

## COMO OBTENER LOS PRODUCTOS

Tu actividad como distribuidor consiste en comprar y vender productos de minorista y mayorista, en realidad tu comercias con los productos y para poder obtenerlos tienes que comprarlos de contado a precio de mayorista.

### Dónde se compran los productos?

Cuando necesites un paquete, tienes que comprarlo en el almacén de Herbalife. Nadie mas que el te pueden surtir los productos. Los productos siempre se compran al contado. De acuerdo con la cantidad que compres, obtendrás un descuento que varía del 25 al 42%. Todos los precios y descuentos ya están bien calculados en la Lista de Precios. Tu no pagas el precio al publico, sino el precio de Distribuidor. El descuento que recibes, es en realidad la ganancia que obtienes cuando vendes el producto. Es decir, tu ganancia esta descontada o incluida. Eso significa que tu ganancia es inmediata. Para aumentar tu descuento solo tienes que aumentar el volumen de tus compras en el mes.

Los productos que compras, los puedes vender a tus clientes. Es decir, ganas dinero al contado con tus clientes e indirectamente con tus distribuidores.

### Ganancias de Minorista del 25 al 50 %

Minorista significa vender directamente a tus clientes. Cliente es esa persona que compra el producto para consumirlo y por b tanto paga el precio al publico, es decir es un consumidor, no compra el producto para revenderlo.

### Ganancias de Mayorista del 8 al 25 %

Mayorista significa vender indirectamente, a través del almacén a otros distribuidores que compran el producto para revenderlo. Tus ganancias se originan de comprar a un precio menor y vender a un precio mayor.

### No des crédito a nadie.

Al comprar los productos siempre tienes que pagar al contado, así que, lo más aconsejable es que tu también cobres al contado. Muchos distribuidores quiebran en sus negocios por dar crédito a sus clientes y dejar productos a sus distribuidores, so es muy arriesgado, no lo hagas, es mejor tener la mercancía en tus manos que un deudor que no paga. Mi mejor consejo es que no fíes a nadie, sea quien sea, no corras riesgos innecesarios, porque finalmente llegas a perder la mercancía, tu dinero, tu producto y a tus amistades. Es fácil ser buena gente y dejar que alguien se lleve tus productos sin pagarlos y que después te estés lamentando por ello, así que aprende a decir NO cuando sea necesario. He visto a muchos distribuidores en problemas financieros por esta razón, y la causa principal es no saber escuchar consejos. La mayoría siempre cree que ya lo sabe todo y que no se le puede enseñar nada y tres meses más tarde ya quebraron y se fueron, que no te pase a ti lo mismo.

### ¿Cómo se calcula el precio al publico?

El precio al público de los productos, es la suma del precio de venta de minorista autorizado por Herbalife, más el porcentaje de impuesto (IVA) del estado o del país, mas un 6% del precio de minorista de los gastos de manipulación y embalaje, mas el 2.8 % del precio de minorista de gastos de envío. En el precio al público ya esta incluido todo.

### ¿Cómo se calcula el precio del distribuidor?

Todos los descuentos o ganancias que adquiere el distribuidor se aplican única y exclusivamente al precio de minorista autorizado por Herbalife, que se toma como precio base de descuento. Es decir si un distribuidor, esta al 30 % de descuento, es un descuento sobre el precio de minorista, no sobre el precio al publico. Es decir no se pueden dar descuentos sobre los impuestos, ni gastos de envío ni de manipulación y embalaje, que es una cantidad que siempre se mantiene fija

y no pertenece a la compañía. Entonces el distribuidor, paga el 30% menos del precio de minorista, mas el impuesto, el 6% de embalaje y el 2'8% de envío, todo sobre el precio de minorista, que siempre son una cantidad fija.

### Quién paga todo es el cliente.

El distribuidor siempre tiene la tendencia a creer que no se le esta dando su porcentaje de ganancia como debe ser o como se le prometió, por que el calcula su porcentaje de ganancia sobre el precio al público, sin tomar en cuenta que, ese precio incluye: el precio de minorista, impuestos, envío y manipulación y embalaje. Además, el distribuidor cree, que el esta pagando este dinero, pero no es así, quien realmente los paga es el cliente. Estos pagos fijos, son un "préstamo" que hace el distribuidor cuando compra los productos y recupera su "dinero prestado" sin perdida ni ganancia cuando vende esos productos a un cliente. De esta forma su ganancia sobre el precio de minorista se mantiene intacta.

