

АКАДЕМИИ УСПЕХА



БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

НАШИ ДОГОВОРЕННОСТИ



ПУНКТУАЛЬНО
СТЬ



ДРЕСС-
КОД



МОБИЛЬН
ЫЙ
БЕЗ
ЗВУКА



АКТИВН
ОЕ
УЧА
СТИЕ

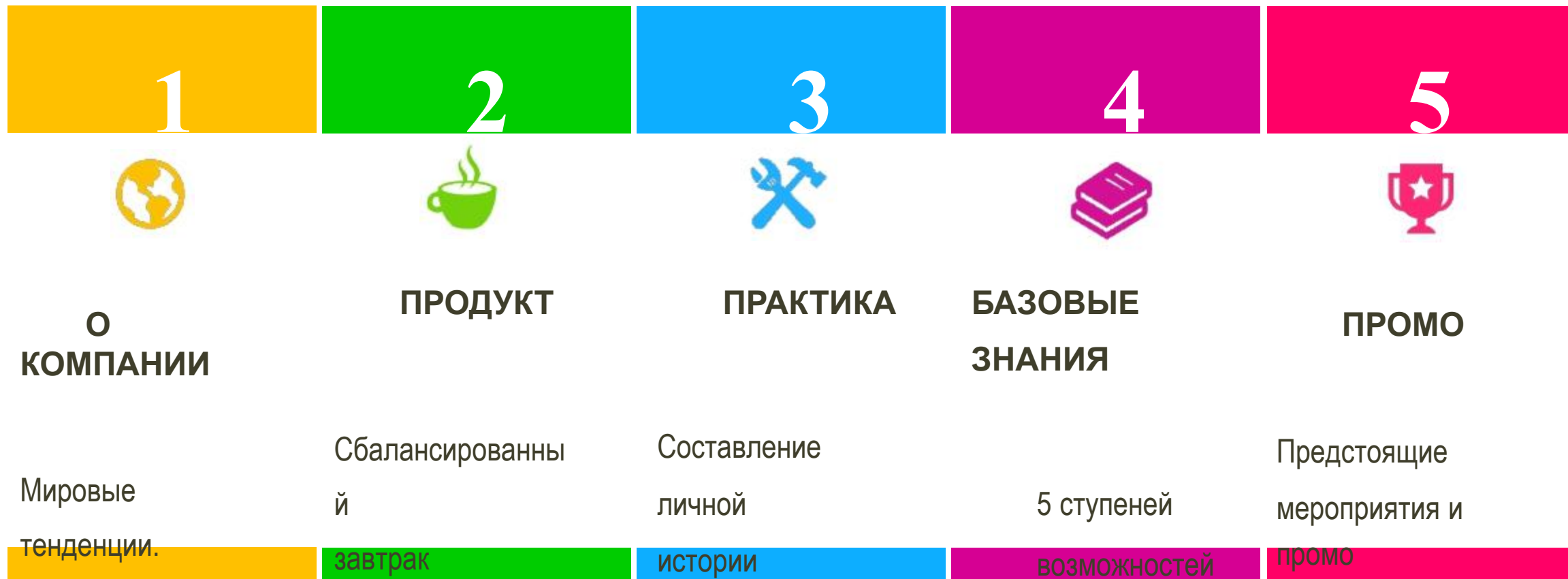


ПОДДЕРЖАН
ИЕ
ЧИСТОТ
Ы

**ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ НА ПЕРВУЮ
ВСТРЕЧУ**

АКАДЕМИИ УСПЕХА!

ТЕМЫ ВСТРЕЧИ #1



Компания Herbalife Nutrition

О КОМПАНИИ

Мировые тенденции.
Компания Herbalife Nutrition



Три глобальных вызова современности

Ожирение. Плохое питание



Три глобальных вызова современности

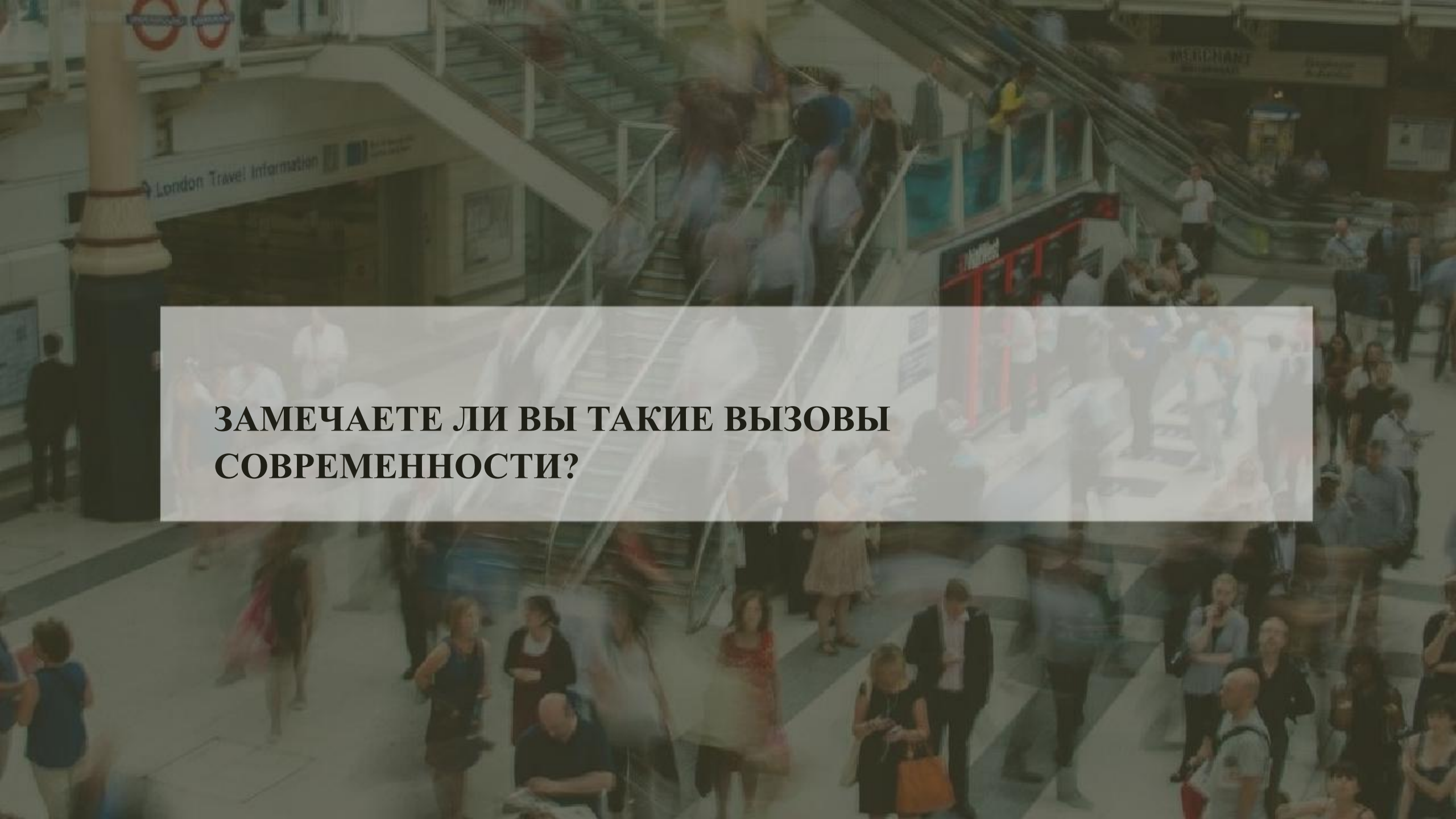


Нездоровое старение



Три глобальных вызова современности

Дефицит денег. Невостребованность

A high-angle, slightly blurred photograph of a busy London Underground station. The scene is filled with people walking on the platform and using the stairs. In the upper left, a red circular London Underground logo is visible. Below it, a sign reads "London Travel Information". The overall atmosphere is one of a crowded, modern public space. A large, semi-transparent white rectangular box is centered over the image, containing the Russian text.

