

## EL NEGOCIO

### COMO CONSEGUIR MUCHOS CLIENTES.

Después de aprender a tomar los productos y experimentar resultados, el distribuidor de Herbalife tiene que aprender a compartir estos productos con más gente que los necesite y los quiera. Esta es la forma de obtener ingresos rápidos en este negocio y ésta es una de las disciplinas más importantes que el distribuidor tiene que aprender y dominar a la perfección, antes de reclutar a algún distribuidor.

Hay tres puntos básicos para tener éxito en este negocio:

**Usar los productos**  
**Ponerte la chapa**  
**Hablar con la gente**

### 1.- USAR LOS PRODUCTOS

La clave en este negocio es Ejemplo personal y Resultados.

#### El ejemplo.

Es imposible poner el ejemplo sin tomar los productos. La mejor forma de poner el ejemplo es tomar los productos frente a nuestros conocidos, de manera que ellos vean con sus propios ojos, que tu tomas los productos. Eso es ponerles el ejemplo! Y tu EJEMPLO vende mas que las palabras.

#### Los resultados.

La única forma de obtener resultados con estos productos es tomándolos. El obtener resultados proporciona convencimiento y emoción. Los resultados son la parte más importante de este negocio porque estos productos se venden debido a sus resultados. Puede ser que la gente crea en tus palabras, pero si ven los resultados, no hay lugar a dudas, es decir, un resultado vale más que mil palabras.

Los resultados son la fuente más grande de credibilidad, motivación y emoción, es imposible obtener resultados y no emocionarte. Los resultados hacen que la gente te pregunte cómo los obtuviste y con qué los obtuviste. Los resultados te hacen hablar con una gran seguridad, firmeza, autoridad y emoción, una emoción que se presenta de manera automática.

"Resultados no es algo que se obtiene una sola vez, es algo que se mantiene siempre". Entonces, usa los productos todos los días, los resultados son los que te impulsan a dar el siguiente paso.

La única manera de aprender a tomar bien los productos es usándolos, y es necesario que los distribuidores aprendan bien para que enseñen a otros a usarlos. Necesitamos que Tu aprendas a tener resultados para que enseñes a otros a tenerlos. Es por eso que esta compañía busca distribuidores que estén dispuestos a cuidar a otras personas, por lo mismo, estos productos no se deben vender en tiendas porque los dueños de las mismas tienen tantos productos que vender, que no les queda tiempo para concentrar su atención en los consumidores de Herbalife y cuidar que obtengan los resultados que buscan.

Para poder vender estos Productos tienes que creer en ellos!

Cuanto tiempo durarías haciendo algo en lo que no crees? No mucho tiempo verdad? Entonces creer en los productos, es un requisito indispensable, si no crees en ellos difícilmente vas a venderlos y menos seguir los demás pasos de este negocio y la única forma de que creas en ellos es obteniendo resultados notables, porque los resultados son los únicos que te harán creer y la única forma de obtenerlos es tomando estos maravillosos productos. Una vez que obtienes resultados, tu

credibilidad se hace automática, tu emoción se presenta inmediatamente y al mismo tiempo te sientes movido a transmitir este mensaje a toda la gente que te rodea.

## 2.- PONERTE LA CHAPA

Para algunos, no es fácil ponerse la chapa, el único distribuidor dispuesto a ponerse la chapa es el que experimentó resultados. La chapa es el rótulo de tu negocio. La chapa es tu uniforme de trabajo. La chapa avisa si estas de servicio o no.

Llevar puesta la chapa significa que estás seriamente interesado en tu salud y en la salud de otras personas, y que estás seriamente interesado en cambiar tu situación económica. Sin resultados con los productos cuesta trabajo ponerse el botón.

Esta chapa fue diseñada para llamar la atención y hacer que la gente te pregunte. Sirve como una excusa para hablar con la gente acerca de los productos, entonces es importante llevarla puesta siempre, vayas donde vayas y estés con quien estés, de forma que la gente vea que eres serio en tu negocio. Debes sentirte orgulloso de tu negocio, no cualquiera tiene un negocio y no cualquiera trabaja independientemente, así que no te avergüences de tener lo que otros quisieran tener, tampoco te avergüences de hablar de negocios con tus amistades y de ganar dinero con ellos porque en este mundo tienes derecho a recibir dinero a cambio de productos o servicios, y este producto que representas es un producto de la más alta calidad, así que viste el botón siempre: eres distribuidor de Herbalife las 24 horas del día.

Muchos piensan que si se ponen la chapa la gente va a pensar mal de ellos. No, una chapa no va a cambiar la impresión que la gente ya tiene de ti, con chapa o sin chapa la gente seguirá pensando exactamente lo mismo de ti.

La chapa es "el vendedor silencioso" y te consigue muchos clientes. Usa siempre la chapa, recuerda que la gente es muy curiosa. Muchos dicen "¿Qué gran diferencia puede hacer un simple botón en mi negocio?" Bien, pues puede significar una gran diferencia, recuerda que un grado más de calor y el agua empieza a hervir, un solo grado. Las cosas más insignificantes siempre hacen la gran diferencia, y la gente de éxito siempre cuida los pequeños detalles.

## 3.- HABLAR CON LA GENTE

Realmente el trabajo del distribuidor de Herbalife consiste en hablar con la gente en todo momento oportuno, con el fin de conseguir clientes. El distribuidor exitoso empieza hablando de cualquier cosa y siempre termina hablando de Herbalife, esté con quien esté. Y habla con una emoción sin igual y en cada palabra que pronuncia y en cada ademán que hace transmite un entusiasmo tan grande que es imposible no contagiarse a la otra persona. Estos productos logran que el distribuidor hable con un entusiasmo tan asombroso que todo el mundo lo nota y se sorprende.

