

ETAPE FINALE : LA DECISION

Bienvenue, découvrons ensemble cette 2^e étape avec le **PACK de DECISION** qui va vous permettre de prendre votre décision finale de devenir un de nos partenaires indépendants ou non et en toute connaissance de cause.

Ce Pack de décision va vous permettre de comprendre le fonctionnement de notre activité dans son ensemble, à savoir :

- La **VENTE DIRECTE** et Le **MARKETING DE RESEAUX**.

Le Marketing de Réseau peut se définir comme la commercialisation de produits ou de services, directement du fabricant au consommateur par le biais de distributeurs indépendants et sans passer par des magasins de vente au détail.

Les produits de Marketing de Réseau sont reconnus pour leur caractère unique, leur excellente qualité et sont appuyés par une double garantie : satisfait ou remboursé à 100 %.

Par son biais, des milliers de produits et de services sont donc recommandés par le "bouche à oreille" avec succès auprès de millions de clients satisfaits.

Les revenus issus du Marketing de Réseau seront de 2 sortes :

- Des revenus directs issus de la vente de nos produits auprès de clients satisfaits,
- Des revenus indirects (*les Royalties*) issus des personnes que vous aurez entraînés et formés à faire la même chose que vous.

Au départ, lorsque l'on s'intéresse au Marketing de Réseau appelé aussi plus justement "**Marketing Multi-Niveaux**", c'est que l'on souhaite démarrer :

- une activité depuis son domicile,
- à temps choisi ou à temps complet
- pour générer des revenus complémentaires, voire même remplacer ou atteindre l'équivalent d'un salaire en quelques mois, et pourquoi pas pour avoir des revenus récurrents (royalties), qui vont s'accroître avec le temps, grâce à l'effet de levier du parrainage (recrutement).

Et de savoir comment réussir à se créer, depuis notre domicile, un revenu qui pourra soit améliorer notre qualité de vie ou pourquoi ne pas changer totalement notre style de vie : plus de liberté...plus de temps...plus d'argent

Le Marketing Multi-Niveaux peut vous aider à cela, car il permet à tout le monde de démarrer une petite entreprise individuelle et de la faire prospérer avec peu d'investissement et sans aucun risque.

Voyons les principaux avantages du Marketing Multi-Niveaux:

- des coûts de démarrage très faibles, sans capital de départ,
- être son propre patron,
- aucun employé, pas de stock à gérer, aucune infrastructure requise
- des horaires flexibles à la carte,
- la liberté de choix : avec qui et quand on souhaite travailler, et de lieux aussi.
- des avantages fiscaux : le statut de VDI en France, pas de RCS = pas de charges, ni aucune démarche administrative pendant 3 ans, abattement fiscal de 72 % annuel,
- et avantage n°1 : Pouvoir démultiplier ses sources de revenus avec la même quantité de travail, sans avoir à fournir plus d'efforts au quotidien....

Le Marketing Multi-Niveaux est une activité indépendante et légalement développée dans plus de 100 pays. Voir : www.wfdsa.org

En 2006, 70 millions de distributeurs indépendants ont réalisé un chiffre d'affaires mondial de 100 milliards de \$.

- En France, nous sommes 170.000 VDI. Voir : www.svd.fr

Pourquoi ?

Nos grand-mères le disaient déjà : "*Diversifiez vos sources de revenus !
Ne mettez pas tous les œufs dans le même panier !*"

Selon l'INSEE, en France 5 % des salariés ont déjà au moins
2 voire 3 employeurs, soit 1.126.000 personnes

EXAMINONS A PRESENT : LES 5 CRITERES NECESSAIRES POUR EVALUER ET DEMARRER UNE AFFAIRE

- Trouver une entreprise sérieuse, innovante et présente sur le marché depuis 5 ans minimum,
- Avoir un chiffre d'affaires transparent et contrôlable > 100 Millions \$,
- Etre sur des marchés porteurs,
- Avoir des produits consommables et renouvelables,
- Avoir un plan de rémunération attractif,
- Recevoir toute la formation pour apprendre, évoluer et être reconnu.