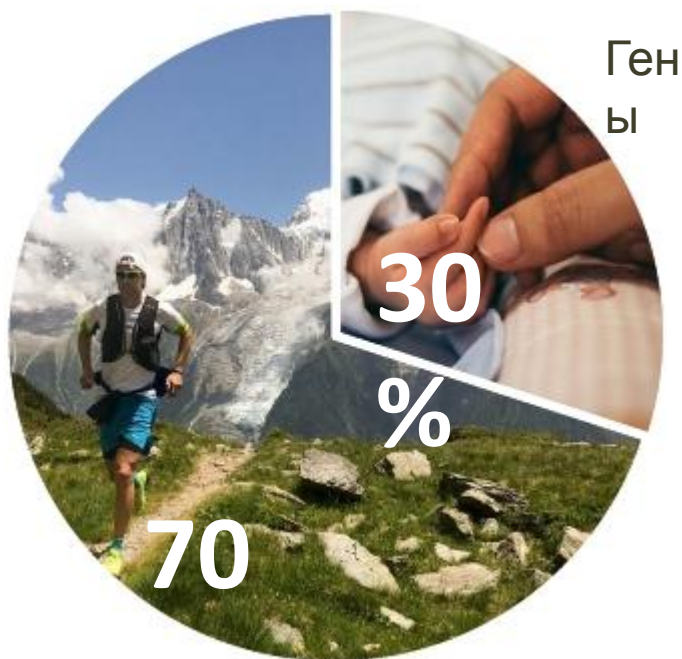
**ЗАМЕЧАЕТЕ ЛИ ВЫ ТАКИЕ ВЫЗОВЫ
СОВРЕМЕННОСТИ?**

Видео из серии «Глобальная философия питания»



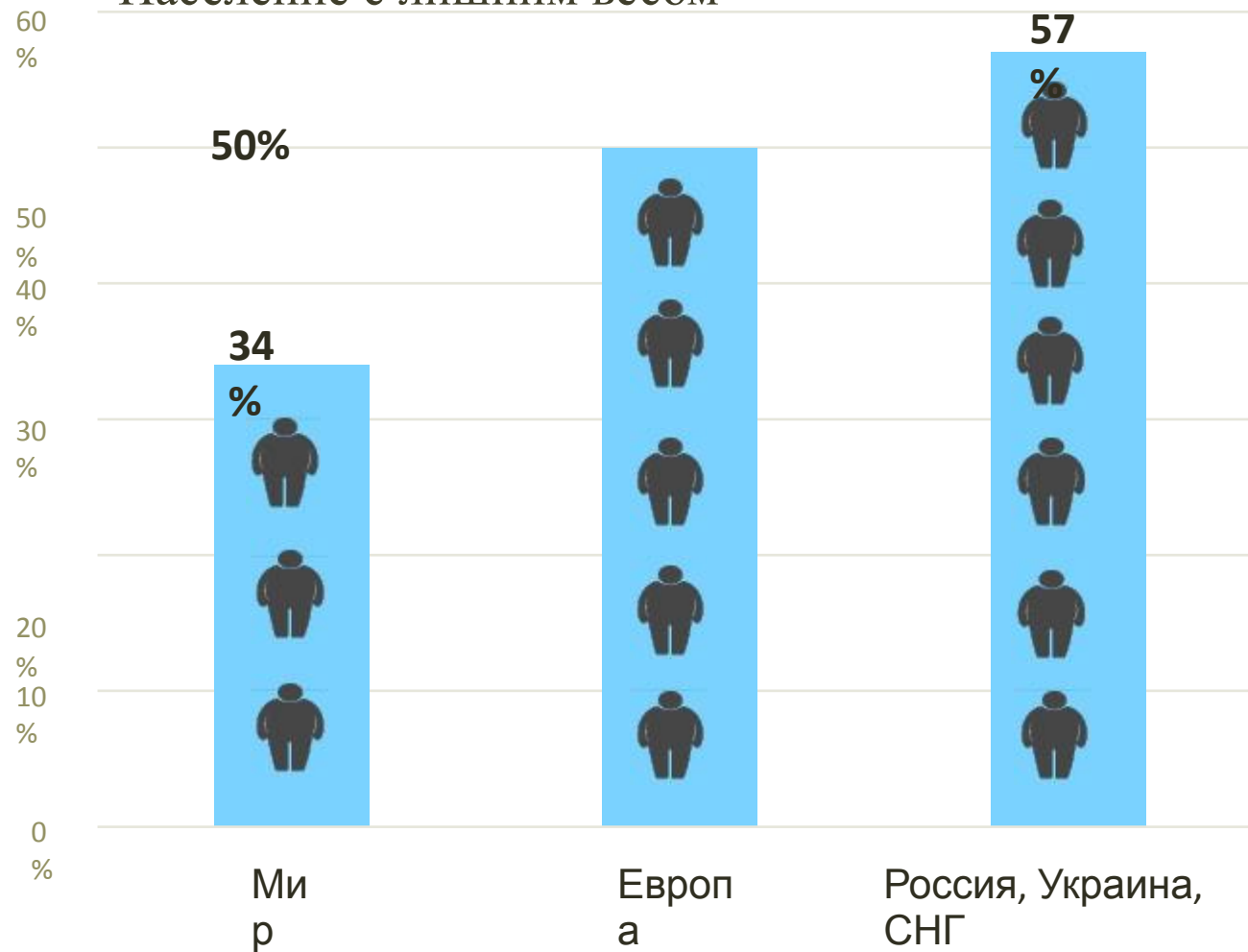
МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Образ жизни, а не только гены определяют наше состояние



Образ жизни

Население с лишним весом



Источник: Всемирная организация здравоохранения, «Излишний вес / ожирение», 2008

ПИТАНИЕ СЕГОДНЯ

Так выглядит обычное питание



Можно выбрать чем питаться, но невозможно определить качество пищи!

Нездоровое старение

В России **13%*** населения старше 65 лет. По мировым оценкам население считается старым, если этот показатель превышает 7%



Дефицит денег. Невостребованность

- Неполная занятость
- Сокращения
- Банкротство
- Нестабильность
- Кризис
- Инфляция

Итог: неудовлетворенность доходами и качеством жизни

НАШИ РЕШЕНИЯ

1



**СБАЛАНСИРОВАННО
Е
ПИТАНИЕ**

2



**ЗДОРОВЫЙ И
АКТИВНЫЙ
ОБРАЗ ЖИЗНИ**

3



**ВОЗМОЖНОСТЬ
ПОЛУЧАТЬ
ДОХОД**

*Приведенные доходы и примеры продвижения бизнеса индивидуальны и не являются типичными.



Каждый день мы меняем
жизни людей в лучшем,
помогая им вести здоровый и
активный образ жизни!



Это не только
востребованная
деятельность, но и решение
для многих людей,
желающих увеличить доход и
получить новые
перспективы*

*Приведенные доходы и примеры бизнеса индивидуальны и могут отличаться



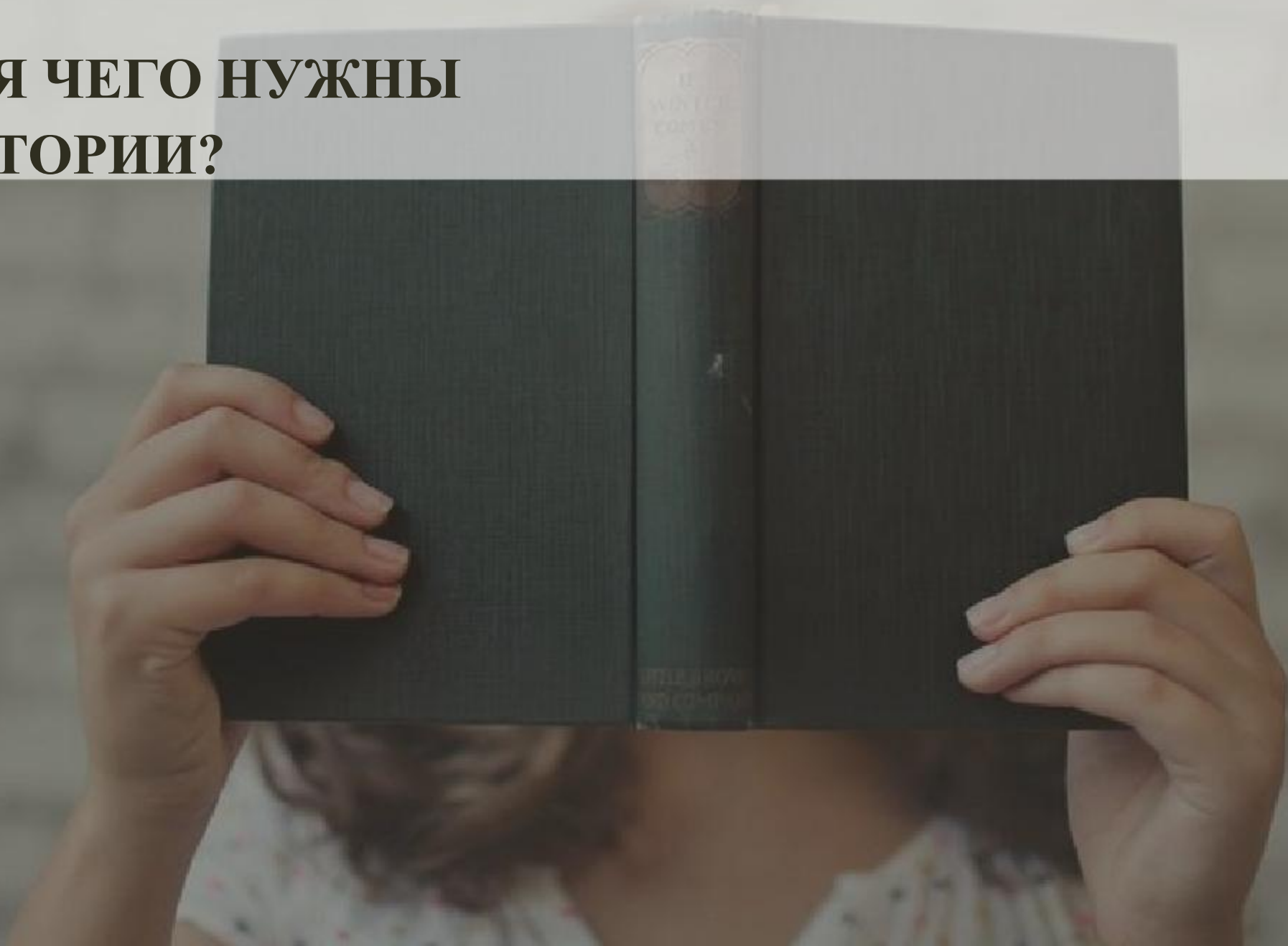
НЕТ НИЧЕГО НЕВОЗМОЖНОГО
ДЛЯ ЧЕЛОВЕКА, У КОТОРОГО
ЕСТЬ МЕЧТА!

