

COMO CONSEGUIR DISTRIBUIDORES

Después de aprender a vender los productos y de ayudar a tus clientes a obtener resultados, es necesario que aprendas a construir tu propia organización de distribuidores.

¿Por qué conseguir distribuidores? Porque es la única manera en que puedes multiplicar tu trabajo y tu esfuerzo, así como tus ingresos. No importa qué tan altos sean tus ingresos o qué tan máximo sea tu esfuerzo, tu propio esfuerzo nunca superará el esfuerzo de 10 personas o de 100. Así que la mejor forma de multiplicar tus ingresos es buscar la ayuda de más personas porque 20 manos pueden más que solamente 2.

Es mejor ganar un 5% del esfuerzo de 100 personas que el 100% de tu propio esfuerzo. Porque aunque tus ventas se multipliquen al máximo nunca podrás atender tú solo todas las reuniones que se pudieran generar, siempre necesitas ayuda y Herbalife te permite que obtengas toda la ayuda que quieras, es decir, no hay límite en el número de distribuidores que quieras ingresar a tu organización. Esto no quiere decir que por tener distribuidores tú no debas seguir vendiendo o trabajando, la idea es que sigas haciendo tu trabajo y además consigas distribuidores que te ayuden. Con el paso del tiempo los ingresos que obtengas de tus distribuidores van a rebasar con mucho a los ingresos que obtienes de tu propio esfuerzo.

Los distribuidores nuevos siempre preguntan qué es mejor; ¿dedicarse a conseguir clientes o dedicarse a conseguir distribuidores? La respuesta es dedicarse a ambos, primero clientes y después distribuidores. No es muy recomendable depender totalmente del esfuerzo de los demás, así que haz tu parte y deja que tus distribuidores solamente te ayuden, tampoco es recomendable que sólo te dediques a vender aunque seas muy bueno vendiendo, siempre es bueno obtener ingresos extra por la ayuda de tus distribuidores.

¿Qué es lo que hace un distribuidor de Herbalife? Si es un distribuidor de tiempo completo, capta clientes y recluta distribuidores todo el tiempo y además enseña a otros a vender y a reclutar. Si es un distribuidor de medio tiempo, hace exactamente lo mismo, vende y recluta de medio tiempo y además enseña a otros a hacer lo mismo, en esto consiste todo nuestro trabajo.

Es muy arriesgado que el nuevo distribuidor solo se dedique a reclutar distribuidores y no capte clientes, porque obtener distribuidores en la forma habitual como lo hacemos normalmente en Herbalife, es decir, a través de anuncios en el periódico y reuniones en grandes salones de hoteles cuesta mucho dinero y es muy probable que el distribuidor no cuente con dinero suficiente, se acabe todo su capital invirtiendo en anuncios y pago de las rentas del salón antes de empezar a recibir ingresos de su organización, si es que desarrolla alguna. Porque los ingresos que obtienen por surtir los productos que tus distribuidores venden, empieza a llegar después de 30 a 45 días, que es el tiempo habitual que el nuevo distribuidor necesita para vender, mientras tanto, se puede gastar una fortuna, antes de crear una gran organización, sobre todo por falta de liderazgo y experiencia en este tipo de negocios.

El crecimiento es lento.

Hay distribuidores que crecen bastante rápido, pero son muy pocos o raros. Es gente muy trabajadora, con bastante carisma, mucho liderazgo y sobre todo mucha seriedad y honestidad, que realmente empiezan inmediatamente a hablar con mucha pero mucha gente y no pierden nada pero nada de tiempo en empezar. Pero desafortunadamente la mayoría de los nuevos distribuidores no son así. Esto quiere decir, que como la mayoría de los distribuidores no son muy trabajadores y les falta liderazgo, para ellos este negocio se hace lento y el crecimiento de la organización también se hace lento.

