

CONSTRUINDO SEU NEGÓCIO HERBALIFE LUCRATIVO E DURADOURO

"A maioria das pessoas superestima o que pode ser feito em 3 meses e subestima o que pode ser conquistado em 3 anos."

- Jim Rohn

É difícil para os novos distribuidores pensarem a longo prazo, quando eles começam sua jornada Herbalife. As pessoas estão freqüentemente com pouco dinheiro e sob pressão quando chegam até nós, e isso nunca é um ambiente propício sob o qual construímos um negócio. **A chave está em ajudar a todos que você assina a enxergar a longo prazo e colocá-los no trilho certo imediatamente.**

Existem alguns princípios a serem lembrados sobre o negócio Herbalife:

1. **É um negócio com algumas semelhanças com os demais.** Nosso público-alvo busca a perda de peso, longevidade ativa e saudável, energia, disposição, cuidados com a saúde e produtos de cuidados pessoais, bem como um sistema de negócio a partir de casa, que tem valor real e demanda no mercado. As pessoas querem o que nós oferecemos e desejam pagar por isso. Esse é um modelo de negócio aprovado com mais de 30 anos de história de sucesso que comprovam sua estabilidade e força econômica.
2. **Negócios reais não são construídos da noite para o dia.** Levam alguns anos para consolidar a confiança e a base de clientes de qualquer negócio, ao ponto em que ele se torna estável e altamente profissional. (qualquer coisa que funcione mais rápido que isso ou é um esquema ou é altamente instável. Não existe tal coisa, como dinheiro fácil e rápido, e quanto mais cedo você aceitar isso, mais cedo você irá submeter-se ao mundo real e construir sua distribuição sem distrações). "O Sucesso da NOITE para o DIA leva cerca de 10 anos!"
3. **Uma renda de seis dígitos (isto é: mais de U\$ 100.000,00) é possível em 18 - 36 meses na Herbalife,** proveniente da sua consistência em aplicar os principais tópicos do sistema de treinamento. Consistência e crença pessoal aplicada à estratégia correta e comprometimento com desenvolvimento pessoal são os únicos pré-requisitos. O que não é requisito são qualidades especiais ou talentos.
4. **QUALQUER UM pode fazer isso, mas nem todos irão fazer!** E por que não? Eu realmente não sei, é um mistério e como diz Jim Rohn: "Nós não somos pagos para desvendar mistérios!" Entretanto, esse treinamento não foi escrito para aqueles que não irão fazer, é para aqueles que irão exercer alguma disciplina, que trabalharão duro e com consistência neles mesmos e no seu negócio Herbalife, com a estratégia correta por 36 meses para que possam desfrutar de uma vida economicamente livre. (Isso não depende do seu patrocinador, ou seus pais, ou mesmo da sua linha descendente. Depende de você! Para seguir o nosso Plano, você precisará assumir responsabilidade pelo seu próprio sucesso.)

Ok. Então qual é a estratégia correta a ser usada para atingir o objetivo de uma renda de seis dígitos em 36 meses?

É simples. Você precisa aprender como construir seus Grupos de Negócios.

Construindo seus Grupos para o Sucesso a Longo Prazo

A premissa básica para essa estratégia é construir sua própria primeira linha de consumidores, produtores de volume e construtores de organização. Fazendo isso, você equilibrará sua produção pessoal e produção organizacional de tal forma que não apenas durará para sempre, mas também será muito estável de um mês para outro.

Primeiro, vamos definir o que são cada um desses três grupos:

Consumidores são usuários regulares da nutrição Herbalife e dos produtos de cuidados pessoais. Estas pessoas não têm interesse na Oportunidade de Negócios da Herbalife, mas são apaixonadas pelos Produtos.

Produtores de Volume são consultores que fazem vendas constantemente e produzem volume com vendas. No entanto, não fazem o trabalho necessário para gerar uma grande organização produtiva e são essencialmente focados em gerar renda a partir de vendas diretas e no atacado, ou até mesmo somente diretas. O ganho médio dos membros dessa categoria pode atingir de R\$ 1.000,00 - R\$2.500,00/ mês.

Construtores de Negócio são as pessoas que recrutam para o negócio e tem o desejo e os hábitos de trabalho para atingir a Equipe de Presidentes. Eles seguem agressivamente e consistentemente o seu plano de ação, e são pró-ativamente envolvidos em construir seus três grupos e em ensinar esses princípios para seus construtores de negócio de primeira linha.