Regardons ensemble si la société **HERBALIFE INTERNATIONAL** répond favorablement à ces critères sélectifs :

1) La SOCIETE HERBALIFE

En 1980, à 23 ans, Mark Hughes fonde la société Herbalife, (siège social à Los Angeles), 5 ans après le décès de sa mère, âgée alors de 38 ans, des suites d'une surconsommation de coupe-faims. Il décide d'étudier la science de la nutrition, et lors d'un voyage en Asie, découvre la médecine chinoise, qui va lui donner l'idée d'élaborer des compléments nutritionnels, à base de plantes chinoises, pour aider les gens à être en forme, tout en contrôlant leur poids, sans risque et de pouvoir sentir rapidement la différence.

Il choisit la distribution de ses produits par le biais du Marketing Multi-Niveaux pour :

- permettre aux clients satisfaits de leurs résultats sur leur énergie, leur forme et leur silhouette de les recommander à d'autres, par le biais par exemple du bouche à oreille,
- offrir ainsi la même opportunité de réussir à toute personne souhaitant travailler sérieusement.

Dès la première année, le chiffre d'affaires s'élevait à 2 millions de \$.

Aujourd'hui, son objectif de 1980 de faire d'Herbalife, la 1^{ère} société mondiale en marketing direct de produits de bien-être et de soins personnels, est devenu notre réalité quotidienne.

Après le décès du fondateur en 2000 la société a été rachetée par 2 des plus grands fonds de pension américain. Voir : <http://goldengatecap.com/about.html> et <http://www.whitney.com/>

Voyons les faits en chiffres

27 ans plus tard : les produits sont diffusés dans 64 pays sur les 5 continents,
4400 salariés assurent la logistique du réseau,
+ 1,5 million de distributeurs à travers le monde,
+ 70 millions de clients satisfaits dans le monde. Soit à peine plus de 50 clients par distributeur, ce qui laisse présager des possibilités de croissance infinies.

- **De plus, Herbalife a toujours été un précurseur.**

Ses innovations scientifiques se retrouvent dans ses produits de nutrition interne et externe. Le secret Herbalife : c'est de combiner les propriétés de chaque plante dans des formules reconnues pour leurs vertus bienfaitantes.

Toute personne qui utilise nos produits sentira rapidement la différence...se sentira mieux...



Nous sommes le réseau n°1 grâce à nos produits
Il y a 25 ans : Herbalife a lancé le 1^{er} les OMEGA 3 !
En 2007 : C'est la 1^{ère} boisson énergisante de poche...
Le comprimé effervescent "LiftOff"

Voir ou recopier : www.liftoff.com/cafr/

- Herbalife : Le sponsoring sportif. Voir : <http://www.coachmieuxetre.com/video/inaction.htm>

Tous les produits Herbalife sont assortis d'une garantie de 30 jours.
Résultats 100 % satisfait ou remboursé.
Tous les clients bénéficient d'un suivi coaching personnalisé gratuit.



Le succès d'Herbalife International, c'est également celui de ses distributeurs
Le chiffre qui explique tout : 73 % du CA mondial est reversé au Réseau MLM
Depuis 2003, le nouveau PDG fait aussi la différence en communiquant sur
l'image de marque, tout comme il l'avait fait chez Walt Disney pendant 17 ans.

Voir la vidéo
Michael o Johnson
<http://herbalife.sitestream.com/CustomerMessage-eu-fre.vsm?package=1820129&vsus=&vsps=&media=1856163>



Une progression constante du CA depuis 25 ans
Avec + 27% sur ces 3 dernières années.

2006 : + 3 milliards

Objectif 2009 : 5 milliards

Objectif 2013 : 10 milliards

Voir cotation en Bourse depuis décembre 2004

<http://fr.finance.yahoo.com/q?d=&s=hlf&m=w>

2) Les MARCHES PORTEURS

L'INDUSTRIE DU BIEN ETRE ET DES SOINS PERSONNELS

Les Grands Marchés Mondiaux en Milliards de \$	
Bien-être et Nutrition	65 MDS
Soins Personnels et Cosmétiques	100 MDS
Boissons énergétiques	100 MDS
Marketing et Vente par correspondance	600 MDS
Internet et e-commerce	500 MDS
Activité@domicile	600 MDS

→ **Rappelez-vous** : Herbalife repose sur un concept d'affaire à domicile, avec Internet, dans le Marketing Multi-Niveaux des produits de bien-être et de soins personnels.

L'industrie du Bien-être, reconnue comme une mégatendance, est un marché en pleine croissance économique, avec une forte demande actuelle et qui va s'accroissant dans le futur.