La única fase de crecimiento rápida es cuando se inicia en una área nueva o virgen. Fase que dura de 6 hasta 12 meses, después de eso el crecimiento se pasa al ritmo normal que en realidad es

lento. Pero por el hecho de que sea lento para la mayoría de los distribuidores, no significa que no vaya a crecer o a funcionarles. Es lento pero funciona. El que sea lento no significa que no sea posible, hacer una fortuna. Para los que es lento, pero sigue siendo posible que entre regalías y bonos lleguen a 2.000 dolares al mes al final del primer año. A 8.000 dolares al mes al final del segundo año. Y a 20.000 dolares al mes al final del tercer año. Para los que es rápido pueden llegar entre regalías y bono a los 20.000 dolares al mes al final del primer año.

Todos los distribuidores deben trabajar.

Muchas personas entienden mal este negocio, creen que el objetivo es conseguir muchos distribuidores para que ellos trabajen, es decir, para que ellos hagan el trabajo sucio como vender y el que los reclutó no tenga que hacer nada más que esperar sus cheques de comisiones o de Regalías. Esto es un error, todo distribuidor debe trabajar siempre, todos los días y todo distribuidor debe saber vender bien estos productos y además debe saber bien como reclutar, no hay forma de que puedas enseñar lo que no sabes, así como tampoco puedes dar lo que no tienes, ni tampoco puedes compartir lo que no posees.

Reclutar y vender es lo mismo.

Conseguir distribuidores es básicamente igual que conseguir clientes, lo que haces es compartir la oportunidad de mejorar sus ingresos e independizarse. A los clientes les compartimos la oportunidad de mejorar su salud, es decir, lo único que hacemos aquí es compartir la oportunidad de Herbalife con todos. Entre más compartes más dinero ganas. Al principio, lo que deja más dinero en grandes cantidades y sobre todo, mucho más rápido son las ventas de los productos, con ese dinero es muy fácil financiar los gastos para el reclutamiento y cuando llegas a obtener ambos ingresos al mismo tiempo, ya estás completo y siempre debes mantenerte así, completo, vendiendo y ganando dinero de tus ventas y reclutando y ganando dinero de tus distribuidores.

QUE NECESITAS PARA CONSEGUIR DISTRIBUIDORES?

1.- USAR LOS PRODUCTOS

No debes olvidar que has llegado hasta este punto en tu negocio debido a los resultados que obtuviste con estos productos, es decir, los resultados son la clave de todo, gracias a esos resultados decidiste vender estos productos, gracias a esos resultados consigues clientes y ganas dinero con ellos y ahora gracias a esos resultados vas a construir una gran organización de distribuidores. Es decir, el valor que estos productos representan no es por sus etiquetas, ni por que sean de los Estados Unidos, o porque los frascos son caros, No!, el valor de estos productos reside en sus resultados. Porque podrías ser un buen vendedor, el más excelente de todos los vendedores en el mundo, pero si estos productos no proporcionaran los resultados que logran, sembrarías pero jamás cosecharías. Harías algunas ventas, pero tu negocio no se multiplicaría y si tu negocio no se multiplica, tampoco tus ingresos lo harían. Sin resultados es imposible que tu negocio perdure, entonces tu éxito en Herbalife depende de los resultados de los productos, no importa que seas un buen o un mal vendedor, un buen o un mal reclutador.

Los resultados son como imanes que atraen a los clientes, y estos imanes son capaces de atraer a muchísimos clientes, ¿Por qué? porque los resultados hacen la diferencia total. Es decir, si tienes resultados hablas de una manera, pero si no los tienes, hablas de otra totalmente diferente.

Los resultados influyen en lo que sientes y lo que dices, lo que haces y lo que piensas; los resultados te dan seguridad y emoción y eso es contagioso, es decir, este convencimiento es algo que se transmite y convence a otras personas.

Entonces, con resultados vendes los productos y construyes una historia sobre tu negocio, es decir, una historia sobre los resultados de tu negocio. Veámoslo así: los resultados que obtuviste con los productos te atraen clientes, los resultados de ellos te consiguen más clientes, estos

resultados se multiplican y tu negocio también, los resultados de tus clientes forman los resultados de tu negocio, con esto construyes tu historia en el negocio y esa historia de clientes y de ingresos te consigue distribuidores. El secreto de todo es los resultados. Los resultados representan una mina de oro inagotable, todo lo que tienes que hacer es poner a trabajar los resultados y dejar que trabajen para ti. Entonces, tienes que mantener tus resultados siempre, no puedes permitir que se te escapen porque en el momento en que desaparezcan, desaparece todo y se acaba todo. Mientras haya resultados este negocio seguirá existiendo, gracias a los resultados se ha mantenido vivo y creciendo. A pesar de los ataques de otras compañías, de la industria farmacéutica, de los médicos y de la prensa y de mafias comerciales.