### ¿Qué son los puntos?

Cada producto por pequeño que sea tiene un valor en puntos, que usualmente es el mismo valor que tiene en dólares ese producto en Estados Unidos, cuando el producto también se vende en Estados Unidos.

Un producto, recibe el mismo valor en puntos en todo el mundo. Por ejemplo; un producto que vale 10 puntos en E.U.A. valdrá 10 puntos en todos los países donde también se venda. Es decir, 1.000 puntos en USA, es la misma cantidad de productos que 1.000 puntos en Europa. Aun cuando el costo de los productos varíe en dinero. Los puntos son como una moneda mundial, que estandariza la cantidad de los productos en todos los países, a pesar de que los productos tengan un valor diferente en cada país. Entonces las compras se miden en puntos no en dinero, los descuentos también se otorgan de acuerdo a los puntos no a la cantidad de dinero pagada. Muchas veces los puntos son totalmente independientes del valor de los productos en dinero.

El valor en puntos de un paquete, no es más que la suma de los puntos de todos los productos que forman ese paquete. Los paquetes se forman juntando dos o mas productos. Hay paquetes de dos productos, otros de tres, otros de cinco y hay otros de más, es decir puede haber paquetes de todos los tamaños. De acuerdo al número de productos es el valor en puntos de ese paquete.

### Escala de descuentos.

Como distribuidor obtienes un descuento que varia del 25 al 42% dependiendo del volumen en puntos que compres cada mes. Para aumentar tu descuento solo tienes que aumentar el volumen de tus compras en el mes. En cada compra tuya o de ellos obtienes cierta cantidad de puntos, estos puntos se van acumulando con cada compra que hagas entre el primero y el último día de cada mes, al finalizar el mes se cierra la cuenta y esos puntos contabilizan solo para ese mes. Los puntos de un mes, no se suman al siguiente mes!

### Los meses en Herbalife.

No importa que día te hayas registrado, los meses en Herbalife se cuentan del día primero al 31 de cada mes. Cada día 30 o 31 a la media noche se cierra tu cuenta de puntos. Si tu te registraste el día 20 o el 27, tus puntos de ese mes, se contarán solamente hasta el día 31 y el día primero inicias otra nueva cuenta.

La escala móvil de descuento, empieza con el 30% y 400 puntos. Todas la primeras compras que se hagan por debajo de 400 puntos se adquieren con un 25%. Te sitúas en la escala móvil de descuento, una vez que has rebasado el 25%.

Para tener un descuento mayor al 25%:

1.- Invertir: Comprar juntos cualquier cantidad de puntos mayor a 400 puntos. 400 puntos juntos en una sola vez. Estos 400 puntos se compran al 30%. Los que siguen, se acumulan a este y se pagan del 30 al 42%.

2.- Acumular varias compras: Conforme la cantidad de puntos acumulada en el mismo mes va subiendo, tu descuento también va subiendo, de acuerdo a la escala de descuento. Ejemplo: Si cada paquete fuera de 80 puntos.

1 de enero compras: 240 puntos (3 Paquetes) Los pagas al 25%

5 de enero compras: 240 puntos (3 Paquetes)  
+ 240 anteriores  
480 puntos, estos los pagas al 35%

10 de enero compras: 240 puntos (3 Paquetes)  
+ 480 anteriores  
720 puntos, estos los pagas al 38%

15 de enero compras: 400 puntos (5 Paquetes)  
+ 720 anteriores  
1.120 puntos, estos los pagas al 41%

30 de enero compras: 880 puntos (12 Paquetes)  
+ 1.120 anteriores  
2,000 puntos, los pagas al 42%

Al iniciar el siguiente mes empiezas una nueva cuenta de puntos y si no has calificado a Supervisor, inicias con un descuento del 30 %, que será tu descuento mínimo. Es decir, una vez que rebasas el 30 %, nunca vuelves al 25%, pero si no llegas a supervisor, al iniciar cada mes bajas al 30%. En este ejemplo; llegaste al 42%. Si el primer día del siguiente mes compras juntos 2000 puntos, esos productos los compraras con el 42%. Pero si el primer día solo compras 300 puntos, esos productos los adquirirás con el 30% de descuento. Si no quieres comprar al 30%, la solución es que compres una cantidad de producto mayor al 30 %. Ejemplo; Si compras 800 puntos juntos, los obtendrás con el 40% de descuento y así no tienes por que empezar el mes con el 30 %.

