



Plan de Marketing

¿Qué es la venta directa?



Es la comercialización de productos y servicios llevada a cabo por el Distribuidor, el cual promociona los productos personalmente a los clientes en casa, en el lugar de trabajo y en otros lugares diferentes al establecimiento comercial.

Las principales características son la relación con el cliente y su magnífico servicio.

(Nota: en muchos países se logran mayores ingresos que en un empleo a tiempo parcial)

¿Qué es la venta directa?

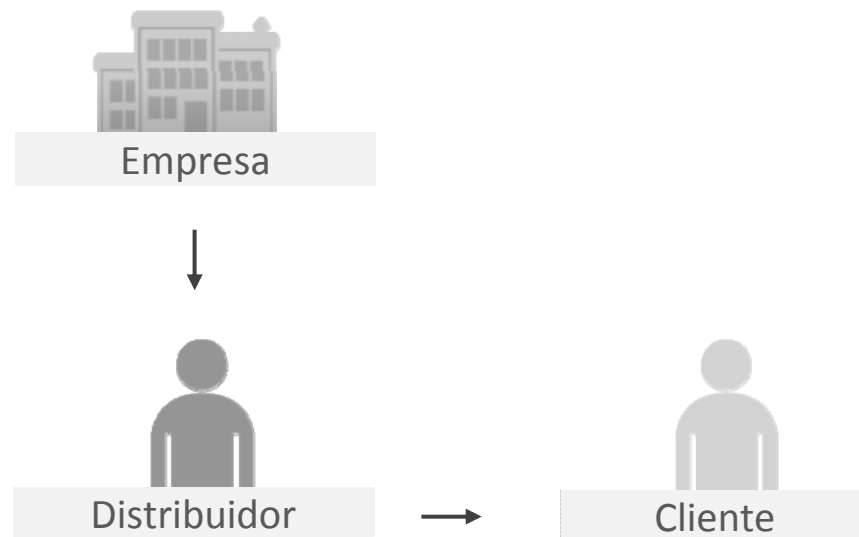


Modelos de ingresos

Nivel único

El Distribuidor Independiente compra productos a la empresa y los vende al por menor a los clientes

Modelo

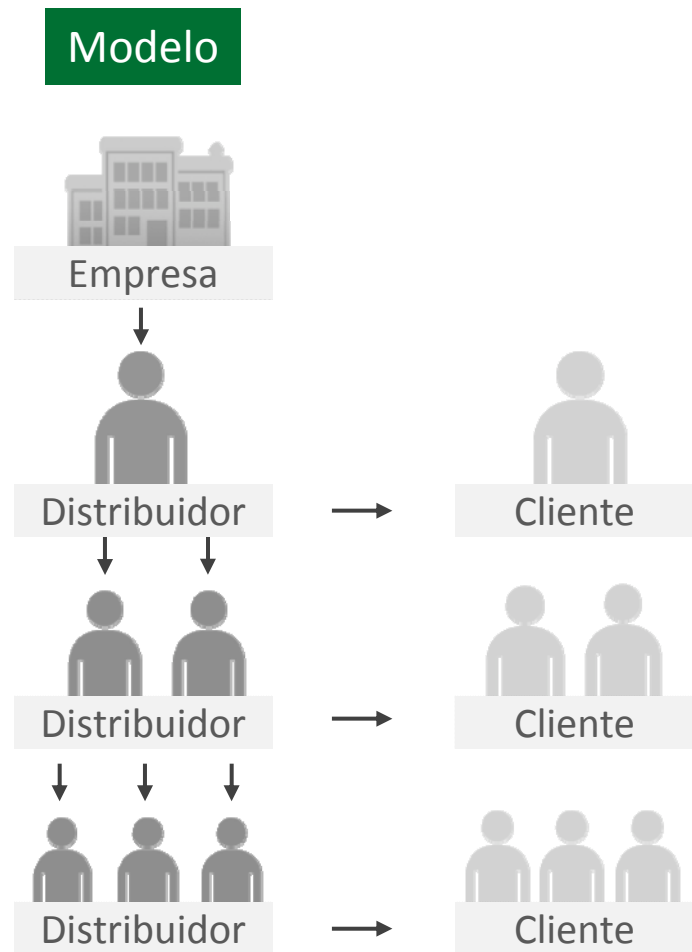


Modelos de ingresos

Multinivel

El Distribuidor Independiente, además de comprar y revender los productos, disfruta de comisiones y extras de las ventas de otros Distribuidores de la empresa