Entonces, tienes que tomar estos productos todos los días para mantener tus resultados vivos y puedas transmitir esto a más gente y tu negocio perdure para siempre. Con estos resultados Herbalife va a conquistar al mundo entero y estos resultados te van a hacer millonario.

La gente tiene que ver que crees totalmente en los productos y que quieres ayudar a los demás. A estas alturas tu manera de sentir las cosas debe ser genuina, porque de otra manera no perduras en este negocio, tienes que involucrarte emocionalmente con los productos y seguir construyendo tu historia día con día. Cuando las bases son falsas tarde o temprano se cae lo construido, por eso es muy importante que creas en lo que haces y esa credibilidad sólo emanan de los resultados.

2.- PONERTE LA CHAPA

La chapa sirve como una excusa para hablar con la gente, la función de la chapa es llamar la atención y realmente lo logra. Así que, puedes utilizar la chapa como pretexto para hablar con alguien, sobre todo si notas que alguna persona se queda viendo tu chapa, esta persona puede estar interesada en el negocio y convertirse en tu distribuidor. Hay algunas personas que de plano te preguntan qué significa esa chapa y al contestar tú seleccionas si hablas del producto o del negocio, o de ambas cosas. Lo mejor siempre será invitar a esa persona a alguna de tus reuniones.

3.- HABLAR CON LA GENTE

I- BUSCA A ALGUIEN CON QUIEN HABLAR

Para conseguir distribuidores sólo tienes que hablar con dos tipos de personas, con las que conoces y con las que no conoces, estos son los únicos tipos de personas que existen en el mundo para ti, es decir, si ves a alguien en la calle puede ser que lo conozcas o que no lo conozcas, no hay más.

CONOCIDOS: Clientes satisfechos: Tienes que hablar con toda la gente que conozcas y ahora tus clientes satisfechos, los que obtuvieron resultados con los productos son los mejores candidatos para que sean los mejores distribuidores.

Sobre todo los clientes con quienes efectuaste reuniones en su casa y vieron cuantos programas vendías por reunión. Lo único que tienes que hacer es pedirles que ellos sigan con las reuniones y con el negocio. Y usualmente, ellos resultan ser los mejores distribuidores que te puedas encontrar.

Otros son los clientes que más invitados llevan a las reuniones, hacerles ver cuánta gente está interesada en los productos e invitarles a ser distribuidores y que ganen dinero junto con nosotros, es seguro que dirán que sí.

Otros son los clientes con los que no hago reuniones en sus casas pero me dan muchas referencias, que usualmente cito a mis reuniones. Estos clientes son personas a quienes usualmente muchas personas les preguntan sobre sus resultados y les digo si se han dado cuenta de cuánta gente les pregunta y cuántas referencias me han dado para entonces ofrecerles que se hagan distribuidores y que ellos mismos les vendan en sus ratos libres. Igualmente la respuesta habitual es sí.

Centro de Influencia. Tu centro de influencia es la gente sobre la que puedes influir y es gente con la que más te pones en contacto todos los días. Y para hablar con todos ellos lo mejor es que hagas una Lista de Conocidos.

LISTA DE CONOCIDOS.

En esta lista tienes que incluir a todos aquellos a los que les quieres hablar del negocio, es decir, si no lo quieres hacer tu cliente, entonces hazlo tu distribuidor. Y si alguien no puede ser tu distribuidor, pues hazlo tu cliente, sea quien sea.