C'est également l'industrie des Compléments alimentaires et du contrôle de poids, aujourd'hui devenu marché croissant et vital.

N'oubliez pas qu'en 2001, le Ministère de la Santé en France a commencé à tirer la sonnette d'alarme en lançant le **PNNS** (Programme National Nutrition Santé) – site officiel : www.mangerbouger.fr et toute une campagne publicitaire correspondante, afin de sensibiliser les français sur leurs bonnes ou mauvaises habitudes alimentaires.

Et aujourd'hui, on sait qu'en France, 22 Millions de personnes sont concernées par des problèmes de poids et d'obésité.

Et enfin, **les industries du Marketing et du Commerce par correspondance, le e-commerce et les affaires à partir de son domicile** sont également des tendances du marché à la croissance importante.

3) Des PRODUITS CONSOMMABLES et RENOUELABLES de QUALITE

Forme – Energie au quotidien...

Vivre plus longtemps en paraissant plus jeune...

Notre style de vie et nos conditions de vie modernes rendent tout cela plus difficiles.

Aujourd'hui, des études démontrent qu'il existe une relation directe entre la nutrition et le Bien-être.

Et même si on pense que l'on mange sainement, les méthodes de culture et d'élevages intensifs appauvrissent les aliments EN NUTRIMENT ESSENTIELS, comme les vitamines et les minéraux..

Dès lors que notre corps ne reçoit plus ces nutriments au quotidien, on développe des manques qui vont se matérialiser à la fois par une baisse d'énergie et de vitalité et aussi une prise de masse grasseuse et enfin nous rendre plus vulnérables à la maladie.

→ **La réponse d'Herbalife** sera d'apporter à votre corps tous les nutriments essentiels dont il a besoin au quotidien grâce à nos protéines de soja et nos compléments alimentaires vitaminés spécialement formulés.

Par définition, un nutriment essentiel ne peut pas être fabriqué ni stocké par notre organisme. Il doit être apporté tous les jours à chaque repas. C'est normalement le rôle de l'alimentation. Or, les experts mondiaux estiment qu'aujourd'hui 80 % de ce que nous mangeons est composé de calories vides : sucres, sels, graisse et de produits chimiques trop nombreux.

Nous devrions pour maintenir l'équilibre nutritionnel de nos cellules, apporter nous-mêmes à notre alimentation ce qui n'existe plus en quantité suffisante dans la nature.

- C'est pourquoi notre industrie va connaître un essor sans précédent dans les années à venir.

Un simple calcul : pour apporter à votre corps un repas complet en nutriments il faudrait manger l'équivalent de 2.000 kcal et cela 3 fois par jour = les résultats de ce régime seraient désastreux

→ PRISE DE POIDS → EXEDENT DE SUCRE DE SEL ET DE GRAISSE → MANQUE DE FIBRES ET DE PROTEINES VEGETALES

Un repas Herbalife (*Shake*) couvre tous les besoins pour seulement 250 Kcal et apporte 25 g de protéines de soja, des fibres, vitamines, minéraux et acides aminés sans sel, sucre, graisse.

Donc moins de calories et plus de protéines entraînent une fonte de la masse grasseuse, et des muscles mieux nourris vous fourniront une réserve naturelle d'énergie, donc moins de fatigue et cela sans régime contraignant ni effet yoyo.

Par ailleurs, sur un tel marché mondial, où la concurrence industrielle est très rude, **la qualité des produits** est primordiale. Regardez quelques résultats, cliquez sur le mot "*amaigrissement*" en haut à gauche du site : http://www.herbalifeww.com/cafr/Distributor_Services/Success_Stories/Index.asp

Chez Herbalife, le réseau utilise lui-même les produits avant de les valider. Vous êtes le meilleur laboratoire de test du monde.

Et à ce titre, nous avons un puissant **Département de Recherche et Développement**, composé de scientifiques de renom, qui ont choisi de venir chez Herbalife : *David HEBER*, *Jonathan LISS*, et *Louis IGNARRO*, lauréat du **prix NOBEL** de médecine en 1998.