Otro ejemplo:

Enero: en todo el mes compraste 400 puntos (5 paquetes) y llegaste al 30%.

1 de febrero compras 160 puntos (2 paquetes) los pagas al 30%.

28 de febrero compras 400 puntos (5 paquetes)  
+ 160 anteriores  
560 los pagas al 38%

En marzo compras 1040 puntos (13 paquetes) los pagas al 41%..

Compras en el almacén.

Cuando compras directamente en el almacén de Herbalife tienes que llevar tu número de identificación de Herbalife, el que aparece en color rojo en tu credencial y en la solicitud. El almacén te surte con un descuento del 25 al 42% o de acuerdo al porcentaje de descuento al que te encuentras.

Si nunca has comprado en el almacén y eres aún distribuidor, es necesario que tu supervisor dé una autorización verbal, telefónica o por escrito para que el almacén te venda al descuento al que te encuentres, de otra forma, si no eres supervisor calificado, el almacén te surtirá al 25% porque la computadora de Herbalife no sabe cuánto has comprado ese mes. A menos, claro, que compres una cantidad de productos suficientes para alcanzar otro descuento en ese momento. Es decir, si compras suficientes paquetes para sumar 800 puntos en el almacén, ésta te otorga el 40% sin necesidad de autorización, porque ese es el descuento al que tienes derecho, pero si con tu

patrocinador ya tienes el 41% y vas al almacén y compras unos cuantos paquetes que sumen 400 puntos y tu supervisor no puede dar la autorización correspondiente, el almacén te los cobrará al 25%, así que, antes de ir al almacén, en ese caso busca a tu supervisor para que te dé la autorización. Cuando tu y tus distribuidores compran en el almacén, tu volumen para obtener más descuento, es la suma de tus compras más las compras de todos ellos.

### Comprar fuera de Línea.

Comprar los productos a otros distribuidores puede dar motivo a la cancelación de tu contrato y el de esa persona por vender productos a un distribuidor que el no patrocina y por lo tanto no es de su organización. A eso le llamamos comprar o vender los productos Fuera de Línea. Tu tampoco debes de vender productos a distribuidores que tu no patrocinaste y que no son de tu organización.

### Como convertirte en Constructor de Exito?

La única forma de hacerte constructor de éxito es comprando 1.000 puntos de volumen inmediatamente después de hacerte distribuidor. Esos 1.000 puntos los compras al 42% de descuento y tienes que vender todo en 10 días.

### Como convertirte en Medio Supervisor?

La única forma de hacerte Medio Supervisor es comprando 2,500 puntos en un solo mes. No tiene que ser por fuerza el primer mes de actividades.

### Cuando te haces Medio Supervisor:

Tienes que enviar a Herbalife 3 cosas:

- 1.- La solicitud de Supervisor con tus datos, marcando con una X el cuadro donde dice primer mes de calificación a supervisor.
- 2.- Copia de tu solicitud de Distribuidor
- 3.- Copia de la orden de los 2.500 puntos.

Esto tiene que llegar a Herbalife entre el 1º y el día siete del mes siguiente

### Cómo convertirte en supervisor?

Hay dos formas, una es haciendo 4.000 puntos en un mes y la otra es haciendo 2.500 puntos en un mes y otros 2.500 puntos el mes siguiente.

Supervisor en un sólo mes.

Es haciendo los 4.000 puntos en un sólo mes calendario, obviamente no tiene que ser por fuerza, en el primer mes de actividades, puede ser en el mes que tú escojas, claro que cuanto antes mejor. El último día de cada mes, es decir, el 30 o el 31, según el caso, el almacén de Herbalife permanece abierta hasta las 24:00 horas de ese día, o sea que tienes hasta la media noche para hacer tus pedidos y que cuenten para ese mes que está terminando, esto sucede en todos los países en que Herbalife tiene actividades.

Supervisor en dos meses consecutivos.

La única vez en que los puntos de un mes se suman al siguiente es cuando logras 2.500 puntos en un mes y logras otros 2.500 el mes siguiente. Es decir, tienen que ser dos meses consecutivos:

2.500 en Febrero  
+ 2.500 en Marzo

5.000 puntos calificas como Supervisor al 50% de descuento.