Entonces, en esa lista incluye a todos tus amigos, tus compañeros, ya sea del trabajo, de club, de deportes, de religión, a tus vecinos, compañeros de escuela viejos y actuales, etc., a todos aquellos de quienes te acuerdes y habla con todos y cada uno de ellos, hasta terminar la lista. No olvides incluir a tus seres queridos y familiares cercanos y lejanos, es curioso, pero si tienes enemigos, también inclúyelos ahí. Tampoco olvides a tu banquero, peluquero, al barman, es decir, gente con la que tienes contacto comercial, al carnicero, a tu doctor, a personas que te venden algo, ellos también son parte de la gente que conoces y muchas veces los olvidamos porque nuestro trato con ellos es de negocios, con la gente que haces negocios háblale de este negocio, así de fácil. La idea es de que trates de compartir esta oportunidad, primero con la gente que conoces y que te conoce.

A TUS CONOCIDOS:

1.- Lista de todos tus conocidos, con sus ocupaciones.

Ejemplo: Eduardo Salazar - Medico.

María Sánchez - secretaria.

En esta lista incluye a todos tus familiares, cercanos y lejanos, vecinos, amigos, compañeros de trabajo, club, religión, partido político, a las gentes con las que tienes relación comercial como tu medico, dentista, banquero, contador, maestro, sacerdote, tus proveedores, tus empleados, el que te vende víveres, el restaurantero, etc.

LOS DESCONOCIDOS o la gente que no conoces. También tienes que compartir esta oportunidad con la gente que no conoces y la mejor forma de hacerlo es a través de:

CHAPA: Este instrumento fue diseñado para llamar la atención de la gente, ¡Y vaya que lo logra! Cuando alguien se queda viendo la chapa, usualmente se le pregunta, "¿Ya sabe lo que es Herbalife?" y como ordinariamente contestan que no inmediatamente comienzo a explicarles. Si me contestan "Sí, pero eso no es para mí...", le doy las gracias y me olvido de esa persona. Otras preguntas que hago son: "¿Ya sabe que se puede ganar mucho dinero con la Nutrición Celular?, ¿Ya sabe que estamos buscando mucha gente que quiera trabajar con nosotros?", cuando la persona se interesa la invito a una reunión de negocios, usualmente a la más próxima.

La idea es hablar con todas las personas que te encuentres. Es decir, con todas con quienes te pongas en contacto, estés donde estés y vayas donde vayas. Esto es, en la calle, en el autobús, con el taxista, en el restaurante, en la tienda, cuando haces cola en el banco, en el supermercado o en alguna oficina, cuando vas a algún lugar de diversión como el cine, teatro, conciertos, etc., cuando vas de viaje, cuando te encuentras con alguien que no habías visto desde hacía mucho tiempo, etc.

Tienes que aprovechar todo momento oportuno para hablar de tu negocio, sin miedo ni vergüenza. Las preguntas típicas que nos hace la gente al platicar son: ¿Qué haces? ¿En qué trabajas? Inmediatamente debe aprovecharse para hablar del negocio, qué mejor oportunidad que esa. Muchos distribuidores que fracasan en esto siempre olvidan hablar del negocio y cuando se dan cuenta sus familiares cercanos ya son distribuidores con éxito de alguien más en la compañía, cerciórate de que toda tu gente sepa que estás en este negocio.

A QUIEN BUSCAR. QUE TIPO DE GENTE BUSCAS

Sólo hay dos tipos de personas: Los satisfechos y los insatisfechos.

Los satisfechos son aquellos que tienen todo, el ingreso que quieren, la actividad que quieren, están donde quieren, con quien quieren, tienen suficiencia de todo, es decir, viven sin problemas económicos son gente que pertenecen a al nivel de vida Super Alto o por lo menos Alto es decir es gente con éxito económico. Este tipo de personas es imposible que entre a Herbalife porque no hay razón para que lo hagan. Afortunadamente la gente en esos niveles son muy pocas apenas llegan al 5% de toda la población. El 95% restante son los fracasados económicamente hablando, están en los niveles de vida de Medio alto hacia abajo hasta el nivel de vida Miserable. En estos niveles hay muchas personas que engañándose a sí mismas se creen satisfechas y, por lo tanto, no buscan más.

Estos pobres tontos tampoco encuentran una razón para Herbalife. Es gente que no ve su propia realidad, con estos hay que esperar a que la situación de su vida cambie y entonces los recluto, es decir, cuando ven las cosas del color que realmente son, entonces empiezan a buscar una oportunidad y yo les ofrezco ésta y entonces sí es muy fácil reclutarlos. Es común que los fracasados se satisfagan con poco, los pequeños siempre comen poco, menos que los grandes.