С нами Вы сможете
осуществить все свои
мечты!*

*Приведенные доходы и примеры продвижения
бизнеса индивидуальны и не являются
типичными.



**ДЛЯ ЧЕГО НУЖНЫ
ИСТОРИИ?**



ЧЕМ МЫ ГОРДИМСЯ?

Мы гордимся коллекцией историй изменения качества жизни.

Людам больше нужны не рассказы про баночки, а истории, как у людей изменилась жизнь, когда они начали сбалансированно питаться.

Используй
«Истории»
продуктов –
основа
«ИСТ

использовани
я
продукта»
являются
основой

В основе
розничных
продаж –
«истории
успеха»

Истории
успеха –
основа
привлечения
в бизнес

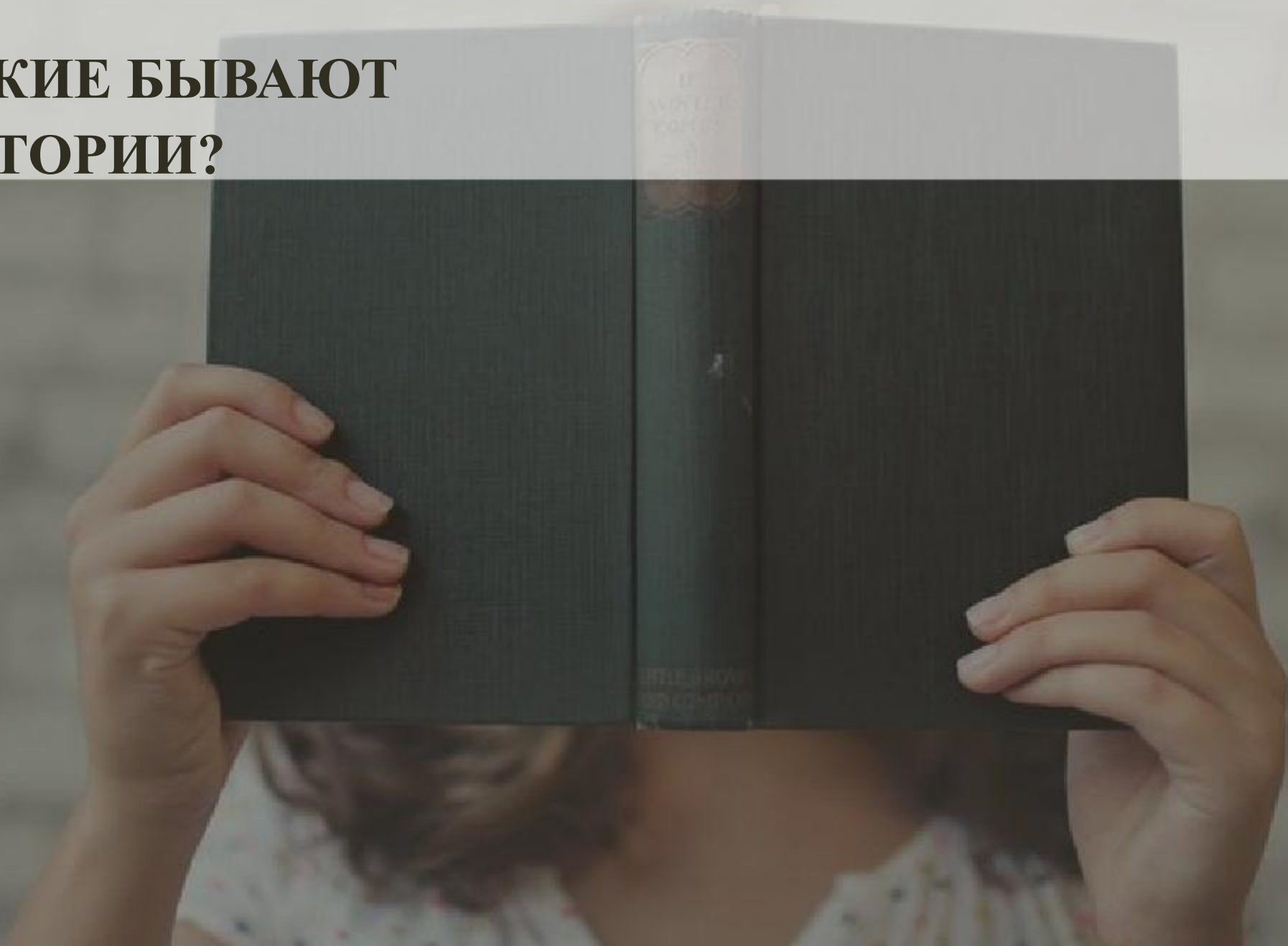
Любые утверждения в отношении контроля веса относятся к Программе контроля веса Herbalife, включающей, помимо прочего, сбалансированную диету, регулярные физические упражнения, ежедневное потребление необходимого количества жидкости, употребление биологически активных добавок в случае необходимости и достаточный отдых. Все результаты индивидуальны и могут различаться.

ПОДГОТОВЛЕННЫЕ ИСТОРИИ УСПЕХА

Для чего они нужны?

- Когда мы рассказываем историю использования продукта, мы свидетельствуем, что продукт работает
- Когда мы рассказываем историю по бизнесу, мы свидетельствуем, что бизнес работает
- Мотивировать клиентов ходить в Клуб и поддерживать мотивацию в Клубе
- Мотивировать клиентов использовать продукт, помочь им оценить результаты и представить их своим близким
- Уметь емко и эффектно рассказать о себе на
- Привлекать Независимых Партнеров в организацию и повышать их мотивацию к работе
- Повлиять на сомневающегося перед покупкой абонеента или продукта
- Самому оценить полученный результат и уметь представить его близким и родственникам
- Рассказать о своих достижениях в Клубе
- Рассказать на презентации «Бизнес-возможности»

**КАКИЕ БЫВАЮТ
ИСТОРИИ?**



ТИПЫ ИСТОРИЙ



Истории коррекции веса

Утверждения относительно Вашей истории коррекции веса (снижения или набора) в процессе перехода на сбалансированное питание, использования продуктов Herbalife Nutrition, контроля калорий и регулярных занятий спортом. Такие истории обычно сопровождаются демонстрацией фотографий ДО и ПОСЛЕ



Истории изменения образа жизни

Утверждения относительно продуктов Herbalife Nutrition: для чего и кому они нужны, как их использовать, какими преимуществами обладают.



Истории успеха в бизнесе с HERBALIFE

Утверждения относительно Вашего дохода, образа жизни и покупок, которые стали возможны благодаря бизнесу с Herbalife Nutrition. Такие истории могут сопровождаться демонстрацией автомобилей, домов, фото из отпусков и других вещей.

КАК СОСТАВИТЬ ИСТОРИЮ?



ИСТОРИИ КОРРЕКЦИИ ВЕСА

Рассказываем в Клубе и при публичных выступлениях.

Обязательно – личные образные примеры, именно они придают истории индивидуальность, запоминаются и вдохновляют: «Стала ходить на фитнес, чтобы не

наседаться на ночь»

1

Возраст,

О себе: Имя,

2

Ваша

3

История борьбы с лишним

весом:
Диеты, наиболее яркий пример.

Результат диет;

Вес ___ при росте ___;

Самочувствие, настроение,
самооценка

4

Приводить конкретные данные,
чтобы слушатели ассоциировали
себя с Вами: «...ей тоже 60 лет, как
и мне» «у нее тоже 3 детей»

5

С детства и с годами вес

увеличивался ИЛИ

после _____ (рождения детей/уход из
спорта/ __лет/ другое)

6

Вес, размер одежды,

метаболический возраст,

самочувствие(энергия/легкость/
работоспособность). Личный

образный пример («выгляжу мамой
своего внука»

Как давно используете продукты?

