

## TESTIMONIO SOBRE LOS PRODUCTOS:

Los testimonios deben ser cortos, breves y al grano.

Antes de decir tu testimonio por primera vez escríbelo basado en estos puntos. Que tan bien digas tu testimonio cuanto mas vas a vender. Tu habilidad para decir tu testimonio determina tu habilidad para vender.

VERSION ULTRA-CORTA. 15 segundos.

Se usa en reuniones muy grandes donde hay más de 20 testimonios y en situaciones donde no tienes nada de tiempo.

- 1.- Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso, Cuantos Kg.? energía, Como estaba tu nivel de energía? y enfermedades, Que sufrías?
- 2.- Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. y centímetros en la cintura! Que tal la energía? y tus enfermedades? Que piensas de tus resultados?
- 3.- Como te sientes ahora? Me siento muy bien, nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
- 4.- Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

Ejemplo:

Antes de tomar Nutrición Celular, tenía; 9 kg. de sobre peso, me faltaba energía y tenía un problema de alergia.

En tres semanas, perdí los 9 kg. de peso y 6 cm. en la cintura, mi energía se incrementó al segundo día, mi alergia ha mejorado bastante. No lo puedo creer! Me siento muy bien. Se los recomiendo, gracias.

Puedes agregar el testimonio de otra persona por ejemplo el de tu papa o un familiar, un amigo o algún cliente en especial, alguien que haya tenido algún resultado increíble e igualmente basas ese testimonio en los mismos puntos.

VERSION CORTA. 30 segundos.

Se usa en las reuniones grandes donde hay muchos testimonios y en lugares o situaciones donde no tienes tiempo de hablar como en un ascensor, un encuentro casual con alguien que lleva mucha prisa, esperando en un semáforo, etc.

- 1.- Saludo. Como te llamas?
- 2.- Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Cuantos Kg.? En que parte del cuerpo? Energía: Como estaba tu nivel de energía? y Enfermedades: Que sufrías? Como era?
- 3.- Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? En forma de lista.
- 4.- Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. y centímetros en la cintura! Que tal la energía? y tus enfermedades? Que piensas de tus resultados?
- 5.- Como te sientes ahora? Me siento muy bien, nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.

## 6.- Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

Ejemplo:

Buenas noches, me llamo ....

Antes de tomar Nutrición Celular, tenía; 9 kg. de sobre peso en la barriga, me faltaba energía como a mucha gente y tenía un problema de alergia al polvo de la casa.

Para bajar de peso, decía voy a dejar de cenar y 15 días más tarde ya estaba cenando otra vez y nunca bajaba de peso. Para tener energía tomaba mucho café. Para la alergia tomaba antihistamínicos que solo la calmaban pero no me la quitaban.

En tres semanas perdí 9 Kg. de peso y 6 cm. en la cintura, mi energía se incrementó al segundo día, mi alergia ha mejorado bastante. No lo puedo creer. Me siento muy bien. Se los recomiendo, gracias.

Puedes agregar el testimonio de otra persona por ejemplo el de tu papa o un familiar, un amigo o algún cliente en especial, alguien que haya tenido algún resultado increíble e igualmente basas ese testimonio en los mismos puntos.

VERSION MEDIANA. 1 minuto.

Se usa en reuniones donde de 5 a 10 testimonios y en situaciones en las que no llevas prisa.

- 1.- Saludo. Como te llamas? De donde eres? A que te dedicas? (Solo si tu profesión es en el área de la salud)
- 2.- Cuanto tiempo tienes tomando los productos?
- 3.- Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos Kg.? En que parte del cuerpo? Cuantos centímetros tenías en la cintura? Que talla eras? Que talla habías sido siempre? Que pensabas? Como te sentías? Que te decían? Energía: Como estaba tu nivel de energía? Como era ese problema? Desde hace cuanto tiempo?. y Enfermedades: Que sufrías? Como era? Desde hace cuanto tiempo?
- 4.- Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?
- 5.- Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. y centímetros en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal la energía? y tus enfermedades? Que piensas de tus resultados?
- 6.- Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energía? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?
- 7.- Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
- 8.- Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

VERSION LARGA. 2 minutos.

Se usa en situaciones donde tienes todo el tiempo para explicar lo que pasó contigo.