Los insatisfechos: Todos los que entramos a este negocio compartimos algo en común somos gente insatisfecha. Todos, estábamos insatisfechos con algo y entramos a Herbalife esperando que Herbalife nos ayudara a estar satisfechos.

Entonces, tenemos que concentrarnos en buscar gente insatisfecha, no importa la edad, la preparación, si es profesional o no, los antecedentes, las experiencias previas, los tipos de trabajos u oficios anteriores, no importa el sexo, si es hombre o mujer, si es de este país o de otro, no importa la raza, el color, ni las creencias religiosas o políticas, tampoco importa la actividad actual, si es una persona ocupada o no, si tiene empleo o no, si le gustan los negocios o no, si tiene tiempo o no, no importa el aspecto físico, es decir, no importa nada. Si está insatisfecho puede encontrar acomodo o solución a su problema en Herbalife. ¿Cómo saberlo? De una manera muy fácil: Preguntándole.

Por otro lado, los distribuidores de Herbalife somos gente de negocios, así que los que entramos a Herbalife, de alguna forma nos gustan o nos llaman la atención los negocios, sólo hay dos tipos de personas: Los que les gustan los negocios y los que no les gustan.

Es imposible que la gente a la que ni siquiera le llaman la atención los negocios entre a alguno, hay gente a la que le gustan los negocios y nunca ha tenido uno, lo importante no es si ha tenido o no negocios anteriormente, lo importante es que, por lo menos, le llamen la atención los negocios.

Entonces, los que nos hacemos distribuidores de Herbalife y tenemos éxito en este negocio, antes de ingresar teníamos dos cosas en común: éramos gente insatisfecha y nos llamaban la atención los negocios. Este es el tipo de gente en la que tenemos que concentrarnos.

¿Insatisfechos con qué?

Ingresos: La mayor parte de las personas que entra a Herbalife es gente que está insatisfecha con lo que gana. No importa si es un empleado, un profesional privado o una persona de negocios con algún comercio establecido o cualquier otro tipo de negocio. Si los ingresos que esta persona obtiene no le satisfacen, no importa la cantidad que obtenga, si no le satisfacen es el mejor candidato para entrar a Herbalife. Estas son personas a las que les gusta lo que hacen, pero no les gusta lo que ganan. La mayor parte de ellos buscan "ingresos extra" de medio tiempo, así empezamos casi todos. Otros son los "ambiciosos" y otros los que están en "quiebra".

Actividad o carrera: Hay personas satisfechas con lo que ganan pero insatisfechas con lo que hacen, si es empleado, ya está cansado de la rutina diaria o de soportar al "jefe". Si es gente de negocios, gana buen dinero, pero con una actividad que genera muchos problemas y ya está cansado

de los problemas y el convertirse en distribuidor de Herbalife representa ganar mucho más dinero con muchos menos problemas.

Hay personas que no tienen posibilidad de hacer carrera en lo que hacen, es decir, no hay futuro en lo que hacen o ya llegaron al punto más alto de su carrera. Herbalife representa toda una carrera para todo aquel que la quiera seguir y no importa quién seas, hombre o mujer, esta carrera es igual para ambos, a diferencia de otras carreras, reservadas solo para hombres o exclusivamente para mujeres, es decir, tenemos una oportunidad para todos.

Falta de Reto. Hay personas que no pueden vivir sin retos, son ese tipo de personas que siempre quieren tener algo o alguien contra quien competir, es gente que le gusta ganar. En cuanto se le acaban los retos en una actividad, inmediatamente buscan otra. Porque sin retos la vida se les hace aburrida.

Otros llegan a la cúspide de su carrera y, después de eso, ya no hay nada más que hacer, así que, automáticamente se les acaban los retos.