Herbalife es multinivel



Ventajas del plan de marketing de Herbalife

- Es su negocio
- Dinero en su bolsillo a diario
- Conseguir dinero extra
- Formar un equipo para conseguir royalties y bonos
- Reconocimiento y posibilidad de desarrollo
- Trabajar en familia
- Hacer realidad su sueño
- Libertad económica
- Oportunidad internacional

Y mucho más

PLAN DE MARKETING



Su próximo paso es saber dónde quiere llegar con el Plan de Marketing

Formas de ganar dinero

1

**BENEFICIOS EN LA
VENTA
AL POR MENOR**
25% a 50%

2

**BENEFICIOS EN LA
VENTA
AL POR MAYOR**
Hasta un 25%

3

ROYALTIES
Hasta un 5% en
3 niveles de su
Empresa

4

BONOS
Del 2 al 7% de
bonos de
producción de
la empresa

Plan de Marketing

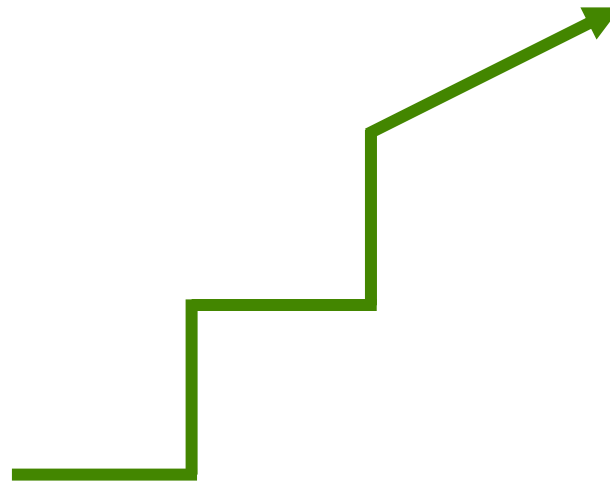
Conceptos importantes:

- ¿Qué son los “Puntos de Volumen”?
 - Los Puntos de Volumen (PV) son la "moneda" universal adoptada por nuestra empresa para indicar el valor pertinente de los productos en diferentes países de todo el mundo.
 - Cuantos más PV consiga en un mes, disfrutará de más descuentos y, por tanto, de mayor beneficio en la venta de productos al por menor.

Ejemplo: 1 Batido F1 = 23,95 puntos de volumen

Puntos de Volumen (PV)

- Los Distribuidores adquieren productos con un 25-50% de descuento dependiendo de los PV acumulados en el mes y de su estatus en la empresa. La lista de precios proporciona información sobre PV, precios y descuentos de todos los productos.
- La acumulación de Puntos de Volumen (los suyos y los de su grupo) le permitirá ascender en el Plan de Marketing.



Plan de Marketing De Distribuidor a Supervisor



Plan de Marketing



¿Como hacerse Distribuidor?

- Comprando el IBP

Ventajas:

- Descuentos del 25% hasta el 50% en la compra de productos con beneficio en ventas al por menor
- El derecho a patrocinar (reclutar) otros distribuidores y ganar comisiones por la venta de productos



Plan de Marketing

- ¿Cuál es el siguiente paso?
 - Decidir cómo quiere desarrollar su negocio en función de qué quiere conseguir:
 - Ingresos extra
 - Independencia económica
 - Todos los beneficios que el dinero aporta a la vida y también tiempo para disfrutarla

¡Usted decide!

Consultor Senior

- **Los Consultores Senior pueden adquirir un 35% de beneficio en la venta al por menor de 2 formas:**
 - 1. Acumule 500 Puntos de Volumen en 1 mes y su próximo pedido tendrá un 35% de descuento, O BIEN**
 - 2. Haga un pedido de 500 Puntos de Volumen al 35% de descuento**
- **Una vez haya calificado para Consultor Senior, todos los pedidos tendrán un 35% de descuento hasta que pueda optar a un descuento mayor**
- **Los Consultores Senior pueden adquirir un beneficio en las ventas del 42% hasta fin de mes acumulando 2.000 Puntos de Volumen o más en un mes**

Nota: El Supervisor debe tener al menos 2.000 PV por Consultor Senior para poder comprar al 42%.