Chaque pays possède de plus son propre comité qui garantit la qualité des produits de par leur renom. En France, nous avons les *Dr Jean de la TULLAYE* et *Dr Olivier NORDON*

Les produits .Voir ou recopier : <http://www.herbalifewww.com/fr/Products/Index.asp>

Conseil scientifique : <http://www3.sympatico.ca/joseeefebvre1/comiteconsultatif/conseilconsultatifscientifique.htm>

Conseil médical : <http://www3.sympatico.ca/joseeefebvre1/comiteconsultatif/conseilconsultatifmedical.htm>

Conseil nutritionnel : <http://www3.sympatico.ca/joseeefebvre1/comiteconsultatif/groupeaffairemedical.htm>

4) UN PLAN DE REMUNERATION ATTRACTIF

Dans le traditionnel, il y a souvent qu'un seul niveau de revenus.

Le plan de rémunération Herbalife vous offre 6 formes de revenus cumulables. Seul le facteur temps fera la différence. Chacun travaillera à son rythme pour y parvenir.

Plan de rémunération	6 sources de revenus cumulables
1- La vente directe	25 à 50 % de bénéfice direct sur vos ventes
2- La vente en gros	8 à 25% de différentiel sur les achats de vos distributeurs
3- Les Royalties	5% sur les ventes des 3 1ères générations de superviseurs
4- Bonus de production	2, 4 ou 6% additionnels sur les ventes de votre réseau
5- Bonus de 1% mondial	En 2006 : 3 milliards \$ de CA, le bonus = 30 millions \$
6- Vacances & Challenges	Plus vous travaillez – plus vous serez récompensé : Vacances annuelles offertes et cadeaux tous les 12 mois.

Au démarrage de son activité, la principale source de revenu provient de **la Vente Directe**. Vous êtes distributeur et bénéficiez d'une remise pouvant aller de 25 à 41 % sur l'achat des produits.

Aujourd'hui, on développe essentiellement sa base de clients à travers un concept mondial que l'on appelle : **LE PLAN D'ACTION TOTAL (PAT)** qui est simple, efficace et duplicable.

Il s'agit d'une méthodologie de travail qui consiste à :

- présenter la société Herbalife à partir d'un "Livret de Présentation",
- offrir à toute personne 2 choix de cadeaux :
 - 1) Un **Bilan Forme & Bien-être**, un questionnaire, qui s'appuie sur le PNNS (Programme National Nutrition Santé) et qui va révéler les habitudes alimentaires de la personne,
 - 2) Un **Soin Conseil du Visage** (sans contact) si vous aimez la cosmétique et les soins du visage, permettant de constater les résultats 20 minutes plus tard,
 - 3) Inviter toute personne à des **Cocktails découverte** dont le but est de faire tester et goûter nos produits (nutrition interne/externe) afin de fixer des RV pour offrir le bilan ou le soin.

- enfin, de présenter **l'opportunité financière** dans le but de recruter dans votre affaire toutes personnes qui seraient intéressées par faire la même activité que vous.

Le but du PAT est d'obtenir des **références**, c'est-à-dire des noms qui vont vous permettre de continuer à offrir ces cadeaux à d'autres personnes.

Avec Internet et le téléphone gratuit, vous travaillez aussi bien sur un plan local, national voire même sur un plan international.

L'objectif, en fonction de votre disponibilité, est : Vous réalisez 1 à 2 présentations par jour (Bilan et/ou soin) pour obtenir une moyenne de 5 références par présentation.

Un plan réaliste basé sur 40 heures de travail par mois, soit 2 présentations par jour, vous permettrait au terme de 90 jours, d'obtenir facilement des gains entre 700 à 1000 €.

La vente directe, c'est la base de vos fondations financières.

Pour cela, 20 à 30 clients par mois suffisent, ensuite vous les fidéliserez grâce à la qualité de votre suivi personnalisé (le Coaching).

Par ailleurs, les revenus de la vente directe vont dépendre inversement proportionnellement de votre façon d'utiliser les différents produits dans le catalogue.

En effet, le fait d'avoir soi-même des bons résultats avec les produits, (que ce soit en contrôle de poids, en remise en forme, amélioration de son bien-être, son énergie ou l'apparence de sa peau) fera que vous aimerez d'autant plus les produits Herbalife que vous les connaîtrez et cela vous assurera un succès à long terme.

Pour cela, il sera important d'essayer, à terme, d'autres produits complémentaires :

- pour optimiser vos résultats,
- pour promouvoir votre activité, auprès de vos clients pour qu'ils achètent plus de produits.
- pour promouvoir votre activité, auprès de vos distributeurs pour qu'ils les essayent tous.