La carrera de Herbalife plantea una serie de retos interesantes e interminables que la hacen muy atractiva para estas personas. Para la persona de éxito los retos son muy importantes. Tener un reto frente a ti, es tener algo más importante que todo lo demás que te pudiera importar. El reto atrae totalmente tu atención, el reto te impulsa a hacer cosas diferentes, a hablar de forma diferente, a pensar de forma diferente, a actuar de forma diferente, todo lo haces en forma diferente, te acuestas más tarde, te levantas más temprano, el reto le pone sabor a la vida. El hombre que se pone el reto de alcanzar algo, no importa qué tenga que hacer, se convierte en un hombre especial.

Las personas sin retos se vuelven aburridas, todo les da igual, todo pierde color, sienten que se acabó su papel en el mundo. Entonces, los retos dan vida.

Esta gente insatisfecha con sus retos actuales o sin retos son excelentes candidatos a ser distribuidores de Herbalife. Cada vez que hablo con mis distribuidores, me gusta ponerles retos frente a ellos, porque los retos hacen divertida la faena. Los retos son las herramientas que forjan a los hombres fuertes. El reto es un paso más allá del simple deseo, es un paso más allá del querer algo, si juntamos un deseo ardiente más reto obtenemos una de las fuerzas más poderosas de este mundo y, con esta fuerza, cualquier ser humano logra lo que parece increíble, ¡lo que parece imposible!

Falta de Independencia. Otro grupo de personas de las que reclutamos son las que quieren ser independientes, sólo hay dos tipos de personas: las que quieren ser dependientes toda su vida, y las que en algún punto buscan la independencia, sea financiera o laboral, es gente que busca su libertad. Siempre les digo a mis invitados que lo mejor que puedo ofrecerles es la oportunidad de ser independientes. Herbalife fue para mí una especie de libertador, gracias a Herbalife puedo viajar alrededor del mundo, sin rendirle cuentas a nadie. Entonces, buscamos prisioneros que quieran ser libres. Y hay personas así en todos los empleos, en todas las profesiones, en todos los trabajos.

Gente agradable, positiva, alegre. Este tipo de personas la debemos buscar deliberadamente, porque si son distribuidores que se queden en tu organización, vas a tenerlos cerca durante muchos años. Si no es gente agradable, no esperes que por entrar a Herbalife cambie.

¿Cómo saber quién se siente insatisfecho y quién no? Sólo hay una respuesta: preguntándoles a todos. Si no estás cien por cien seguro de que se siente totalmente satisfecho, entonces está insatisfecho. No hay más, es alguien con quien tienes que hablar, no importa el trabajo que tenga, no importa si le gusta la nutrición, no importa el puesto que tenga, no importa nada, nuestro trabajo no consiste en pensar por esa persona, nuestro trabajo consiste en hablar con esa persona. No digas "Pues mi tío gana mucho dinero, no creo que le interese esto", no pienses por él, ve y habla con él. Tú ganas dinero por hablar, no por creer, deja que ellos mismos decidan, quién eres tú para decidir por ellos.

Tampoco digas: "No creo que tenga que hablar con mi primo José, no, él es un profesional exitoso, está muy ocupado y además parece muy agusto con lo que hace. No, ve y habla con él y deja que él decida. Si quieres que algo se haga bien, busca que una persona ocupada lo haga.

Nadie sabía que se iba a encontrar con Herbalife en algún momento de su vida, así que, mientras tanto, tenían que trabajar en algo, es más, nadie les dijo que existía Herbalife, porque de otra forma quizá hubieran escogido Herbalife desde un principio en su vida. Es decir, cuando tuvieron que decidir qué oficio o profesión iban a escoger para trabajar en su vida, nadie les incluyó Herbalife en esa lista, así que, solamente pudieron escoger del menú que había en esa lista y, aunque las actividades de esa lista no satisfacían sus gustos totalmente, de todos modos tenían que escoger una y, quizá optaron por la que menos les disgustaba, porque entre todas esas no había una que les gustara. Así que todos estos años han estado tratando de adaptarse a esa actividad, han tratado de hacer que les guste y algunos quizá lo han logrado, pero no olvidan del todo lo que hubiera sido ideal para ellos y, cuando encuentran que Herbalife llena ese ideal, no dudan ni un minuto en desarrollar esta actividad, éstos están insatisfechos con la profesión que escogieron, la gente común les dice: "Oye tú, te equivocaste de carrera, tú debiste haber sido..." Quizá para algunos Herbalife no sea exactamente lo que a ellos les gusta pero sí se acerca mucho.