Constructor de Éxito

- **Todos los Distribuidores y Consultores Senior tienen la oportunidad de hacer un único pedido de 1.000 Puntos de Volumen adquiridos al 42% de descuento**
 - **Esto les hace calificar para Constructores de Éxito**
- **Beneficios:**
 - **42% de descuento** en su pedido de Constructor de Éxito
 - **42% de descuento** en pedidos adicionales en el mismo Mes de Volumen

Productor Calificado

- **Todos los Distribuidores o Consultores Senior pueden elegir calificar como Productor Calificado (PC) adquiriendo personalmente 2.500 Puntos de Volumen en ventas en de 1 a 3 Meses de Volumen**
- **Beneficios:**
 - Consiga el nivel de Productor Calificado y un **42%** de descuento comenzando el día 1 del mes siguiente a la calificación y durante todos los meses que usted recalifique anualmente
 - La oportunidad de recibir **comisiones de Herbalife** (compartidas con el Supervisor) de pedidos realizados por Distribuidores de la línea y Consultores Senior al 25% y 35%)
 - El rango de comisiones oscila desde el **7% al 17%** en compras de la línea
 - Los PPV adquiridos personalmente también cuentan para la calificación de Supervisor 5K
 - Únicamente los pedidos realizados directamente a Herbalife cuentan para esta calificación
 - PC es un paso opcional en el Plan de Marketing entre DS y SP

Nota: Octubre de 2009 es el primer Mes de Volumen que cuenta para PC. Este nivel no es válido en Corea y China.

Plan de Marketing

¿Qué es PPV?

- El volumen de compra directa del Distribuidor a Herbalife con su propio número de identificación es el PPV = Volumen Adquirido Personalmente
- El Distribuidor y los Supervisores pueden hacer seguimiento del PPV en MyHerbalife.com, HerbalifeCentral.com o Bizworks
- La única forma de calificar como Productor Calificado o Supervisor 5K Acumulativo es a través del PPV

Ejemplo de Calificación del Productor Calificado

Oct	500 PPV @ 35%
Nov	950 PPV @ 35%
Dic	1050 PPV @ 42% (pedido Constructor de Éxito)
ENE	Total = 2.500 PC @ 42%

PPV = Volumen Adquirido Personalmente

El próximo paso: ¡Supervisor!



Supervisor

Para calificar como Supervisor, existen 3 formas:

1. **Calificación de un mes:** consiga 4.000 Puntos de Volumen en un Mes de Volumen (1.000 de los 4.000 Puntos de Volumen no Alcanzado*)
2. **Calificación de dos meses:** consiga 2.500 Puntos de Volumen dos meses consecutivos (1.000 de los 2.500 Puntos de Volumen de cada mes son no Alcanzados*)

* El Volumen no Alcanzado es aquél que nadie en su línea utiliza con fines de calificación o recalificación.

Nota: Todo el Volumen de Ventas del Distribuidor más el Volumen Adquirido Personalmente cuenta para el Volumen Total por estos dos métodos.

Supervisor

La tercera forma de calificar para Supervisor...

3. **Calificación Acumulada 5K :**

5.000 Puntos de Volumen Adquirido Personalmente (PPV) en 12 Meses de Volumen.

- Todo el Volumen Adquirido Personalmente (PPV) debe ser no Alcanzado* para el Supervisor Superior
- Se requiere un mínimo de 3 meses para esta calificación
- Enero de 2010 es el primer mes en el que se empieza a reconocer los nuevos Supervisores que califican con este método acumulativo (para aquellos que empezaron a acumular el PPV en octubre de 2009)

* El Volumen no alcanzado es aquel que ningún Distribuidor utiliza con fines de calificación o recalificación.

NOTA: Octubre de 2009 es el primer Mes de Volumen que cuenta para la Calificación Acumulativa para Supervisor 5K. Método aprobado en Rusia, países de la CEI, Israel, Sudáfrica y Chile.

Calificación Acumulativa para Supervisor 5K

Ejemplos:

Ejemplo:	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago
#1	500	500	900	1,200	1,900	SP	→
#2	2,000	3,000	0	SP	→	→	→
#3	1,500	500	0	1,000	2,000	SP	→
#4	1,500	500	1,500	1,500	SP	→	→

La calificación para Supervisor (SP) se obtiene el día 1 del mes siguiente al fin de la calificación

NOTA: Octubre de 2009 es el primer Mes de Volumen que cuenta para la Calificación Acumulativa para Supervisor 5K.

Recalificación para Supervisor

Tres formas de recalificar entre el 1 de febrero y el 31 de enero:

1. Consiga 4.000 Puntos de Volumen en un mes, con 1.000 Puntos de Volumen no Alcanzado*.
2. Consiga 2.500 Puntos de Volumen en dos meses consecutivos, con 1.000 Puntos de Volumen no Alcanzado* cada mes.