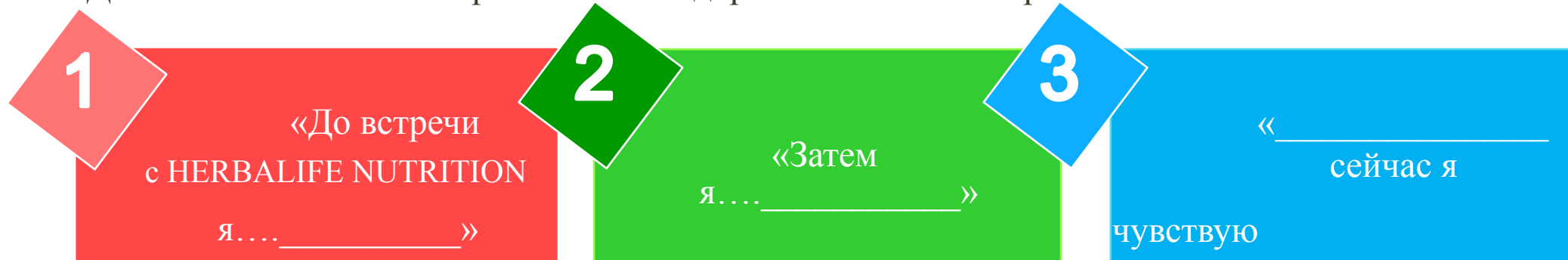
Что произошло за этот период
(изменение привычек питания/

Кто пригласил

(Координатор/ спонсор/ друг)

ИСТОРИИ УЛУЧШЕНИЯ САМОЧУВСТВИЯ

1. Используйте утверждения, указанные на этикетке
2. Добавьте изменения в образе жизни – здоровом активном образе жизни!



- Как Вы чувствовали себя до изменения образа жизни и встречи с продуктами Herbalife Nutrition?
- **Какой у Вас был вес и размер одежды, и как чувствуете себя сейчас? Вашем весе?**
- Как Вы чувствовали себя? Неуверенно/некомфортно в

- Как Вы познакомились с Herbalife Nutrition?
- Какие продукты Вы использовали?
- **Какие изменения произошли в Вашем образе жизни?**

- **Каких результатов Вы достигли?**

Например:

Как Вы себя чувствуете сейчас?

Сколько килограмм Вы потеряли? Что Вы изменили в образе жизни и поведении? Что вдохновило других? Чувствуете ли Вы себя более уверенно?

ИСТОРИИ УСПЕХА В БИЗНЕСЕ HERBALIFE NUTRITION

1. Поделитесь изменениями, которые произошли в Вашем образе жизни
2. Расскажите, как с бизнесом Herbalife Nutrition Вы смогли увеличить Ваш доход
3. Укажите преимущества «работы на себя»
4. Всегда упоминайте, как усердно Вы работаете для достижения результатов и как преданы продукту и Компании, используя, в том числе, соответствующие дисклеймеры



- Какой род деятельности у Вас был до бизнеса Herbalife Nutrition и что Вас не устраивало в этой деятельности?
- Какой образ жизни Вы вели и что Вы хотели изменить?
- Как Вы познакомились с бизнесом Herbalife Nutrition?
- Каких успехов Вы достигли в самом начале?
- **Какой доход Вы получили в первый месяц а результате розничных продаж?**
- **Как изменилась Ваша жизнь?**
- Как Вы себя ощущаете сейчас?

A close-up photograph of a fountain pen nib writing on a document. The pen is dark, and the nib is positioned over a white rectangular text box. The background shows the document with some handwritten text in cursive, which is slightly out of focus. The overall lighting is soft and professional.

**ЧТО ТАКОЕ
ДИСКЛЕЙМЕРЫ?**

**И ПОЧЕМУ ОНИ
ВАЖНЫ?**

ДИСКЛЕЙМЕРЫ (СНОСКИ)

Дисклеймеры – сноски и комментарии, которые говорят об индивидуальности утверждений. Необходимость размещения дисклеймеров продиктована законодательством, чтобы потребитель мог сложить полное представление о всех устных и письменных заявлениях продавца.

К дисклеймерам относят:

- Презентации и персональные сайты
- Постеры в Клубах здорового образа жизни и рекламные материалы
- Разговоры с клиентами
- Приглашения, визитки и флайер

Например:

Устный дисклеймер относительно дохода/образа жизни:

«В среднем, оптовый доход Супервайзора составляет более 400\$ в месяц (не включая розницу). Я усердно работал/работала для построения стабильного бизнеса и моей организации, и это моя история успеха...»

Устный дисклеймер по снижению веса:

Я снизила вес на 15 кг. Это не типичный результат. Все очень индивидуально

**В ИСТОРИЯХ ВАЖНЫ
ДЕТАЛИ**



ПЛАН СОЗДАНИЯ ИСТОРИИ

Подготовка

- Сбор данных
- Беседа с Вашим
Консультантом по питанию
- Беседа с Вашими клиентами

Сбор

- Фотографии До/ После
- Семейные фотографии и изображения друзей и пр.
- Образ жизни (сравнение: что было раньше, и как сейчас)
- Записи
-

Акценты

- Напишите план и тему
- Включите в свой рассказ яркие, эмоциональные элементы
- Еще раз уточните информацию у своих клиентов (возраст, в чем перемены и пр.)
- Наблюдайте за окружающими, принимайте активное участие в событиях вокруг Вас – это поможет Вам быть «на волне» и чувствовать настроение Ваших клиентов

ПЛАН СОЗДАНИЯ ИСТОРИИ

ВАЖНО! Истории должны находить отклик в сознании клиента

Создавайте одинаковые по составу группы:

- Того же пола
- Того же возраста
- Из той же рабочей среды
- Из той же социальной среды

2. Сопереживайте/ настраивайтесь на собеседника

Это способ общения, при котором собеседники чувствуют мировосприятие, мироощущение и реакции друг друга, что позволяет понять точку зрения и мотивы собеседника

3. Важно не то, о чем ВЫ хотите рассказать, а то, что Ваша АУДИТОРИЯ хочет услышать.

Клиент думает вот о чем: «Я хочу услышать решение для себя»

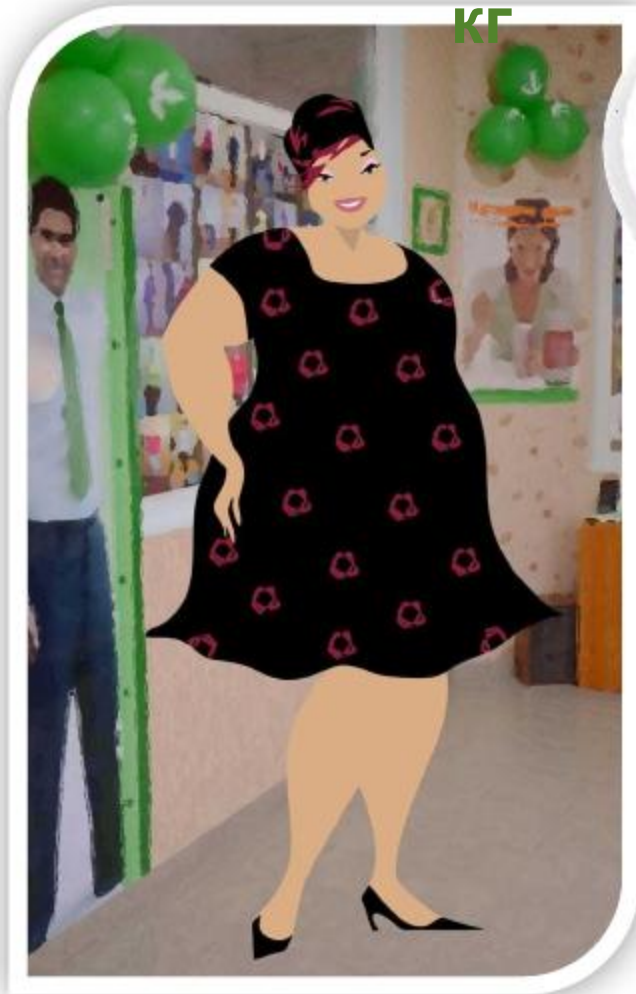
НЕСКОЛЬКО РЕКОМЕНДАЦИЙ

1. Постарайтесь, чтобы фотографии были сделаны качественно. Одинаковое освещение, одинаковая цветовая температура, одинаковая поза, одинаковый не отвлекающий фон
2. Если клиент похудел на 7 кг, а ей еще надо 60 кг – результат стоит сделать для «внутреннего использования». Публиковать не стоит! ☺
3. Постарайтесь обрезать фотографии так, чтобы пропорции фигур были одинаковы. Если на одной фигура в полный рост, то и другая должна быть такая же
4. Постарайтесь обрезать каждую фотографию так, чтобы сам клиент занимал большую часть фото
5. После вставки в шаблон своей фотки, можете сделать у нее тень, «Формат – Стили рисунков – Прямоугольник с тенью»
6. Если логотип «спрятался» за фоткой, нажмите правой кнопкой мышки, и выберите «На передний план»
7. Обязательно получите у клиента его согласие на публикацию результата. Это очень важно!