Para mí sólo hay dos tipos de personas:

Los que son para Herbalife y los que no, para mí no hay más, Herbalife es para todos, pero no todos pueden ser para Herbalife, ¿Por qué? Porque a algunos sus gustos no les permiten ser para Herbalife, a otros sus miedos, a otros sus antecedentes, a otros su falta de confianza en sí mismos, a otros su falta de ambición y a otros sus ideas equivocadas, su ignorancia, su falta de visión, su tontez, su escepticismo, algunos se asustan con la cantidad de dinero que Herbalife les puede dejar.

Algo importante: No esperes que a toda la gente con la que hablas, sean conocidos o desconocidos, les guste lo que a ti te gustó, esto es como el pasatiempo que a ti te gusta, digamos, jugar básquetbol, el hecho de que a ti te guste jugar básquetbol no significa que a todos tus amigos y familiares que te rodean les tenga que gustar también, ¿verdad que no? A ti te gusta el básquetbol pero a tus hermanos quizá les gusta la natación, eso es normal, a ti te gustó esta idea de Herbalife, pero no esperes que a todos les guste, a algunos les parecerá la idea más rara y loca que hayan oído.

Toda nueva idea puede ser aceptada o rechazada, unos la aceptan más que otros, unos la rechazan más, otros menos, así es como funcionan las cosas. Los que rechazan la idea no solo la rechazan, sino que también tienden a atacarla y a criticarla tratando de destruirla. Todo mundo cree que su forma de pensar es la correcta y tiende a convencer a todos de ello. Así que esto no es nuevo, algunos te van a atacar a ti y también a tu compañía, eso es normal, no dejes que eso te vaya a desanimar y derrotar, es normal que ellos no entiendan lo que no conocen. Lo que ellos buscan es eso, tu derrota para demostrar que ellos estaban en lo correcto.

II - RECLUTAR INDIVIDUALMENTE.

Cuando hablas con una persona, no importa si es conocido o no, a todos les dices lo mismo, cualquiera de dos opciones:

- a).- Explicación en grupo: Invitarlos a una reunión de oportunidad de Negocio con 50 personas o más, en el salón de un Hotel, un auditorio, sala de conferencias, etc.
- b).- Explicación Individual: Tratar de reclutarlos individualmente. en la sala de una casa, en la mesa de un restaurante o bar, en el escritorio de una oficina, en el lobby de un Hotel, etc.

Tratar de reclutar individualmente significa que intentas que la persona se haga tu distribuidor en ese momento. Es decir, no te esperes a llevarlo a una gran reunión. Esto siempre se debe hacer personalmente, no por teléfono. Por teléfono solamente despierta el interés de la persona y dale una cita, pero la explicación siempre debe ser en persona.

Cuando se habla con alguien a quien se trata de reclutar individualmente se divide la plática en tres puntos:

- 1.- Contar mi historia en el negocio, ingresos y resultados.

2.- Explicación breve de todos los Productos

3.- El plan de ingresos.

Lo que hago es tratar de "Vender el Plan" y es simple, a mis clientes trato de venderles los productos, a mis distribuidores les vendo el plan. Por eso no hay gran diferencia entre conseguir clientes y distribuidores, el que sabe conseguir clientes sabe conseguir distribuidores, y el que no sabe conseguir clientes, tampoco sabe conseguir distribuidores.

A LA GENTE QUE NO CONOCES:

Hablas con ellos cuando te los encuentras y donde te los encuentras, no importa donde sea vayas donde vayas y estés donde estés. Es decir en la calle, en una tienda, en el banco, en el autobús, en el tren, en la sala de espera, no importa si andas de paseo, vacaciones, trabajando, de compras, haciendo un pago, vas al hospital, estas tomando algún curso o seminario, si estas en un lugar de diversión, en el cine, playa, discoteca, comiendo en un restaurante, haciendo fila en un banco, supermercado, una agencia oficial, tomando gasolina, en el elevador, en el salón de belleza, en alguna junta, etc. La idea es qué hables con todos los que te encuentras!