El primer mes, no tiene que ser necesariamente el mes en el que te registraste. Es decir, puede ser cualquier mes, el segundo, el cuarto, etc. el mes no importa. Si te registraste en enero, puede ser que hagas tus primeros 2.500 puntos en un solo mes, en mayo.

Lo importante es que una vez que has hecho 2.500 puntos, hagas otros 2.500 el mes siguiente, por que si no los primeros 2.500 puntos se pierden. Es decir, si haces 2.500 en septiembre, tienes que hacer 2.500 en octubre. Por que si haces 2.500 en septiembre, 1.000 en octubre y 2.500 en noviembre, no calificas como supervisor. Los 2.500 de noviembre, solo te sirven si haces otros 2.500 en diciembre.

Si haces 3.000 en septiembre y 1.000 en octubre, tampoco te sirven de nada, de los 3.000 de septiembre solo cuentan 2.500. Así que si haces 3.000 en septiembre, tienes que hacer 2.500 en octubre.

La forma más fácil de hacerte supervisor, es que te hagas Constructor de éxito, comprando 1.000 puntos juntos y consigas que tres distribuidores tuyos de primer nivel también se hagan constructores de éxito comprando 1.000 puntos. Por que los 3.000 puntos de ellos, se suman a tus 1.000 puntos y en tu volumen tendrás 4.000 puntos con los que automáticamente calificas a supervisor.

#### ¿Cómo hacer para que ellos compren 1000 puntos?

La clave de este negocio es Ejemplo y Resultados. Si ellos ven que tu ya compraste 1.000 puntos y ven los productos en tu casa y después ven que realmente los estas vendiendo fácilmente y ganando dinero ellos se sentirán mas convencidos a hacerlo también. Entonces si quieres que ellos compren 1.000 puntos, tu compra 1.000 puntos. El ejemplo es la clave del liderazgo.

#### Cuando ya calificaste a supervisor.

Cuando logras los puntos requeridos para ser supervisor tienes que enviar a Herbalife papeles:

- 1.- La solicitud de supervisor debidamente cumplimentada. Esta solicitud viene incluida en el kit de distribuidor.
- 2.- Una copia de tu solicitud de distribuidor
- 3.- Copias de la orden u ordenes de ese mes en las que se compruebe que compraste los 4.000 puntos si calificaste en un mes. O los segundos 2.500 puntos si calificaste en dos meses, sea de tu patrocinador o de algún almacén de Herbalife. Esto tiene que llegar a Herbalife antes del día 7 del mes siguiente.

#### Las Regalías:

Son cheques mensuales que reciben los supervisores por las compras al 50 % que hacen en el almacén sus supervisores de primero, segundo y tercer nivel. Las regalías son del 5 %.

Si no tienes supervisores no puedes recibir regalías. Las regalías se generan de lo que compran ellos, no de lo que compras tu.

Si quieres recibir regalías? Tienes que:

- 1.- Comprar 2.500 puntos al 50% cada mes. Si no haces los 2.500 puntos no recibes el 5%, si haces solo una parte recibes un porcentaje proporcional. Por cada 500 puntos recibes un 1 % hasta un máximo del 5 %. Si no haces ningún punto no tienes derecho a recibir regalías ese mes.

Esos 2,500 puntos pueden ser puntos que:

- 1.- Vendes de minorista a tus clientes
- 2.- Vendes de mayorista a tus distribuidores
- 3.- Compra un distribuidor para calificar a Medio Supervisor o Supervisor.
- 4.- Productos que agregas a tu stock.
- 5.- Una combinación de todos

Cada supervisor genera 125 dolares cada mes.

Si cada supervisor incluyéndote a ti, tiene que vender mínimo 2.500 puntos cada mes, el 5% de eso son 125, para saber cuanto vas a recibir multiplica 125 por el numero de supervisores que

tienes. La mejor razón para que un supervisor haga sus 2.500 puntos es su cheque de regalías. Por esa razón sencilla en el multinivel siempre hay ventas, y si hay ventas siempre hay regalías.