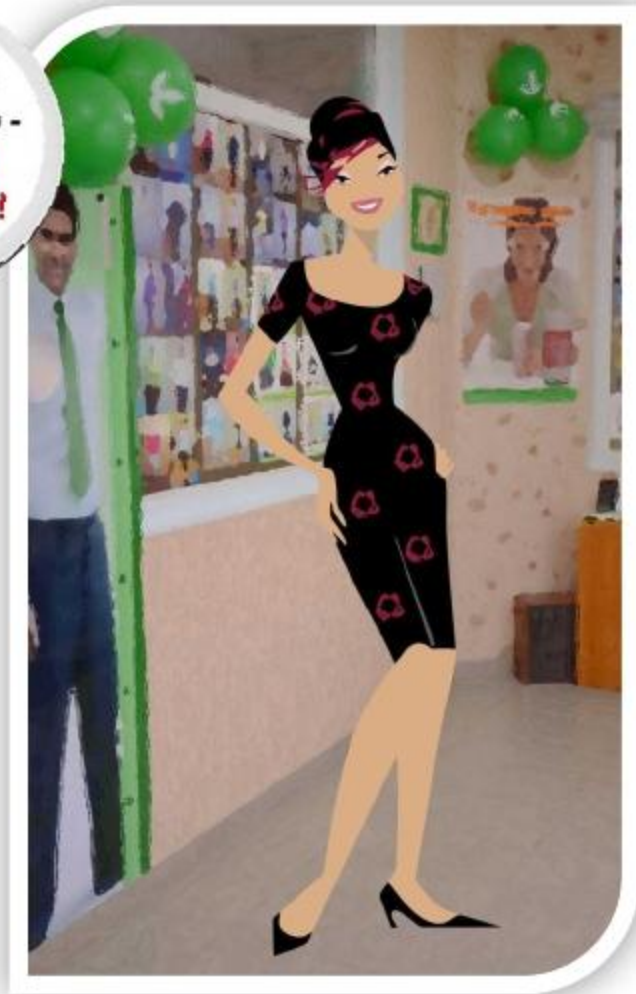


Жанна Иванова - 35

кг



ХОЧЕШЬ
ПОХУДЕТЬ -
СПРОСИ
МЕНЯ КАК!



Результаты по контролю веса относятся к программе Herbalife, которая включает, помимо прочего, следование сбалансированной диете, регулярные физические упражнения, достаточное потребление. Все результаты индивидуальны и могут различаться.



«Заботьтесь больше о
результатах Ваших клиентов,
нежели о том, сколько Вы
заработаете и достигнете
успеха»

Марк Хьюз

Основатель компании HERBALIFE NUTRITION и
первый Дистрибьютор, 1956-2000

БАЗОВЫЕ ЗНАНИЯ

Возможности. 5 видов

Я

ШАГИ К УСПЕХУ

HERBALIFE NUTRITION

СУПЕРЗВЕЗДА
100 000 руб.
100 000 руб. за 12 месяцев продаж. За достижение цели в течение 12 месяцев продаж. За достижение цели в течение 12 месяцев продаж.

WORLD TEAM
100 000 руб.
100 000 руб. за 12 месяцев продаж. За достижение цели в течение 12 месяцев продаж.

GET TEAM
100 000 руб.
100 000 руб. за 12 месяцев продаж. За достижение цели в течение 12 месяцев продаж.

MILLIONAIRE TEAM
1 000 000 руб.
1 000 000 руб. за 12 месяцев продаж. За достижение цели в течение 12 месяцев продаж.

PRESIDENT'S TEAM
10 000 000 руб.
10 000 000 руб. за 12 месяцев продаж. За достижение цели в течение 12 месяцев продаж.

1 MILLION LIFETIME ACHIEVEMENT AWARD
1 000 000 руб.
1 000 000 руб. за 12 месяцев продаж. За достижение цели в течение 12 месяцев продаж.

2 MILLION LIFETIME ACHIEVEMENT AWARD
2 000 000 руб.
2 000 000 руб. за 12 месяцев продаж. За достижение цели в течение 12 месяцев продаж.

3 MILLION LIFETIME ACHIEVEMENT AWARD
3 000 000 руб.
3 000 000 руб. за 12 месяцев продаж. За достижение цели в течение 12 месяцев продаж.

4 MILLION LIFETIME ACHIEVEMENT AWARD
4 000 000 руб.
4 000 000 руб. за 12 месяцев продаж. За достижение цели в течение 12 месяцев продаж.



5 СТУПЕНЕЙ ВОЗМОЖНОСТЕЙ



КЛИЕНТ



ОКУПАТЬ
СВОЮ
ПРОГРАММУ



ПОЛУЧАТЬ
ВРЕМЯ
ДОХОДА
В СВОБОДНОЕ



ПРОФЕССИОНАЛЬ
(ПОЛНАЯ
НАЯ
ЗАНЯТОСТЬ)
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



СТРОИТЬ
БИЗНЕС

1 | КЛИЕНТ



Возможности

- Получать свой результат
- Посещать мероприятия на базе Клуба
- Помогать своим знакомым получить результаты, улучшить самочувствие, снизить вес
- Стать Привилегированным клиентом (3 клиента) – 10% скидка на следующий заказ



Действия

- Составить историю по коррекции веса
- Назначить и провести персонализацию и домашнюю встречу
- Индивидуально поговорить о дальнейших возможностях



Следующие шаги

- Больше клиентов, лучше результаты
- Перейти на следующую ступень возможностей

2 | ОКУПАТЬ СВОЮ ПРОГРАММУ



Возможности

- Повысить скидку до 35%
(Старший Консультант)
- Окупить свою программу
(три 100% клиента)
менее 10 встреч.
- Заказать продукты на свой номер
ID в количестве, необходимом для
обеспечения появившихся клиентов
- Стать Помощником в Клубе и
Группе Поддержки и осваивать
различные аспекты деятельности.



Действия

- Подписать договор Независимого
Партнера (НП) Herbalife Nutrition
- Составить список знакомых,
назначать и проводить встречи
вместе со Спонсором. Провести не



Следующие шаги

- Больше клиентов, лучше
результаты, больше
доход
- Перейти на следующую
ступень
возможностей

3 | ПОЛУЧАТЬ ДОХОД В СВОБОДНОЕ ВРЕМЯ



Возможности

- Повысить скидку до 42%
- Получать прибыль (помимо окупаемости своей программы) обеспечения появившихся клиентов
- Осваивать различные аспекты деятельности в Клубе или Группе Поддержки, особенно назначение и проведение встреч и обслуживание клиентов
- Присоединиться к системе Клубных и городских тренингов



Действия

- Запланировать и провести не менее 20 встреч
- Получить 42% прибыли с 7 клиентов
- Заказывать продукты на свой номер ID в количестве, необходимом для



Следующие

шаги

- Построить группу из 10 Клиентов и 3 НП
- Перейти на следующую ступень возможностей

4 | ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



Возможности

- Повысить скидку до 50%
- Увеличивать прибыль



Действия

- Построить группу из 10 клиентов и 3 НП
- Квалифицироваться на ступень Суперсервиса
- Стать Сервисом в Клубе с тем, чтобы в будущем открыть свой Клуб
- Посещать все городские и международные мероприятия



Следующие шаги

- Построить группу из 25 клиентов и 5 НП,
- Перейти на следующую ступень возможностей

5 | СТРОИТЬ БИЗНЕС



Возможности

- Увеличивать прибыль в соответствии с Планом Продаж и Маркетинга
- Бонусы, Каникулы, Международные обучения
- Построение международного бизнеса, передающегося по наследству



Действия

- Построить группу из 25 клиентов и 5 Независимых Партнеров
- Открыть свой Клуб и вывести его на 2-ой уровень Программы развития Клубов
- Заниматься развитием лидерских навыков и самообразованием
- Строить и развивать сеть Клубов здорового образа жизни



Следующие шаги



- Рост по карьерной лестнице

Приведенные доходы и примеры продвижения бизнеса индивидуальны и не являются типичными.