Enfin, la position de **SUPERVISEUR** vous permettra d'obtenir **50 % de remise permanente sur les produits et de bénéficier des 5 autres sources de revenus, issus du recrutement multi-niveaux**

Vous l'aurez compris, la position de **superviseur** est la 1^{ère} position clé à atteindre, dans les meilleurs délais et selon vos disponibilités et possibilités, afin de maximiser vos profits et parce que c'est là que tout le plan de rémunération s'ouvre à vous. Elle est donc déterminante pour vos futurs revenus. Et une des règles fondamentales dans le multi-niveaux, c'est de montrer la voie à vos recrues en vous qualifiant vous-même le plus vite possible pour tous les avantages du plan.

Pour cela, durant votre phase d'apprentissage (90 jours), vous apprendrez à maîtriser **nos 2 activités** :

- **La vente directe des produits Herbalife.**

Pour avoir plus de revenus, en fonction de vos besoins et sans limite.
En créant votre base de 20 clients que vous fidéliserez.

- **Le recrutement de votre réseau de distributeurs en multi-niveaux**

Amener des personnes dans votre affaire qui vont eux-mêmes se constituer leur propre base de clientèle et un réseau de distributeurs.

Ceci vous permettra de générer des revenus indirects sur plusieurs niveaux (royalties) et de les faire croître avec le temps, en développant votre 1^{ère} ligne par le recrutement de nouveaux distributeurs. Bien entendu, tous les outils de vente et de recrutement ainsi que les sites Internet correspondants seront mis à votre disposition (en location) pour vous aider à développer votre affaire et pour informer le plus de personnes possibles de cette formidable opportunité.

Tous les détails vous seront communiqués à travers notre système de formation à distance.

Plan Marketing - L'escalier du succès - Plan de carrière						
						Président 200 000 PV x 3
			World Team 10 000 PV x 1 2500 PV x 4	Get Team 20 000 PV x 3	Millionnaire 80 000 PV x 3	
	Distributeur	SUPERVISEUR 4000 PV x 1 2500 PV x 2				
Vente directe	25 à 42 %	50 %	50 %	50 %	50 %	50 %
Vente en gros	0	25 à 8 %	25 à 8 %	25 à 8 %	25 à 8 %	25 à 8 %
Royalties 1	0	5 %	5 %	5 + 2 %	5 + 4 %	5 + 6 %
Royalties 2	0	5 %	5 %	5 + 2 %	5 + 4 %	5 + 6 %
Royalties 3	0	5 %	5 %	5 + 2 %	5 + 4 %	5 + 6 %
<u>Bonus</u>	0	0	0	2%	4%	6%
	Aucun	Vacances	Vacances	→∞	→∞	→∞ +
				Vacances	Vacances	Bonus 1%
	Revenus de 200 à 700 €	Revenus de 1000 à 1500 €	Revenus de 1500 à 2500 €	Revenus de 2500 à 7000 €	Revenus de 7500 à 15 000 €	Vacances +20 000€

Précisions complémentaires

PV = Point Volume

Toute commande de produits passée auprès d'Herbalife correspond à l'achat de PV. En effet, afin d'harmoniser le langage monétaire entre les divers pays, il a été instauré une monnaie unique : le Point volume. Ainsi une boîte de protéines F1 achetée aux Etats-Unis, en France, en Chine ou en Australie a la même valeur, le même nombre de points volume. En France : 1 PV correspond ~ 1,16 €.

Les Points volume se cumulant sur 1 mois calendaire, votre taux de remise sur l'achat de produits pourra varier entre 25 et 42 % en fonction des PV sur le mois en cours, pour revenir à 25 % le début du mois suivant. Par contre une fois atteinte la qualification à 50 % après 4000 PV, votre remise sera de 50 % permanente TOUS LES MOIS quelque soit votre volume de PV.

Votre marge bénéficiaire est croissante

VOLUME MENSUEL CALENDRAIRE	REMISE
0 PV à 400 PV	25 %
400 PV = Produits pour Soins/Bilans/Clubs Cocktails	30 %
1000 PV = La petite commande intelligente	41 %
2500 PV = Qualification ½ Superviseur	42 %
4000 PV = Qualification Superviseur	42%
Après 4000 = Superviseur permanent	50 %

Maintenant, lisez les Histoires de MLM qui suivent, S'ils l'ont fait, vous le pourrez aussi...