- 1.- Saludo. Como te llamas? De donde eres? A que te dedicas? (Solo si tu profesión es en el área de la salud)

- 2.- Cuanto tiempo tienes tomando los productos? Cuando empezaste a tomar los productos? empezaste a tomar los productos? Que pensaste cuando te los ofrecieron?
- 3.- Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos Kg.? En que parte del cuerpo? Cuantos centímetros tenías en la cintura? Como te quedaba la ropa? Que te decían? Que talla eras? Que talla habías sido siempre? Que pensabas? Como te sentías? Energía: Como estaba tu nivel de energía? Como era ese problema? Desde hace cuanto tiempo?. y Enfermedades: Que sufrías? Como era? Desde hace cuanto tiempo? Como te sentías con esos problemas? Que pensabas de esos problemas? Que pensaba de ti la gente?
- 4.- Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?
- 5.- Cuanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. y centímetros en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal la energía? y tus enfermedades? Como te sentías al principio? Que otras cosas notaste? Que piensas de tus resultados?
- 6.- Cuantas veces al día tomas los productos?
- 7.- Sigues comiendo de todo?
- 8.- Que tal el sabor del batido? Te gusta? Te quita el hambre? Con que la preparas?
- 9.- También tomas tabletas? Te gustan? Son fáciles de tragar?
- 10.- Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energía? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?
- 11.- Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
- 12.- Recomendación y Gracias.

Escribe tu testimonio con tus propios datos.

#### TESTIMONIO DE INGRESOS.

Todo distribuidor debe saber exactamente qué decir, porque el éxito de la reunión depende de los testimonios. Los testimonios deben ser, cortos, breves y al punto.

#### VERSION ULTRA-CORTA 15 segundos.

Se usa en reuniones muy grandes donde haya más de 20 personas que darán sus testimonios y en situaciones donde no tienes nada de tiempo.

- 1.- Cuanto tiempo tienes en este negocio?
- 2.- En que trabajabas antes de Herbalife? Cuanto ganabas? Como vivías?
- 3.- Como te hiciste distribuidor?
- 4.- Cuanto ganas ahora? Que piensas?
- 5.- Invitación y Gracias.

Ejemplo:

Tengo 7 años en este negocio.

Antes de estar en Herbalife trabajaba como médico en dos hospitales, ganaba 1.000 dólares al mes y vivía muy mal.

Vine a una reunión como esta y me hice distribuidor. Ahora gano 50.000 dólares al mes. Es increíble. Inténtenlo, gracias.

VERSION CORTA. 30 segundos.

Se usa en reuniones grandes donde haya entre 15 y 20 personas que darán su testimonio. En lugares o situaciones donde no tienes tiempo de hablar como en un ascensor, un encuentro casual con alguien que lleva mucha prisa, esperando en la fila de un banco o supermercado, etc.

- 1.- Saludo. Como te llamas?
- 2.- Cuanto tiempo tienes en este negocio?
- 3.- En que trabajabas antes de Herbalife? Cuanto ganabas? Como vivías? Como era tu casa, tu coche? Tenias deudas?
- 4.- Como te hiciste distribuidor? Como conseguiste a tu primer cliente? Que resultados tuvo esa persona?
- 5.- Cuanto ganaste el primer mes? El segundo? El tercero?
- 6.- Cuanto ganas ahora? Que piensas?
- 7.- Invitación y Gracias.

Ejemplo.

Buenas noches, me llamo....

Tengo 7 años en este negocio.

Antes de estar en Herbalife trabajaba como médico en dos hospitales, ganaba 1000 dólares al mes y vivía muy mal. Tenía un carro con los asientos todos rotos y la pintura toda fea, tenía una deuda que no podía pagar.

Vine a una reunión como esta y me hice distribuidor. Con la chapa conseguí a mi primer cliente, esa persona bajó 8 kilos.

El primer mes gané 500 dólares, el segundo 1.500 y el tercero 3.000.

Ahora gano 50.000 dólares al mes. Es increíble.

Tienen que intentarlo, gracias.

VERSION MEDIANA. 1 minuto.

Se usa en reuniones donde hay de 5 a 10 personas para dar su testimonio y en situaciones en las que no llevas prisa.

- 1.- Saludo. Como te llamas? De donde eres? Cual es tu profesión u oficio?
- 2.- Cuanto tiempo tienes en este negocio?
- 3.- En que trabajabas antes de Herbalife? Cuanto ganabas? Como vivías? Como era tu casa, tu ? Tenias deudas? De cuanto?
- 4.- Como te hiciste distribuidor? Habías vendido algo, antes de Herbalife? Como conseguiste a tu primer cliente? Quien era? Como se llamaba? Que resultados tuvo esa persona? En cuanto tiempo? Que pensó de sus resultados? Que pensaste tu? Por que?
- 5.- Hacías esto de tiempo completo. medio tiempo o ratos libres?
- 6.- Cuanto ganaste el primer mes? El segundo? El tercero? Cuando renunciaste a tu trabajo?
- 7.- En cuanto tiempo te hiciste supervisor? Lo hiciste solo o con ayuda de tus distribuidores?
- 8.- Cuando llegó tu primer cheque? De cuanto fue? El segundo? El tercero?