O objetivo de qualquer consultor que deseja uma renda de seis dígitos é desenvolver estes três grupos até que eles tenham pelo menos 10 membros totalmente qualificados em cada um dos três. Isso parece tão simples que soa falso, mas você leu corretamente. Se você quer alcançar não apenas a Equipe de Presidentes, mas o Chairman's Club, você só precisa qualificar 10 membros de cada grupo na sua primeira linha. Para te dar uma idéia de como essa estratégia funciona bem, minha renda do ultimo mês estava pouco abaixo de U\$ 50.000,00 e eu tenho apenas 5 membros de cada grupo na minha primeira linha. Kurt e Cindy O'Connell têm 7 membros de cada grupo e estão no Chairman's Club e ganham em torno de US\$ 2 milhões/Ano!

Vamos discutir agora como você pode recrutar e qualificar membros desses três grupos:

O primeiro passo é aprender a operar com as ferramentas de treinamento e sistemas para encontrar consumidores e recrutar novos consultores. Se você seguir o treinamento sob a supervisão do seu mentor, você facilmente estará apto a ser mentor dessas habilidades básicas. Para escrever este texto, partirei do princípio de que você tem as habilidades básicas. Se sentir que ainda não consegue fazer consumidores ou recrutar novos consultores adequadamente, discuta isso com seu mentor e desenvolva essas habilidades básicas o mais rápido possível.

Uma vez que você tenha suas habilidades de recrutamento sob controle, você precisará aprender como explicar esse sistema para que eles possam se qualificar para o grupo que eles gostariam de pertencer. Está certo, a chave é que você se certifique que seus novos recrutados para o negócio saibam o que é esperado deles se eles desejarem se tornar um construtor de negócios ou produtor de volume, e não somente consumidores.

Uma vez que seus novos recrutados atinjam seu Plano de Ação, é hora de explicar as duas categorias – produtor de volume e construtor de negócio. Depende deles a decisão em qual dos dois grupos querem se encaixar, baseado nos seus objetivos. **A pessoa que quiser renda extra em período parcial deverá ser produtora de volume em treinamento e a pessoa que desejar desenvolve carreira em período total deverá ser construtor de negócio em treinamento.**

A chave é que eles sejam apenas alunos, até que tenham feito o necessário para tornarem-se totalmente qualificados da sua Lista de Estudantes para o Grupo Graduado. O mesmo princípio se aplica na avaliação do grupo de consultores que você recrutar. Eles só saem da sua Lista de Estudantes para a de graduados, quando se qualificarem. Explique para cada novo recrutado o processo de qualificação para que eles possam entender se primeiro objetivo de negócio claramente.

Isso significa que você deverá organizar duas listas para ajudá-lo a manter seu negócio em foco. A primeira é a sua Lista de Estudantes Consumidores, Produtores de Volume e Construtores de Organização, e a segunda são os mesmos três grupos como graduados para aqueles que tiverem se qualificado.

Vamos discutir as qualificações que você deve especificar para mover seus novos recrutados de uma lista para outra.

1. **Consumidores:** quando você faz uma venda, esse consumidor se transforma em um consumidor em treinamento. Somente quando esse consumidor fizer 3 meses de 100PV em compras, eles saem da lista de treinamento para a de graduados. Podem estar cadastrados ou não. Seu objetivo é acompanhá-los e cuidar deles para que eles sejam consumidores. Se um consumidor se tornar inativo por mais de 3 meses, eles devem voltar para a lista de alunos e um novo membro da lista de graduados deve ser encontrado para substituí-lo.
2. **Produtores de Volume:** um produtor de volume pode ser um distribuidor ou um supervisor. A qualificação para esse nível é muito simples, 1.000 pontos de volume pessoal por 3 meses consecutivos. Quando o consultor ou supervisor faz mais de 1.000 ou mais pontos de volume por 3 meses consecutivos, eles se qualificam e saem da lista de alunos para a lista de graduados. Se um produtor de volume qualificado falhar em fazer os 1.000 pontos mensais por três meses consecutivos, então eles devem ser removidos da sua lista de graduação e outro qualificado deve ser recrutado.
3. **Construtor de Organização:** esses são recrutados muito importantes, pois eles serão as pessoas que irão gerar seus Royalties e Bônus, a maior parte da sua renda envolve um construtor de organização. Para se qualificar para esse nível, primeiro você precisa se qualificar para a Equipe Mundial Ativa e depois atingir o Corredor da Fama. **O Corredor da Fama é um reconhecimento interno para aqueles consultores que estão fazendo o trabalho para atingir atingir o nível da Equipe de Presidentes.** Existem então 2 maneiras de atingir o Corredor da Fama: a primeira é produzir 10.000 pontos de volume pessoais em 3 meses consecutivos e a segunda é fazer 5.000 pontos de volume pessoal por 6 meses consecutivos. Assim que você tiver alcançado isso, você se qualificará para a lista de graduados Construtores de Organização. Para manter o nível de Construtor de Organização, um consultor nesse nível deve manter um volume mínimo de 2.500. Se falhar nisso, então esse consultor deve ser apagado da sua lista de graduados e retornar para a lista de treinamento!