Acumule 4.000 Puntos de Volumen No Alcanzado* en cualquier momento durante el período de recalificación. Con este método su línea de Supervisores ascenderá al siguiente nivel de Supervisión, pero usted conservará su línea de no Supervisores y sus privilegios de compra al 50%.

* El Volumen no Alcanzado es aquel que ningún Distribuidor utiliza con fines de calificación o recalificación.

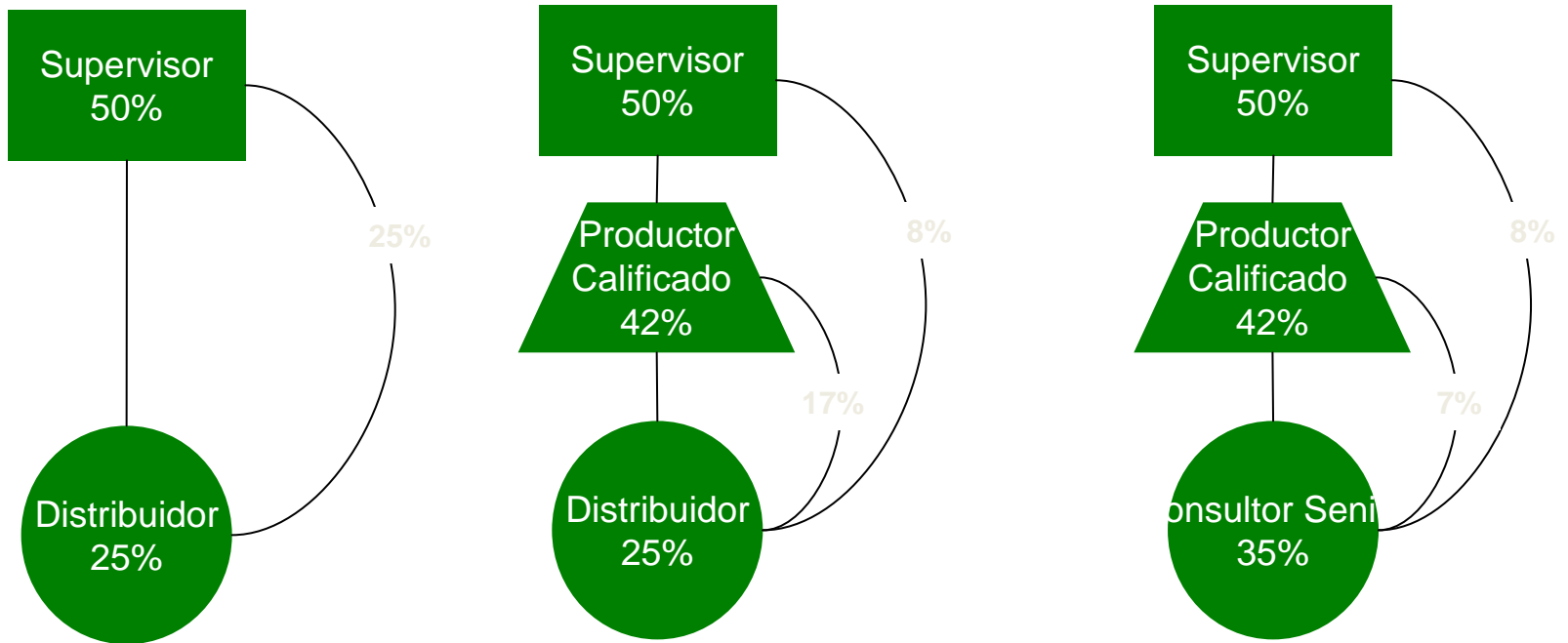
Escala simplificada de descuentos para Distribuidores