ПРОМ О

Ближайшие мероприятия
и промоушены



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Блок «О Компании»

Блок «Продукт»

Блок «Практика»

- Составить и **ЗАПИСАТЬ** свою историю в соответствии со схемой
- Показать Спонсору
- **ВЫУЧИТЬ** и научиться её рассказывать

Блок «Базовые знания»

Блок «Промо»





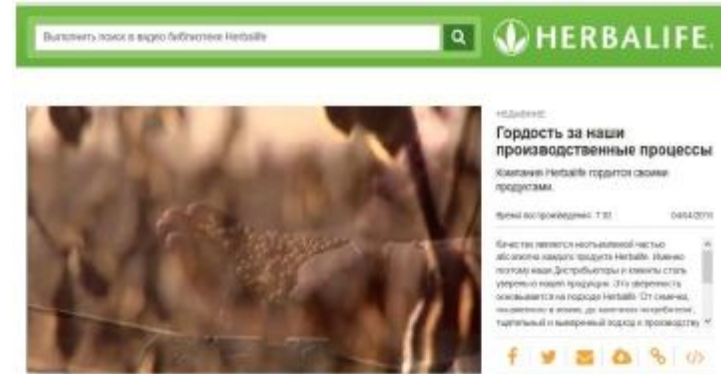
ИНСТРУМЕНТЫ И МАТЕРИАЛЫ



Презентационные материалы
В продаже #5463



Презентация «Почему Herbalife, почему сейчас»
Доступно для скачивания на ru.myherbalife.com



Медiateка <https://video.herbalife.ru/>

Статьи и материалы





ИНСТРУМЕНТЫ И МАТЕРИАЛЫ

СПРАВОЧНИК ПО ПРОДУКЦИИ



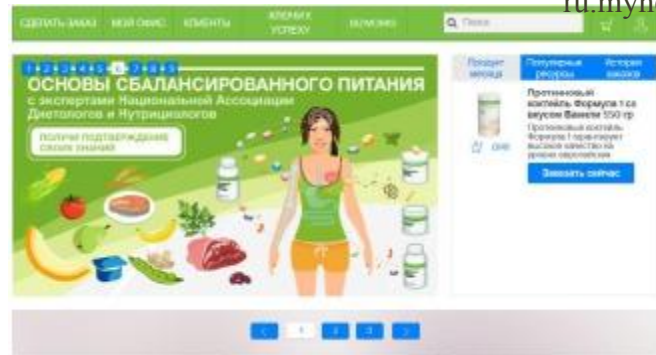
Справочник по продукции
В продаже #5942



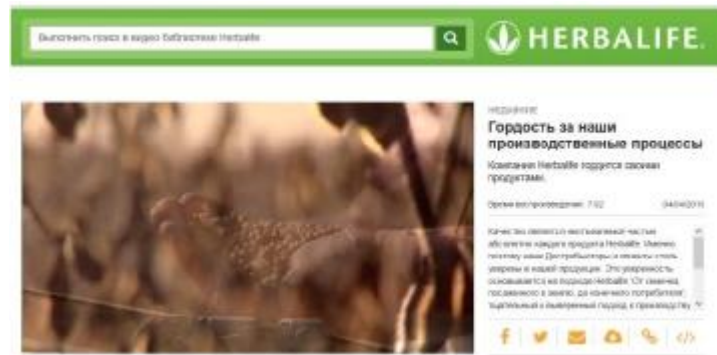
Брошюра по
Клубам
Доступно для скачивания
на
ru.myherbalife.com



Презентации по истории
успеха
Доступно для
скачивания
на
ru.myherbalife.com



Сайт Ru.MyHerbalife.com



Медiateка <https://video.herbalife.ru/>



A photograph of a desk with a notebook, a pen, a marker, and an eraser. The notebook is open, and the text 'СЛЕДУЮЩАЯ ВСТРЕЧА' is overlaid on the top page. The pen is on the left, the marker is on the right, and the eraser is at the bottom right.

СЛЕДУЮЩАЯ ВСТРЕЧА

ДАТА

:

ТЕМЫ:

1. История Компании HERBALIFE
2. Расширенный завтрак
3. Обращение к людям. Семья. Домашняя встреча
4. Очки и Статус Старшего Консультанта

**ДО
ВСТРЕЧИ!**

ПРОДУК Т


Сбалансированный завтрак



БАД. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ

Завтрак – основа сбалансированного- рациона





**ЧЕМ ВЫ ЗАВТРАКАЛИ
СЕГОДНЯ?**

ТИПЫ СОВРЕМЕННЫХ ЗАВТРАКОВ



**УГЛЕВОДНЫ
Й
ЗАВТРАК**



**ЗАВТРАК С
БОЛЬШИМ
КОЛИЧЕСТВОМ
КАЛОРИЙ**



**ОТСУТСТВИЕ
ЗАВТРАКА**

ПИТАНИЕ В ТЕЧЕНИЕ ДНЯ

КАК СЛЕДСТВИЕ НЕПРАВИЛЬНОГО ЗАВТРАКА

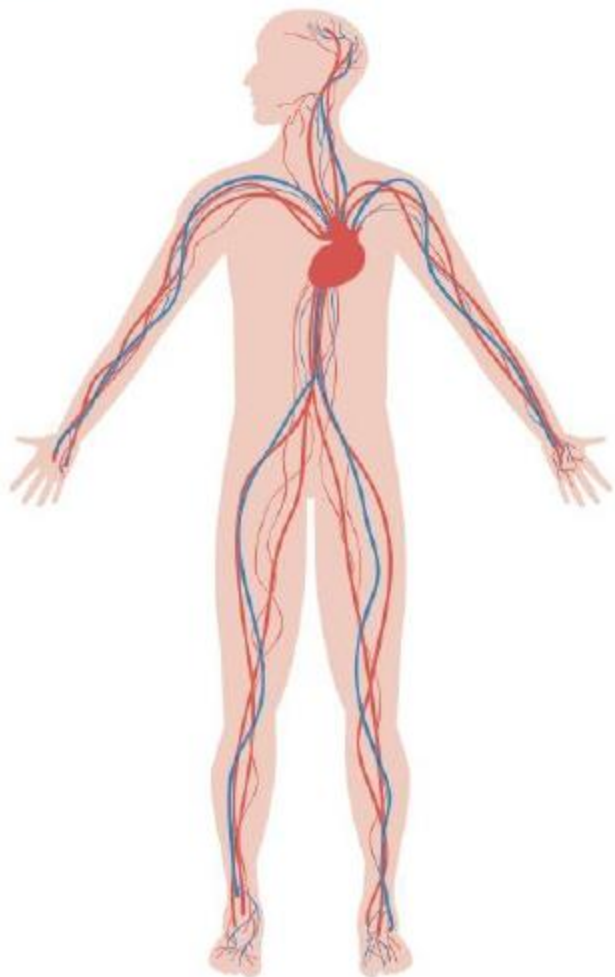


Все это **ПРОСТЫЕ УГЛЕВОДЫ**, которые в организме немедленно превращаются в **САХАР**.

An overhead photograph of a dining table with a dark surface. The table is set with several white plates of food, including burgers with sesame seed buns and french fries. There are also glasses of water, a glass pitcher, and a smartphone. Hands of people are visible, interacting with the food. The floor has a colorful geometric pattern.

**ПОЧЕМУ ЖЕ НАС ТАК ТЯНЕТ НА
ПРОСТЫЕ
УГЛЕВОДЫ?**

ОРГАНИЗМ ЧЕЛОВЕКА



**Организм человека состоит
из 100 триллионов клеток и
нуждается в 114
питательных элементах**

ЗАВТРАК

Все, что мы съели **вчера**, дало нам энергию и питательные элементы для восстановления клеток и тканей организма