Vous avez entendu et vu ces personnes dans le Flash vidéo (enregistré fin 2002).
Voici leur histoire, 4 ans après le lancement du concept affaire@domicile

Jean Claude L 67 ans, artisan tapissier à la retraite. Avec Herbalife, **2500 €** mensuels fin 2002. En 2007 **15.000 €/mois** grâce à son réseau. Il vient de s'acheter une maison, avec un bois privatif et une Mercedes cabriolet. -17kgs et 6 tailles.

9 ans chez Herbalife- Equipe Millionnaire



René C 45 ans, ex restaurateur en faillite (97), il rencontre Herbalife et sa femme **Dominique B.** 36 ans, vendeuse à mi-temps dans la grande distribution, qui pour gagner + (4500FF), répondit à une petite annonce d'opportunité passée par René. A eux 2 + de **10.000 € début 2003, et aujourd'hui + 30.000 € par mois ! 10 ans chez Herbalife - Equipe du Président**



Khelifa Chelali 36 ans, ancien gardien d'espace vert, études secondaires, a connu affaire@domicile en Belgique en 2002. (De Gauche à Droite, **Nacera C.** 47 ans, **Marijo R.** 44 ans, **Stephan G.** 37 ans, **Janluc R.** 50 ans et **Khelifa**)
Ses revenus sont passés de 2.000 € en 2002 à 4.000 € en 03 à 10.000 € aujourd'hui !
10 ans chez Herbalife - Equipe Millionnaire



Janluc R 50 ans, a été Herbalife, entre 1991 et fin 94 (arrêt sur divorce) Royalties : 600 000 €. Il utilise les produits depuis 17 ans. Depuis 1999 il est conseiller fiscal et financier dans l'immobilier. Début 2004, il recommence Herbalife de zéro avec le concept Internet de **Stephan G.** La même année, dans une réunion il rencontre **Marijo**, sa future femme et déménage à Paris. En février 2005, il suspend toutes ses activités immobilières basées à Juan Les Pins.
Marijo R 44 ans, cadre juridique au **FIGARO** pendant 7 ans. Elle démissionne en Janvier 2005 pour une autre qualité de vie. Pouvoir, entre autres, s'occuper de sa fille de 12 ans.
En 2006 : ils créent : **HAT'HOME INTERNATIONAL** et leur concept : **Neo : Nouvelle ère d'opportunité**
Lancent leurs 2 sites portails : wellstreet.com & ruedubienetre.com

Notre coach personnel Stephan G 16 ans chez Herbalife – Equipe du Président

L'ex coureur cycliste américain quitte l'école à 14 ans, puis arrive en France en 1987. 4 ans après, sans succès chez les semi-pros, il abandonne et cherche un travail pour rester en France. Après que sa candidature soit refusée à l'ouverture d'**Eurodisney** Paris, il assiste à une réunion Herbalife en Juin 1991. Il investit une partie de ses économies pour acheter son KIT de distributeur à 495 FF Puis il se forme, travaille pendant 10 ans pour atteindre l'équipe du Président et 15.000 \$ mensuels. En 2001, il crée le concept **workathome.com**, travailler de la maison, c'est une réussite internationale. **Stephan** et sa femme **Gaura** (rencontrée dans un meeting HBL) ont aujourd'hui une vie de rêve.



Toutes ces personnes différentes ont un point en commun :

Décidées à réussir, elles n'ont pas hésité à changer de voie professionnelle. Elles ont appris un nouveau métier et ont fourni les efforts en conséquence. Sans s'occuper de l'opinion des autres au début.

5) LE SYSTEME DE SOUTIEN ET DE FORMATION

"...La capacité d'une personne à se former déterminera son niveau de réussite dans la vie familiale, sociale et sera un critère déterminant professionnellement" Jim Rohn - philosophe d'affaires.

Apprendre ce métier, bien sûr, c'est ce que nous vous proposons à travers notre système de formation à distance très élaboré et en même temps suffisamment simple pour s'adresser à tous les profils de distributeurs.

Votre Coach personnel

Votre Conseiller personnel sera la personne qui va vous aider au démarrage de votre activité, vous guider dans votre période d'apprentissage et vous suivre étape par étape pour atteindre vos objectifs.