NIVEL DEL DISTRIBUIDOR	PUNTOS DE VOLUMEN MENSUALES (PV)	DESCUENTO	OPCIONES
DISTRIBUIDOR	0 – 499 PV	25%	Hasta que pueda optar a un descuento superior.
CONSULTOR SENIOR	Consiga 500 PV o más	35%	Acumule 500 PV durante el mes y su próximo pedido será al 35%, O Adquiera un pedido de 500 PV al 35%. Todos los pedidos tendrán un 35% de descuento hasta que pueda optar a un descuento superior.
	Consiga 2000 PV o más	42%	Una vez haya acumulado 2000 PV, puede realizar este pedido y el resto de pedidos del Mes de Volumen al 42% de descuento.
CONSTRUCTOR DE ÉXITO	Mínimo 1000 PV en un pedido	42%	Este pedido le da derecho a un descuento del 42% para el resto de pedidos del Mes de Volumen.
PRODUCTOR CALIFICADO	Acumule 2500 PPV Adquirido Personalmente en de 1 a 3 meses.	42%	Como Productor Calificado tiene derecho a un descuento del 42% en todos los pedidos. Debe recalificar anualmente.
CALIFICAR PARA SUPERVISOR	Consiga 4000 PV o más	Temporalmente al 50%	Una vez consiga 4000 PV en un Mes de Volumen, los pedidos adicionales tendrán un descuento Temporal del 50%.
SUPERVISOR	1. 4000 PV en 1 mes, O 2. 2500 PV en 2 meses consecutivos O 3. 5000 PPV Adquiridos Personalmente en 12 meses (mínimo 3 meses)	50%	Como Supervisor tiene derecho a un 50% de descuento en todos los pedidos. Debe recalificar anualmente.

Plan de Marketing

Beneficios en la venta al por mayor

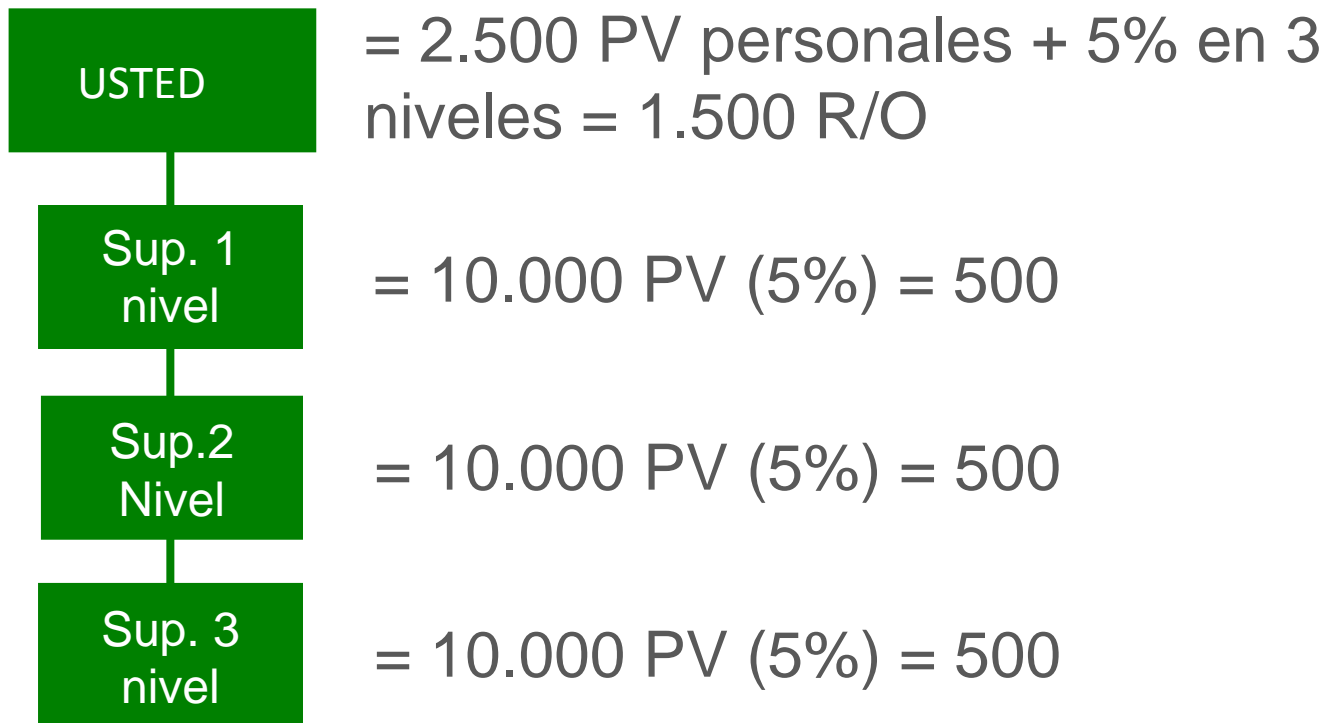
- Depende de su nivel en el Plan de Marketing



Plan de Marketing

Royalties

- Depende de su volumen personal y de las actividades de sus supervisores de los 3 primeros niveles



Y aún más...



**Participe en los
próximos Talleres para
supervisores
y conozca los
siguientes
Niveles del Plan de
Marketing**