Seu objetivo básico é construir e manter 10 membros totalmente qualificados em cada um dos 3 grupos. Assim que um membro dos três grupos falhar em manter seu nível, um representante deve ser encontrado para que sua lista de graduados seja mantida com 10 ativos e completa. (O processo de reposição e encontrar um novo membro para cada grupo é contínuo. Nada na vida é estático e você deve esperar estar recolocando graduados nas suas três listas de tempo em tempo. Suas vendas e recrutamentos mensais regulares se estruturadas corretamente, farão isso automaticamente.)

Como esse processo o ajudará a ganhar milhões se você praticar e ensinar esses princípios? Simples! Você tem dois desafios quando está construindo seu negócio Herbalife como um Construtor de Organização. O primeiro é ser mestre em manter a produção de volume pessoal consistente. O segundo é construir uma organização de consultores/supervisores e ensiná-los a fazer o mesmo. Para entender melhor esse processo, vamos definir produção pessoal.

A produção pessoal na Herbalife é medida em pontos de volume. Pontos de volume são gerados quando as vendas diretas são realizadas, quando são feitas vendas no atacado e quando um supervisor se qualifica. Para se ter pontos de volume consistentes, a maneira mais fácil e segura para se construir sua produção pessoal e da sua organização é gerar volume nas três áreas. Isso significa que quando uma área falha em gerar volume, as outras duas áreas trabalham para cobrir falha de performance e a sua produção pessoal não é comprometida. Isso irá criar uma ampla margem de segurança para que você possa sempre se qualificar para os eventos e não tenha dificuldades em fazer seu volume pessoal básico todos os meses. Consistência de Produtividade!

Resultados de Produção Pessoal:

Em um caso ideal, você tem três membros de cada um dos três grupos. Nessa situação, Você terá o seguinte mínimo:

10 Consumidores = aproximadamente 1.000 - 1.500 pontos de volume por mês

10 Produtores de Volume. Vamos dizer que 5 sejam supervisores e 5 continuem como distribuidores o que significa 5 distribuidores X 500 pontos de volume no mínimo= 2.500 pontos de volume.

Portanto, sem recrutamento adicional ou atividade de vendas, sua produção pessoal será no mínimo de 3.500- 4.000 pontos de volume. Esse volume é muito sólido e seguro porque é gerado por 15 indivíduos diferentes e não um único pedido de supervisor. Se uma ou duas pessoas te deixarem na mão, não tem problema porque a sua produção pessoal ainda estará muito acima de 2.500 que é o mínimo necessário para você manter seu nível como um Construtor de Organização. Seu recrutamento mensal e atividade de vendas também serão acrescidos ao seu volume, fazendo 10.000 pontos de volume/mês facilmente para consistentemente atingir o objetivo mesmo que você só recrute um supervisor por mês.

Resultados de Produção Organizacional:

O desenvolvimento da sua organização irá depender em quanto tempo os seus Construtores de Organização têm estado no negócio e quão grandes são suas organizações. Por exemplo: eu tenho 5 construtores de organização totalmente qualificados e um deles já está na Equipe de Presidentes. Você pode ter alguns que são apenas Equipe Mundial e estão começando a construir sua organização. Para ilustrar, vamos assumir que todos os seus 10 estão prestes a serem GET. Isso geraria volume suficiente para que você fosse da equipe de Presidentes.

Tome 10 Construtores de Organização X 25.000 pontos de volume = aproximadamente 250.000 pontos de volume. Os outros 5 Produtores de Volume que são supervisores contribuiriam com um mínimo de 2.500 para esse volume de organização. Isso significa um volume de organização total muito maior que 250.000 e uma renda de mais de U\$ 50.000,00/ mês.

