXXX

número:

XXXXXXXXXXXX

Supervisor:

XXXXXXXXXXXX

número:

XXXXXXXXXXXX

Si vas al Centro de Entrega (almacén), harías lo mismo con el operador directamente y pagas en efectivo o igualmente con tarjeta.

Luego de llenarla quédese con la última copia y mande el original y las demás copias al almacén de su país para que entre al sistema. También debes explicarle que para pedir productos debe llamar al mismo número de teléfono, pero con su propio ID.

SI LA PERSONA VIVE EN EE.UU. se puede hacer todo el proceso anterior online en:

<https://hlc.myherbalife.com/onlinecontract/SponsorValidation.aspx>

Nota:(Es muy importante que aunque le haya enviado las instrucciones, concerte una cita por la Internet con su prospecto, para el llenado de la planilla y asegurarse de que no contenga errores)

Una vez ya como distribuidor también es tu responsabilidad su desarrollo, es decir no puedes dejar al azar en manos de ningún sistema el hecho de que tu nuevo distribuidor avance. Hay un conjunto de pasos básicos que debes seguir con tu nuevo distribuidor para "blindar el proceso" de que si quiere avanzar lo pueda hacer: Explicarle como tomar los productos, leer el manual de negocios, ver los videos disponibles, enviarle el CD MP3 de los Presidentes Latinos (GLH) y decirle que participe del próximo STS más cercano a su localidad. También es muy útil que se apoye del sistema de entrenamiento disponible en la Internet a través del sistema de HOM VIRTUAL que alguno de tus TAB debe tener.

Si tu prospecto tiene la opción de dirigirse directamente al almacén de su país a comprar el IBP, es muy importante explicarle bien que sólo se puede FIMAR BAJO TU ID; para esto debes asegurarte de hacer una explicación bien detallada de como debe quedar llenada la licencia de distribución.

UN TIP ADICIONAL MUY IMPORTANTE cortesía de uno de nuestros Supervisores (Analia Sansoni):

"He comprobado que la manera más efectiva de hacer llegar un Kit de registro al nuevo prospecto es utilizando NOSOTROS COMO SUPERVISORES, LOS E-ORDERS DE CADA PAÍS.. Allí hacemos nuestro pedido, a nombre de la persona que sería la destinataria y nosotros mismos enviamos los pedidos internacionales desde nuestras computadoras. Este e-order llega a la oficina destinataria y nos envían un número de pedido.CON ESTE NUMERO, SIMPLEMENTE , NUESTRO NUEVO PROSPECTO LLAMA A LA OFICINA DE SU PAÍS, Y PIDE LA ORDEN Y LA PAGA CON EL MÉTODO QUE PREFIERA!!!!!!"