### **RAZONES PARA HACERSE SUPERVISOR**

- 1.- Ganar más dinero. ¿Quiénes de ustedes quieren ganar más dinero? ¿Quiénes quieren ganar dinero rápido? ¿Adivinen cual es la solución?
- 2.- Ser listo. ¿Una persona lista que haría? ¿Se quedaría al 25 % o trataría de ganar el 50 %?
- 3.- Beneficio. ¿Si compras 1.000 puntos quien se beneficia más? ¿Tu o yo? ¿Si ganas el 50 % en vez del 25 % quien se beneficia más tu o yo?
- 4.- Inversión. Es la mejor inversión. ¿En que banco pagan el 42 % de interés mensual?
- 5.- Tener otros supervisores. ¿Te gustaría tener otros supervisores? Adivina cual es la clave para tener otros supervisores? Primero hazte supervisor TU, ponles el ejemplo, demuéstrales que los productos se venden y haz que vean cuanto dinero estas ganando.  
Si tu no lo haces y solo quieres que ellos lo hagan, ellos no lo van a hacer. Ellos van a esperar a que tu lo hagas primero. Si tu no lo haces ellos van a tener dudas. Dirán si es tan bueno como dice, porque no lo hace él. Si demuestras miedo, ellos tendrán miedo.
- 6.- Reto: Yo se que da miedo comprar esos... paquetes juntos. Y si ustedes me dicen que tienen miedo, no los puedo culpar, se necesita valentía para comprar esos paquetes, se necesita valentía para tener éxito. Si les falta valentía no los puedo culpar.
- 7.- Recibir Regalías. Solo los supervisores reciben regalías.

### **EL PLAN DEL MILLON DE DOLARES.**

- 1.- Te haces Constructor de Exito.
- 2.- Consigues tres Constructores de Exito.
- 3.- Calificas como supervisor.
- 4.- Con 3 supervisores, calificas al Equipo del Mundo.  
10.000 puntos de volumen o 500 Dolares de Regalías.
- 5.- Con 3 Equipos del Mundo, calificas al GET. 1.000 Dolares de regalías más un Bono infinito del 2 %. Igual a otro cheque de 1,000 dólares. Más un viaje cada año 4 días y 3 noches.
- 6.- Con 3 Gets, calificas al Equipo de Millonarios. 4.000 dólares de regalías más un Bono infinito del 4 %. Otro cheque de 4.000 dólares. Más un viaje anual de 5 días y 4 noches.
- 7.- Con 3 Millonarios, calificas al Equipo de Presidentes. 10.000 dólares de regalías más un Bono infinito del 6 % . Otro cheque de 10.000 dólares. Más un viaje anual de 7 días y 6 noches.
- 8.- Con un Presidente calificas al bono anual del 1 % de las ventas mundiales de Herbalife.
- 9.- Con 250.000 dólares de regalías al año, recibes un par de relojes Cartier de oro para hombre y mujer.
- 10.- Con 500.000 dólares de regalías al año, recibes un par de Anillos de Diamantes. Hombre y mujer.
- 11.- Con 750.000 dólares de regalías al año, recibes un par de relojes Cartier de diamantes. Hombre y mujer.
- 12.- Con 1.000.000 de dólares de regalías al año, recibes un par de relojes PIAGET de diamantes. Hombre y mujer.

#### ¿Cuándo se llega al millón de dólares de regalías por año?

- 1.- Con un supervisor cada mes, se llega en 3 años.  
¿Eso que significa? Significa que debes conseguir por lo menos un supervisor calificado y activo cada mes y hacer que cada supervisor que consigues consiga otro cada mes también, con la cantidad de supervisores que se generan en tus tres primeros niveles recibes un millón de dolares el 3er año.

- 2.- Con un supervisor cada 3 meses, se llega en 6 años.
- 3.- Con un supervisor cada 6 meses, se llega en 9 años.
- 4.- Con un supervisor cada año, se llega en 12 años.

Es tu responsabilidad manejar tu negocio, pero recuerda que también es tu responsabilidad preguntar a tu patrocinador tus dudas, así que, coméntale tus progresos, pide consejo y dirección, pide información, entre más información tengas, mejores conclusiones obtendrás y no hay nada malo en preguntar lo que no sabes porque siempre hay algo que no sabemos. Siempre es bueno que alguien te diga y te haga ver lo que tú no ves. Es obligación de tu patrocinador dirigirte, tu patrocinador no tiene la obligación de fiarte los productos, ni financiar tu negocio. Tu eres independiente, tu éxito depende de ti, no de tu patrocinador, ni de nadie más. Lo mejor que puedes hacer es, no esperar nada de nadie, mas que de ti mismo.