9.- Cuanto ganas ahora?

10.- Invitación y Gracias.

VERSION LARGA. 2 minutos.

Se usa cuando hay menos de 5 testimonios en la reunión. Es la que usas cuando tu eres el que esta dando la reunión, después de que ya han pasado todos los testimonios. También se usa cuando eres miembro del equipo tabulador y te piden tu testimonio en alguna reunión. También es la que debes usar cuando te premian por lograr alguna calificación especial.

1.- Saludo. Como te llamas? De donde eres? Cual es tu profesión u oficio?

2.- Cuanto tiempo tienes en este negocio?

3.- En que trabajabas antes de Herbalife? Cuantos empleos tenías? Cuantas horas trabajabas? Cuanto ganabas? Como vivías? Como era tu casa, tu carro? Tenías deudas? De cuanto? Que hacías con el dinero que ganabas?

4.- Como te hiciste distribuidor? Venciste a una reunión? o te reclutaron personalmente? Que en la reunión/explicación? Te explicaron los productos? que pensaste? Te explicaron el plan de mercado? que pensaste? Lo entendiste? Cuando te hiciste distribuidor?

5.- Habías vendido algo, antes de Herbalife? Sabías vender? Como empezaste a vender? Que pensabas? Como te sentías? Como conseguiste a tu primer cliente? Quien era? Como se llamaba? Como era? Que problema tenía? Como hiciste la venta? Tu le hablaste o ella te hablo? Que resultados tuvo esa persona? En cuanto tiempo? Que pensó de sus resultados? Que pensaste tu? Por que? Mas gente te pidió los productos?

6.- Hacías esto de tiempo completo, medio tiempo o ratos libres?

7.- Cuanto ganaste el primer mes? El segundo? El tercero? Que fue lo primero que hiciste con ese dinero? Cuando renunciaste a tu trabajo? Como tomaste la decisión? Que te dijeron en tu casa? Tus amigos? Tus familiares?

8.- En cuanto tiempo te hiciste supervisor? Lo hiciste solo o con ayuda de tus distribuidores?

9.- Tus amigos se hicieron distribuidores? Quienes fueron tus primeros distribuidores?

10.- Cuando llegó tu primer cheque? De cuanto fue? El segundo? El tercero?

11.- Cuanto ganas ahora? Ha cambiado tu estilo de vida? Tienes cuenta bancaria? Tarjetas de crédito? Tienes deudas? Casa nueva? Autos nuevos? Cada cuando te vas de vacaciones? Como son tus vacaciones? Que hoteles? Restaurantes?

12.- Invitación y Gracias.

Antes de decir tu testimonio, escríbelo!

TODA LA HISTORIA. 10 minutos.

Es la que usas en reuniones grandes y tu eres el invitado especial, cuando estas dando un entrenamiento especial como un fin de semana de liderazgo.

1.- Saludo. Como te llamas? De donde eres? Cual es tu profesión u oficio?

2.- Cuanto tiempo tienes en este negocio? Como eras antes de empezar? Tenías algo en especial? Tenías dinero? Experiencia en los negocios?