Eu estou certo que todos podem ver os benefícios de renda provenientes da construção desses três grupos somente por esses exemplos.

Eu entendo as vantagens de construir esses três grupos, então como eu começo o processo?

A primeira coisa a fazer é preencher a sua atual lista de consumidores graduados, produtores de volume e construtores de organização. Veja o que você tem. Então preencha sua lista de estudantes. Para ajudá-lo com esse processo, eu fiz algumas listas em branco para você preencher. (vá em frente, faça agora, é divertido ver aonde você se encontra ☺)

Então, quando você tiver terminado, você precisa enviar essas listas para o seu patrocinador para a análise do seu aspectos fortes e fracos no negócio e, claro, ajuste do seu plano de 90 dias para cada ponto de fraqueza revelado.

Analisado sua lista de grupos e desenhando um plano de ação para corrigir as áreas de fraqueza:

A análise das suas listas é muito simples. Vamos fazer alguns exemplos hipotéticos. Imagine por um momento a situação seguinte relacionada a distribuidora específica, Maria, equipe Mundial e construtora de organização em treinamento.

Lista de Alunos	Quant. de Membros	Análise
Consumidores em Treinamento	2	Esse número é um bom indicador de atividade corrente de vendas. De fato Maria tem somente 1 consumidor graduado, a atividade de vendas deve aumentar.
Produtores de Volume em Treinamento	5	Esse número é um indicador de atividade corrente de recrutamento. Maria cadastrou 5 novos em período parcial para renda extra tentando alcançar 500 pontos de volume mínimos por 3 meses consecutivos. Veja sua atividade regular de recrutamento: 20 Apresentações, 05 Pessoas nos STSs e 01 Novo Supervisor/Mês.
Construtores de Organização em Treinamento	3	Esse número também é um indicador de atividade corrente de recrutamento e parece indicar que Maria está trabalhando e fazendo o trabalho de primeira linha. Verifique se esses 3 e os 5 produtores de volume assinaram nos últimos 90 dias. Se forem todos antigos, pode indicar que Maria não está mais fazendo a atividade de construtora de organização.
LISTA DE GRADUADOS	Quant. de Membros	Análise
Consumidores graduados (qualificam-se pedindo 100PV produtos por 3 meses consecutivos)	1	Um número baixo pode indicar acompanhamento pobre ou uma falha na atividade de vendas. Verifique ambas.
Produtores de Volume graduados (qualificam-se produzindo um mínimo de 1.000PV por 3 meses consecutivos)	2	Um baixo número aqui pode indicar acompanhamento de distribuidores pobre ou somente baixa atividade também. Verifique todos os produtores de volume para ver se eles têm feito suas ligações de treinamento.
Construtores de Organização graduados (qualificam-se EMA e para o Corredor da Fama fazendo 10.000PV X 3 meses ou 5.000PV X 6 meses consecutivos)	0	Um baixo número aqui simplesmente indica um desenvolvimento de negócios jovem, verifique se existem alunos recrutados nos últimos 90 dias na lista.

Baseado no número de alunos de cada categoria, é fácil ver a falha de uma atividade específica em uma dada área e tomar a atitude apropriada. Uma falta de graduados em qualquer lista pode indicar o resultado de um negócio jovem e imaturo ou falha no acompanhamento e liderança. Ajude sua primeira linha a estruturar seu negócio tendo 10 graduados em cada grupo.

Todos os alunos e graduados como Construtores de Organização, por favor preencham a lista abaixo e enviem por E-mail/Whatsapp para seu mentor uma vez por mês para análise e discussão. Isso o ajudará a marcar áreas específicas para melhoramento do seu negócio.

Preencher sua lista de graduados com 10 membros em cada grupo é realista o alcance em 24-36 meses do dia em que você começar no negócio. Como você pode ver pelo exemplo, você alcançaria a Equipe de Presidentes simplesmente preenchendo a lista com membros graduados ativos e estaria bem a caminho do Chairman's Club.

LISTA DE ESTUDANTES

	Consumidores em Treinamento	Produtores de Volume em Treinamento	Construtores de Organização em Treinamento
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

LISTA DE GRADUADOS

	Consumidores Graduados	Produtores de Volume Graduados	Construtores de Organização Graduados
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

Parabéns! Você está destinado a ser um
Membro da Equipe de Presidentes!

Tradução:

Simone Rivero

Revisão:

Juliana e David Menezes
Eq. Presidentes Executivos