ОРГАНИЗМ ПРОСЫПАЕТСЯ УТРОМ

**ЧТО МЫ ЕМУ
ДАЕМ?**

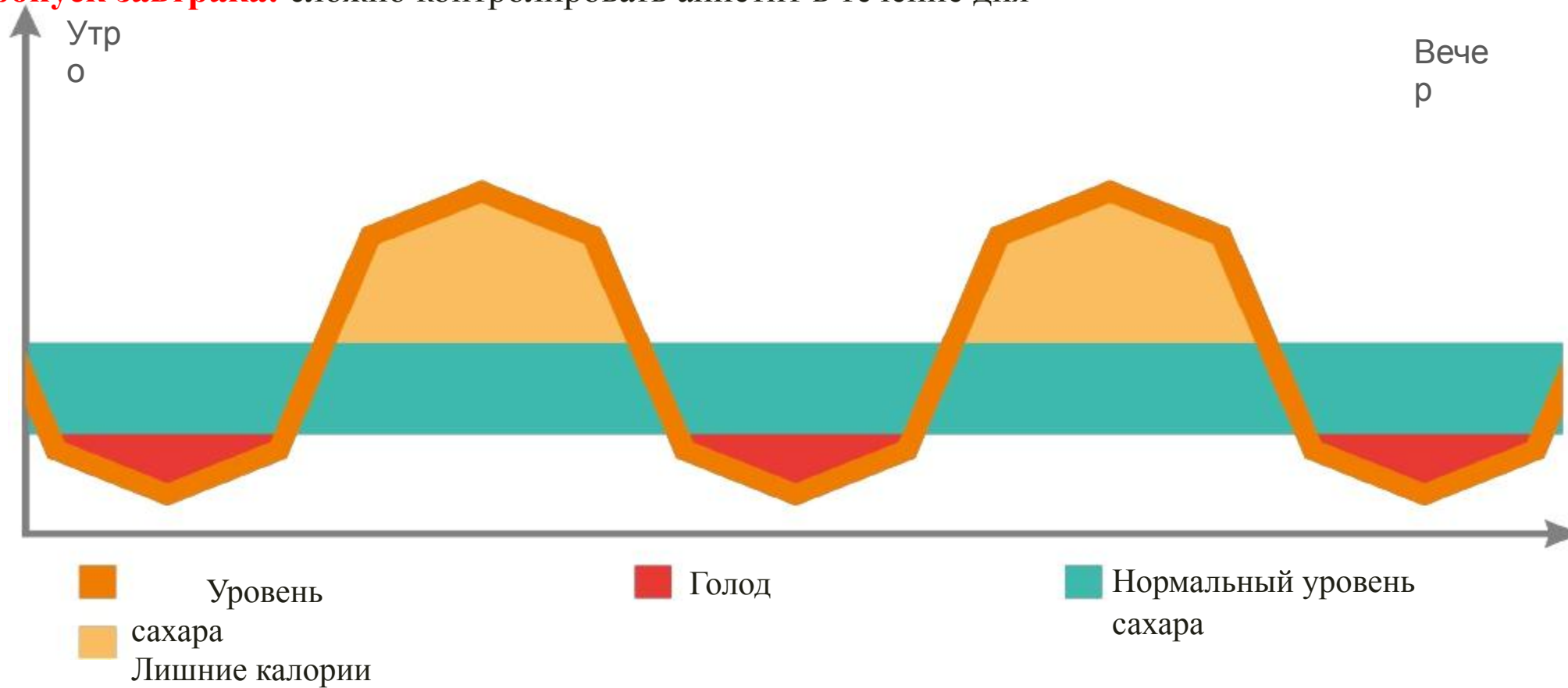




CAXAP

ПРОПУСК ЗАВТРАКА

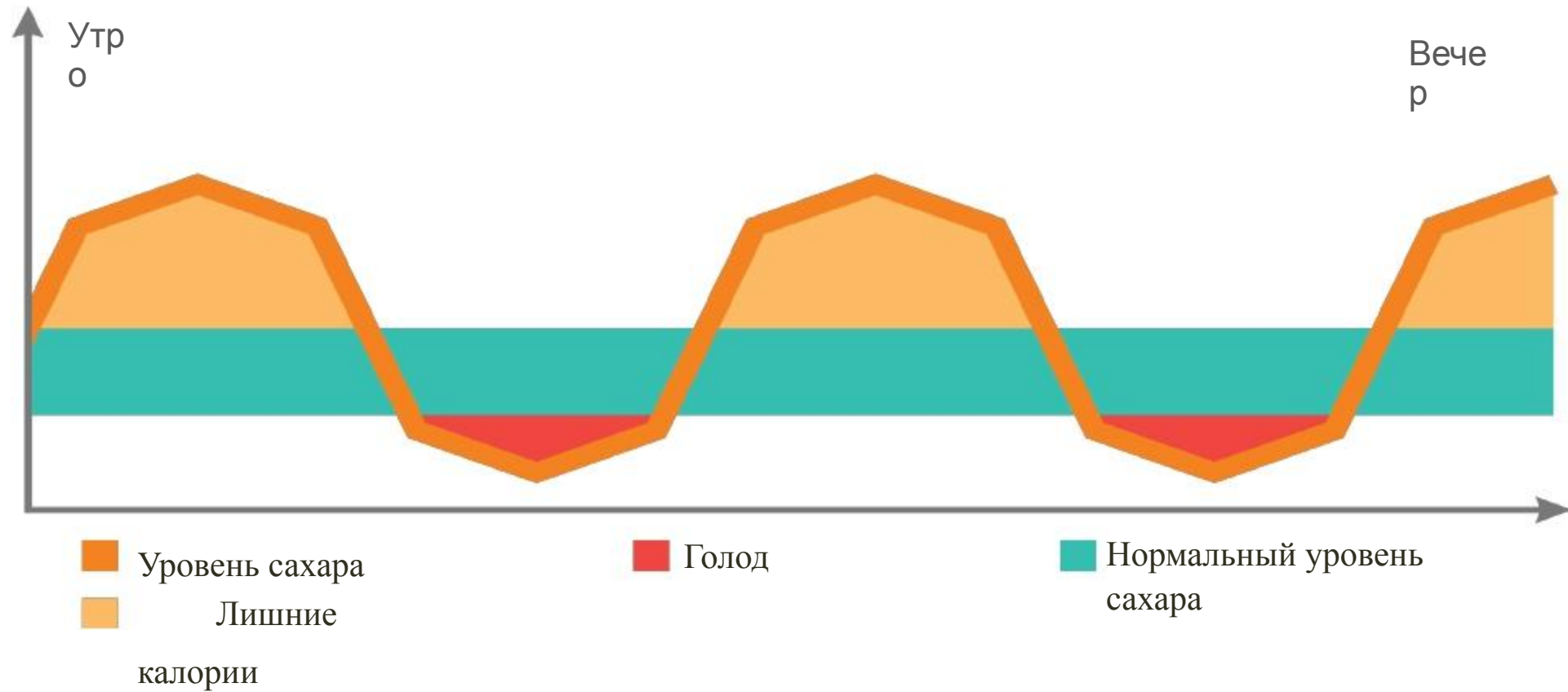
Пропуск завтрака: сложно контролировать аппетит в течение дня



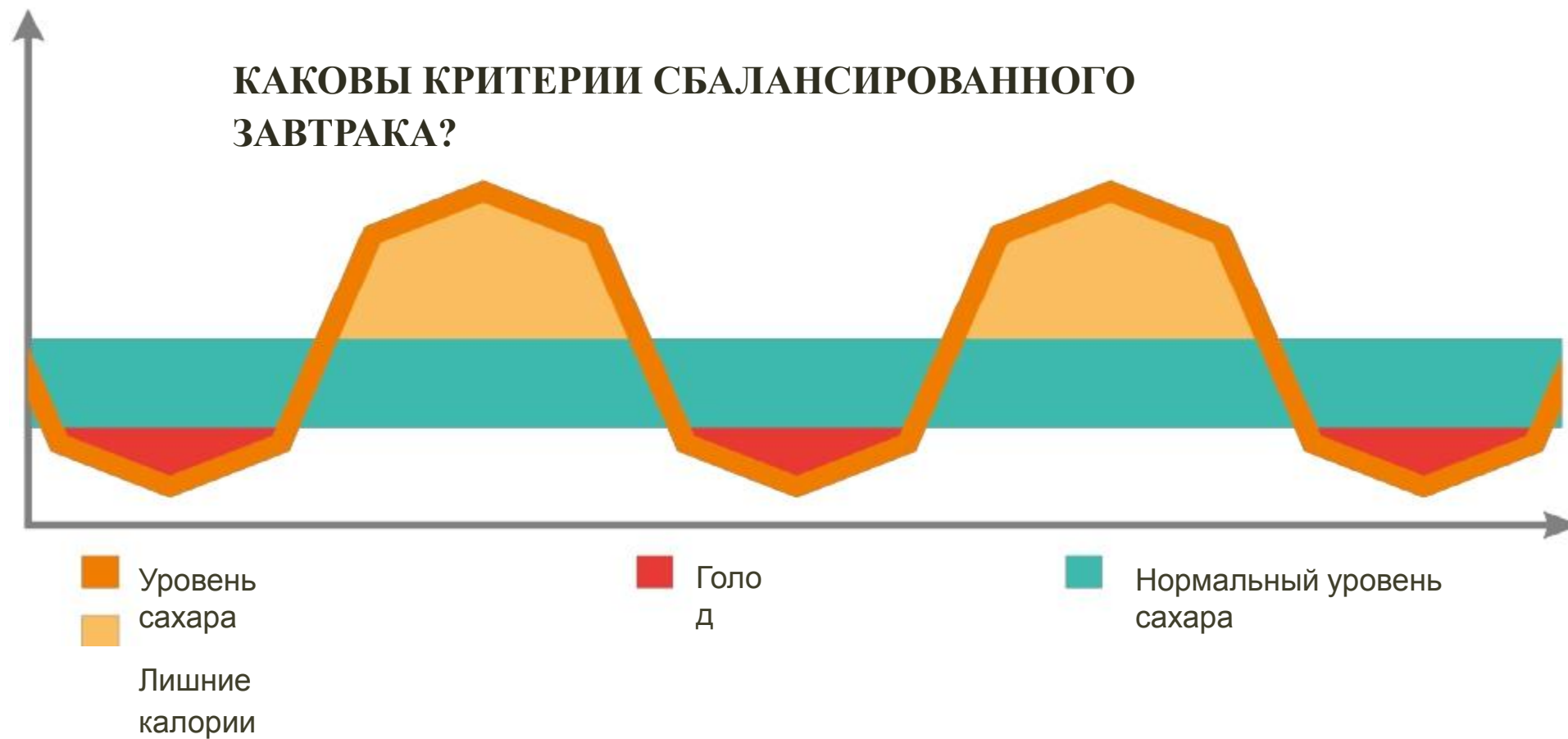
Происходят резкие скачки сахара в течение дня

УГЛЕВОДНЫЙ ЗАВТРАК

Углеводный завтрак: сложно контролировать аппетит в течение дня



СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ЗАВТРАК



A woman with long, straight blonde hair is shown in profile, looking towards the right. She is wearing a dark jacket. The background is a soft-focus sunset over a city, with buildings and hills visible in the distance. The sky is a mix of warm orange and cool blue tones. A semi-transparent white banner is overlaid across the lower portion of the image, containing the text.