- 3.- En que trabajabas antes de Herbalife? Cuantos empleos tenías? Como se llamaban las compañías? Cuantas horas trabajabas? Quanto ganabas? Como vivías? Como era tu casa? Tu carro? Que marca? Tenías deudas? De cuanto? Que hacías con el dinero que ganabas?
- 4.- Como te hiciste distribuidor? Leíste algún anuncio en el periódico? fue un volante? Una invitación personal? Que titulo tenía el anuncio? Que te hizo pensar? Que decía el texto? Quanto ofrecía? Que pensaste? Como reaccionaste? Como hiciste la cita? Donde te citaron? Como te recibieron? Había mucha gente? Tenías curiosidad?
- 5.- Entonces por qué fuiste a una reunión? Fue una explicación individual? Que paso en la reunión/explicación? Te explicaron los productos? que pensaste? Te explicaron el plan de mercado? que pensaste? Lo entendiste? Pusiste excusas? Por qué? Cuando te hiciste distribuidor?
- 6.- Te hiciste distribuidor el mismo día? Por qué? Como conseguiste el dinero? Tenías dudas? Tenías miedo de arriesgarte? Donde te hiciste distribuidor? Estabas desesperado? Pagaste y que pasó? Llenaste el contrato? Te explicaron como se tomaban los productos? Te explicaron como se hacía el negocio? Que pensaste? Creíste que con esos 3 puntos ibas a llegar a ganar 20.000 dólares al mes? Que esperabas que te dijeran? Como pensabas en ese entonces? Que has descubierto? Empezaste a hacer esas 3 cosas?
- 7.- Porque empezaste a tomar los productos? Que pensaste cuando te dijeron que tenías que tomártelos?
- 8.- Qué problemas tenías antes de tomar los productos? Habla de todos los problemas en forma de lista. Peso: Desde hace cuanto tiempo? Cuantos Kg.? En que parte del cuerpo? Cuantos centímetros/pulg. tenías en la cintura? Como te quedaba la ropa? Que te decían? Que talla eras? Que talla habías sido siempre? Que pensabas? Como te sentías? Energía: Como estaba tu nivel de energía? Como era ese problema? Desde hace cuanto tiempo?. y Enfermedades: Que sufrías? Como era? Desde hace cuanto tiempo? Como te sentías con esos problemas? Que pensabas de esos problemas? Que pensaba de ti la gente?
- 9.- Habías intentado resolver esos problemas? Como? Con que? Que hacías? Y que pasaba?
- 10.- Quanto tiempo te tomó obtener resultados? Di el tiempo con los resultados en forma de lista. Kg. y centímetros en la cintura! Cuantas tallas perdiste? Que tal h energía? y tus enfermedades? Como te sentías al principio? Que otras cosas notaste? Que piensas de tus resultados?
- 11.- Cuantas veces al día tomas los productos?
- 12.- Sigues comiendo de todo?
- 13.- Que tal el sabor del batido? Te gusta? Te quita el hambre? Con que la preparas?
- 14.- También tomas tabletas? Te gustan? Son fáciles de tragar?
- 15.- Como estas ahora? Has vuelto a subir de peso? Como esta tu nivel de energía? Como esta tu salud? Sigues tomando medicinas?
- 16.- Como te sientes ahora? Me siento muy bien o nunca me había sentido mejor en mi vida, me siento increíble, fenomenal, etc.
- 17.- Habías vendido algo, antes de Herbalife? Sabías vender? Que te aconsejó tu patrocinador? Te gustó la idea? Que dijiste? Como empezaste a vender? Que pensabas? Como te sentías? Como conseguiste a tu primer cliente? Quien era? Como se llamaba? Como era? Que problema tenía? Como hiciste la venta? Tu le hablaste o ella te hablo? Tenía dudas esa persona? Que le contestaste? Le llevaste los productos? Que resultados tuvo esa persona? En cuanto tiempo? Que pensó de sus resultados? Como se sentía? Que pensaste tu? Por que? La gente se dio cuenta? Esa persona recomendaba los productos? Mas gente te pidió los productos? Que te decían? Tenías tiempo?

- 18.- Hacías esto de tiempo completo, medio tiempo o ratos libres? Cuantos paquetes vendiste el primer mes? Cuanto ganaste? Cuantos paquetes el segundo? Cuanto ganaste? Cuantos el tercero? Cuanto ganaste? Que fue lo primero que hiciste con ese dinero? Cuando renunciaste a tu trabajo? Como tomaste la decisión? Que te dijeron en tu casa? Tus amigos? Tus familiares? Ya sabías que se podían ganar 10,000 dólares por mes? Que te parecía ganar poco?
- 19.- En cuanto tiempo te hiciste supervisor? Lo hiciste solo o con ayuda de tus distribuidores?
- 20.- Tus amigos se hicieron distribuidores? Quien fue tu primer distribuidor? Como conseguiste los siguientes? Hiciste reuniones grandes? Ponías anuncios? Fuiste a otras ciudades? A otros países? Tus distribuidores se hicieron supervisores?
- 21.- Cuando llegó tu primer cheque? Cuanto tiempo después de haber empezado? De cuanto fue? El segundo? El tercero? Hasta cuando siguió subiendo sin bajar? Tu cheque sube y baja?
- 22.- Cuanto ganas ahora? Cuantos supervisores tienes en toda la organización? En que ciudades? En que países?
- 23.- Ha cambiado tu estilo de vida? Tienes cuenta bancaria? Cuantos bancos? Tarjetas de crédito? Tienes deudas? Casa nueva? Autos nuevos? Ropa cara? A donde has viajado? A otros países? Cada cuando te vas de vacaciones? Como son tus vacaciones? Que hoteles? Restaurantes? Que piensan en tu casa? Tus familiares?
- 24.- Invitación y Gracias.