**Hablas con muchos ganas mucho.**

**Hablas con pocos ganas poco.**

**No hablas con nadie no ganas nada.**

La magia de Herbalife es que lo puede hacer cualquier persona, a cualquier hora, en cualquier lugar.

Para tener éxito en este negocio, lo único que necesitas es gente y entre más gente consigas mejor. Lo bueno es que en el mundo lo que más sobra hoy es gente. Y este es UN NEGOCIO DE GENTE! de mucha gente.

## LO EXTRA.

### 4.- Los folletos o lecciones.

Es de vital importancia para tu negocio que estés bien preparado y entrenado, para eso es necesario que estudies las lecciones hasta aprendértelas. Lee las lecciones 3 veces para entenderlas y 3 veces más para aprenderlas. Lee una lección todos los días por lo menos media hora antes de dormir. Y la clave es; NO cierras los ojos si no has leído tu lección.

Da trabajo hacerlo? sí, yo se que da trabajo, es mucho más fácil ponerte a ver la TV que leer tu lección yo se lo difícil que es eso, pero de leer la lección depende tu crecimiento y tu progreso. Es mucho mas fácil ir a bailar o a divertirte con algún amigo que quedarte leyendo tu lección, tu decides que haces, creces y progresas o te diviertes y fracasas.

#### 5.- Los entrenamientos y eventos.

El que sabe más puede hacer más. Asiste a todos los entrenamientos que puedas porque entre más aprendas mejor, en cada entrenamiento solo captas el 5 % de la información, entonces necesitas tomar 20 veces el mismo entrenamiento para captar el 100 %. Por lo tanto no te pierdas ni un solo entrenamiento. Asiste tu y haz que asista tu gente.

#### 6.- Los Libros.

Hay una serie de libros básicos que debes leer para aprender los principios básicos del éxito y la riqueza. Los libros básicos son: El hombre mas rico de babilonia, de George Clayson, Piense y hágase rico de Napoleón Hill, Nos veremos en la Cumbre de Zig Ziglar. Tienes que leerlos todos los días por lo menos una hora diaria antes de dormirte. La clave es no cierras los ojos, no importa lo cansado que estés, si no has leído el libro.

#### 7.- Los Cassettes.

Los audiocassettes son muy importantes porque te motivan, te enseñan, te ayudan a comprender mejor el negocio y lo más importante te ayudan a mantener una actitud buena, una actitud correcta durante el mismo día en que los escuchas. El éxito en este negocio depende de tu actitud. Lo primero que tienes que hacer al abrir los ojos, antes de hacer cualquier otra cosa es poner el cassette y escucharlo mientras te lavas los dientes, mientras te bañas, mientras desayunas, mientras manejas tu carro, etc. Esto es prioritario, es decir no desayunes si no has escuchado primero tu cassette. Antes de trabajar escucha el cassette.

#### 8.- Las reuniones.

No te alejes de las reuniones de oportunidad, porque son una gran fuente de motivación. La reunión es la oportunidad de reunirte con otras personas que van en tu misma dirección y siempre es muy bueno reunirse con las gentes que están haciendo lo mismo que tú, que tienen los mismos objetivos que tu.

#### 9.- Cumple tus disciplinas diarias.

Estos 8 puntos son las pequeñas disciplinas que te llevarán al éxito en este negocio, solo tienes que cumplir con ellas todos los días, sin descuidar una sola, ni un solo día. Si las cumples te acercas al éxito, si dejas de cumplirlas te diriges al fracaso. La decisión es tuya.

#### 10.- No escuches críticas ni opiniones negativas.

Mucha de la gente que te rodea, seres queridos y amigos tratarán de desanimarte con críticas, opiniones negativas y burlas, de ti depende no dejarte influenciar por lo que te digan para abandonar tu negocio. Tu futuro, tu éxito y tu fortuna son responsabilidad exclusivamente tuya, si te va mal ellos no te van a dar dinero cuando te falte, ni te van a dar de comer toda la vida. Es normal que te critiquen porque ellos están ciegos, ellos no ven esta oportunidad, no la entienden, ni la comprenden, tu si. Ellos no saben lo que tu sabes. No se puede creer en lo que no se entiende, o en lo que no se conoce. Los ignorantes y los fracasados saben poco pero critican mucho.

#### 11.- Demuestra que eres serio.

Llegar hasta lograr la meta, el final del camino requiere seriedad. La falta de seriedad hace que muchos empiecen pero pocos terminan. Mantener un esfuerzo sostenido y continuo por un largo período de tiempo requiere de seriedad. Las cosas fáciles de hacer también son fáciles de no hacer. Si la gente que te rodea ve que eres serio va a creer en ti, si no te ven serio se van a reír de ti.

12.- Toma 100 % responsabilidad de tu negocio.

No dependas de los demás, ni esperes que los demás hagan lo que tu tienes que hacer. Toma el control de las cosas.

13.- Ten fe en tu negocio.

Fe significa “creer” y tener la seguridad de que con tu negocio vas a lograr tus metas económicas, este negocio da eso y más. La fe te hará mantenerte en acción cuando la fe se pierde la acción también se pierde.

14.- Ten paciencia.

Con tus clientes y distribuidores cuando se inicia un negocio se debe tener la idea de hacerlo por lo menos 5 años para obtener buenos resultados y 10 años para obtener resultados permanentes.

15.- Ten buena Actitud.

Cuando tengas mala actitud no se la muestres a nadie, porque puedes contagiarlo, no importa que suceda siempre pon buena cara. Los días que tienes buena actitud ganas dinero los días que no, pierdes.

16.- Sé Persistente.

Nada sustituye a la persistencia en el camino del éxito, persistencia significa intentarlo una y otra vez hasta lograrlo, la persistencia nace del reto y el deseo.