Formation de base par audio-vidéos

Par le biais de téléchargements, des audios-vidéos vous seront proposés afin de vous former, depuis votre domicile, et vous donner les connaissances de base de notre activité (les produits, le client, le Plan Total etc....)

Conférences et Ateliers de Formation

Toujours depuis votre domicile, et par téléphone, des modules de conférences ou ateliers de formation vous seront proposés chaque semaine, vous permettant de vous entraîner, vous perfectionner aux divers aspects de notre activité.

Journées de Formation Mensuelles

Pour rencontrer les distributeurs de votre région et apprendre de leurs expériences en écoutant des nouvelles idées et ensuite les appliquer. La qualité de ces formations assure le succès du réseau depuis 27 ans. Ces formations ont lieu le plus souvent le dimanche, une fois par mois, à Paris ou en province.

Réseau TV Internet et un mag mensuel virtuel : Today



C'est la TV privée Herbalife, sur internet, 7/7J, disponible en 8 langues, et diffusée dans 64 pays. Un véritable outil de formation.

 Voir ou recopier : http://fr.herbalife.fr/Distributor_Services/HBN/Index.asp
Today : <http://c1.virtualcatalogue.co.uk/view/getvcab.aspx?userpath=00000010/00001840/00005037/&fp=true>
Generation  Pour les 18/ 34 ans voir la vidéo : http://www.travail-net.com/PAT/video_gh.htm

Evènements Nationaux et Européens:



Extravaganza d'été : Réunir les meilleurs superviseurs par continent

2004 Stade Olympique **Barcelone** : 25000 personnes

2005 Stade Olympique **Atlanta** : 35000 personnes

2006 Stade Olympics **Athènes** 15000 personnes

2007 **Cologne en juillet**

Voir la vidéo d'Atlanta :

<http://herbalife.sitestream.com/21792-am-eng-Atlanta05ClosingHighlights.vsm?package=1838674>

Conclusion

Prenez à présent, le temps de regarder les vidéos, informations, liens Internet mis à votre disposition. **Visionnez le PowerPoint sur le Plan Marketing.** Faites défiler avec les flèches de tabulations. *Clic ici et laissez les pages se charger :* http://secure.wfhbusinesscenter.com/wfh/bc3/webmaker/docs/hom1_FR.ppt#256,1 Et noter toutes vos questions.

L'ensemble de ces informations devrait vous permettre de savoir d'ores et déjà si c'est une activité faite pour vous. Tout l'aspect technique, on vous l'apprendra.

Toutefois et vous l'avez compris, seule votre position sur le plan marketing déterminera votre revenu. Avant de vous lancer, il conviendra de choisir le niveau de démarrage que vous validerez avec votre Conseiller personnel lors de la 3^e étape.

Choisissez le niveau de démarrage qui correspond à vos objectifs

Niveau 1	Bénéficier des bienfaits de nos produits : L'énergie, la pleine forme, le contrôle de poids. Avec la " Carte de Client Privilégié " : vous bénéficiez de la remise de 25% permanente sur l'ensemble de la gamme Herbalife, pour vous et votre famille, sans minimum d'achat ni obligation de vente.
Niveau 2 300 à 2000 €	Vous avez quelques heures libres, vous êtes motivé à apprendre un nouveau métier en parallèle de votre activité principale. Comme 85 % des personnes, vous cherchez des compléments de revenus, voire plus après. Votre Coach vous aidera à créer une base de 20 à 30 clients, pour avoir des revenus directs, et des distributeurs pour avoir des revenus indirects.
Niveau 3 L'indépendance en 3 à 5 ans 1500 à 5000 € et +	Les Nouveaux Entrepreneurs. Vous êtes engagé à vous donner TOUS les moyens, pour réussir, avec le MLM et Herbalife. A l'aide de votre Coach, que vous travaillez à temps choisi ou à temps complet, avec Internet, vous développerez une base de clients et un réseau de distributeurs multi-niveaux pour créer plus de revenus.

Pour démarrer votre activité et peu importe le niveau choisi, on débute tous de la même façon :
Le Kit de Distributeur ou IBP (International Business Pack)

Commandez votre Kit de Distributeur et votre carte de VDI à votre coach



Carte obligatoire en France, nominative et renouvelable chaque année (9 €)
Ce Kit contient :

- 4 produits **ShapeWorks offerts** : 60 repas pour 30 jours
- Un **DVD**, des photos, des manuels de formation importants pour démarrer
- La licence Herbalife valable dans 64 pays
- Les frais de gestion de la 1^{ère} année sont inclus

Prix du KIT France 125€ - Belgique : 106 € –en Suisse : 117 €

Prix TTC - Frais de livraison Chronopost 48h inclus.

Toutes les commandes de produits se font uniquement auprès d'Herbalife à Strasbourg, même à l'unité. La livraison s'effectue en Chronopost 48H, chez vous ou directement chez le client, **franco de port** dans le monde entier.

Voici ci-après 5 options de commandes types pour optimiser votre démarrage.- dans la mesure de vos moyens. Nous avons l'habitude de tenir compte de chaque situation personnelle, quelles qu'elles soient
Petit rappel, comme expliqué lors de notre précédent entretien téléphonique, avec le triangle de vente, vous pourrez démarrer votre activité à partir du stock Herbalife à Strasbourg, donc sans avoir à investir avant de vendre : vous réinvestirez vos bénéfices ensuite = **AUTOFINANCEMENT**.

Toutefois, pour ceux dont les moyens leur permettent, le bon sens commercial vous recommanderait de prendre les devant avec un stock minimum de quelques produits d'avance, afin de les essayer-en famille - et d'augmenter par la même votre marge bénéficiaire par le jeu des PV.

5 options de commandes types pour démarrer

OPTION Nombre de clients	Points volumes	Remise	Montant à payer	Gains
Option 1 : Commande de base pour réaliser des Bilans + Cocktails Représente 2 clients	135 PV	25 %	220 €	80 €
Option 2 : Commande mini pour réaliser des Bilans + Soins + Cocktails Représente 3 à 4 clients	400 PV	30 %	500 €	200 €
Option 3 : La Commande "Smart" → Tous les produits à essayer à la maison Représente 5 à 7 clients	1000 PV	41 %	1200 €	500 €
Option 4 : La commande de superviseur qualifié en 2 mois. Représente 10 à 12 clients	2500 PV	42 %	2750 €	1250 €
Option 5 : La commande de Superviseur qualifié en 1 mois Représente 20 clients	4000 PV	42 %	4500 €	2200 €

Afin de préparer notre prochain rendez-vous correspondant à la 3^e et dernière étape, Voici un tableau récapitulatif qui devrait vous permettre de finaliser votre décision de démarrer ou pas.

Listez quels seraient les avantages qui vous conforteraient au démarrage de votre activité ou les inconvénients qui vous freineraient.

Imprimez-le et cochez autant de cases correspondantes à vos choix...même des 2 côtés.

Pourquoi je vais démarrer AVANTAGES		Pourquoi je ne veux/peux pas démarrer INCONVENIENTS	
<input type="checkbox"/>	Travailler de chez moi	<input type="checkbox"/>	Pas d'argent
<input type="checkbox"/>	Choisir mes horaires et mon lieu de travail	<input type="checkbox"/>	Pas besoin de prendre vos produits
<input type="checkbox"/>	Concilier vie de famille et travail	<input type="checkbox"/>	Pas capable de vendre
<input type="checkbox"/>	Etre mon propre patron - plus de chef	<input type="checkbox"/>	Je ne connais personne
<input type="checkbox"/>	Plan de carrière qui dépend uniquement de mes efforts personnels	<input type="checkbox"/>	Je suis timide et réservé
<input type="checkbox"/>	Pas de capital ni moyens financiers au début	<input type="checkbox"/>	J'habite dans un endroit isolé
<input type="checkbox"/>	Avantages fiscaux – Statut VDI	<input type="checkbox"/>	Mon conjoint ne veut pas ou n'y croit pas
<input type="checkbox"/>	Formations à domicile	<input type="checkbox"/>	Pas le temps nécessaire
<input type="checkbox"/>	Travailler avec Internet	<input type="checkbox"/>	Pas confiance en moi
<input type="checkbox"/>	Le Marché du Bien Etre	<input type="checkbox"/>	Trop de rumeurs
<input type="checkbox"/>	Possibilité de revenus illimités	<input type="checkbox"/>	Autre
<input type="checkbox"/>	Voyages et business international	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	Etre au contact des autres	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/>	Réputation de succès d'Herbalife	<input type="checkbox"/>	

Rendez-vous pour notre 3^e étape.

Bien cordialement. Votre coach Neo