ГДЕ ВЗЯТЬ ТАКОЙ ЗАВТРАК?

СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ЗАВТРАК HERBALIFE NUTRITION



- Снабжает организм необходимыми питательными веществами
- Обеспечивает организм энергией
- Обеспечивает организм водой
- Помогает контролировать аппетит в течение дня¹

1) По сравнению со стандартными диетами К.М.Гаппарова и др. / Вопросы диетологии, 2011, т. 1, №1, с. 24–30

СБАЛАНСИРОВАННЫЙ ЗАВТРАК HERBALIFE NUTRITION



**УТРО
М**



**Растительный напиток
на основе Алоэ**



**Травяной
напи
ТОК**



**Протеиновый
коктейль Формула 1**



**В
ТЕЧЕНИЕ
ДНЯ**



**1,5 л Травяного напитка
для поддержания водно-
солевого баланса**

РАСТИТЕЛЬНЫЙ НАПИТОК НА ОСНОВЕ АЛОЭ

РАСТИТЕЛЬНЫЙ НАПИТОК НА ОСНОВЕ АЛОЭ

СОДЕРЖИТ АЛОЭ, КОТОРЫЙ:

- Поддерживает естественную работу пищеварительной системы*

- Стимулирует процесс пищеварения**



Натуральн
ый
А
лоэ для
стиму
ляции
пищеварительн
ой

С

ИСТЕМЫ

*Langmead L. et al. Alimentary pharmacology & therapeutics, 2004: 19(7), 739–747.
**Bland, J. Effect of Orally Consumed Aloe Vera Juice, Preventive Medicine 14, 152–154, 1985.

РАСТИТЕЛЬНЫЙ НАПИТОК НА ОСНОВЕ АЛОЭ

В СОСТАВЕ Растительного напитка на основе Алоэ:



натуральный
концентрат
алоэ



витами
н
В3

Алоэ вера содержит важные ферменты, витамины и минералы – всего около 200 полезных активных веществ. Ученые называют сок алоэ «транспортным средством» за его способность проникать глубоко в различные ткани организма. Проникая вглубь клеток в 3–4 раза быстрее воды, алоэ вера помогает выводить токсины и шлаки.

Витамин В3 – это витаминное вещество крайне важно для нормального функционирования организма и сохранения здоровья, прежде всего здорового кожного покрова. Полезные свойства витамина В3 обширны, это активный участник обмена веществ, при дефиците которого начинают проявляться самые неприятные симптомы.

РАСТИТЕЛЬНЫЙ НАПИТОК АЛОЭ КЛЮКВА



УТРОМ

Классический вкус

Как часть
сбалансированно
го
завтрака



В ТЕЧЕНИЕ ДНЯ

Вкус «Клюква»

Как часть Вашей
ежедневной
программы
поддержания
пищеварения

ТРАВЯНОЙ НАПИТОК



Польза 6

фитокомпонентов
для поддержания
тонуса в течение
дня!

*Экстракты черного и зеленого чая, кофеин, семена кардамона, цветки гибискуса и мальвы.

**Линен Р., Руденбург А.Дж.С., Тайжбург Л.Б.М. и Вайсман С.А. Европейский Журнал Диетического питания. 2000: 54(1), 87–92.

Ходжсон Дж.М., Падли И.Б., Крофт К.Д., Барки В., Мори Т.А., Каксетта Р.А. и Бейлин Л.Дж. Американский журнал диетического питания. 2000: 71(5), 1103–1107.

***Либерман Х.Р., Вюртман Р.Дж., Эмди Ж.Ж., Робертс С, и Ковьелла И.Л. Психофармакология, 1987: 92(30), 308–312. Кузницы Дж.Т. и Тернер Л.С. Физиология и

СОДЕРЖИТ:

- Комплекс ингредиентов* для усиления антиоксидантной защиты организма**
- Кофеин, обеспечивающий эффективное тонизирование***

ТРАВЯНОЙ НАПИТОК

В СОСТАВЕ:



ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫЕ СОРТА ЧЕРНОГО И ЗЕЛЕННОГО ЧАЯ

Эффективно тонизируют. Богатые источники полифенолов – органических соединений растительного происхождения, являющихся мощными естественными антиоксидантами.



АНТИОКСИДАНТЫ КРАЙНЕ ВАЖНЫ ДЛЯ ОРГАНИЗМА, ТАК КАК НЕЙТРАЛИЗУЮТ ДЕЙСТВИЕ СВОБОДНЫХ РАДИКАЛОВ, А ЗНАЧИТ ПОМОГАЮТ КЛЕТОЧКАМ ПРЕЖДАТЬ СТАРЕНИЕ



НАТУРАЛЬНЫЙ КОФЕЙНЫЙ ПОРОШОК

Усиливает тонизирующее действие и способствует улучшению обмена веществ.



ГИБИСКУС И МАЛЬВА

Способствуют усилению антиоксидантной защиты организма, так как являются источниками антоцианинов.



АНТОЦИАНИНЫ — ЭТО ПРИРОДНЫЕ ПИГМЕНТЫ, КОТОРЫЕ ПРИДАЮТ НЕКОТОРЫМ ФРУКТАМ ОТТЕНКИ ЦВЕТА ОТ ФИОЛЕТОВОГО ДО КРАСНОВАТОГО. АНТОЦИАНИНЫ ЯВЛЯЮТСЯ МОЩНЫМИ АНТИОКСИДАНТАМИ.



КАРДАМОН И ЛИМОН

Придают напитку приятный, освежающий вкус.



ТРИ ПОТРЯСАЮЩИХ ВКУСА:

- КЛАССИЧЕСКИЙ
- МАЛИНА
- ЛИМОН

ПРОТЕИНОВЫЙ КОКТЕЙЛЬ ФОРМУЛА 1



ПОЛНОЦЕННЫЙ ПРИЕМ ПИЩИ ЗА 2 МИНУТЫ.

- Основа программы снижения веса Herbalife*
- Эффективность подтверждена Клиническими исследованиями**
- Сбалансированный состав**
- Обеспечивает чувство сытости на несколько часов**

*Любые утверждения в отношении контроля веса относятся к Программе контроля веса Herbalife, включающей, помимо прочего, сбалансированную диету, регулярные физические упражнения, ежедневное потребление необходимого количества жидкости, употребление биологически активных добавок в случае необходимости и

достаточный отдых. Все результаты индивидуальны и могут различаться.

**Гаппарова К.М. и др. Вопросы диетологии. 2011; т. 1, № 1, с. 24–30.3 Согласно информации, указанной на этикетке.

С 1 ПОРЦИЕЙ КОКТЕЙЛЯ ФОРМУЛА 1*

ВЫ ПОЛУЧАЕТЕ:



больше белка, чем в
порции куриного мяса



больше клетчатки, чем
в порции брокколи



больше кальция, чем
в стакане йогурта



больше железа, чем
в чашке бобов

*с 250 мл молока 1,5% жирности

РАЗНООБРАЗИЕ ВКУСОВ



Ваниль



Капучино



пина колада



шоколад



КЛУБНИКА



шоколадное
печенье



КРЕМ-БРЮЛЕ



маракуйя



дыня

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ЛЮДЕЙ У КОТОРЫХ ЕСТЬ:

- Усталость
- Слабость
- Лишний вес
- Нарушение сна
- Ощущение дискомфорта после еды
- Другие проблемы, связанные с питанием!

**ПРИЧИНОЙ ТАКОГО САМОЧУВСТВИЯ
МОЖЕТ БЫТЬ
НЕПРАВИЛЬНОЕ ПИТАНИЕ**

ТАК КАК ЖЕ СЛЕДУЕТ ЗАВТРАКАТЬ?



КРИТЕРИИ ПРАВИЛЬНОГО ЗАВТРАКА

Обеспечивает



Содержит достаточно



Быстро готовится



Восполняет



Восполняет запасы

микро и макро



Низкокалорийный



Низкий уровень сахара

нутриентов



Завтрак должен восполнять около **25%** суточной

потребности

в макро и микронутриентах

РАЗГОВОР О ЗАВТРАКЕ

Разговор о **СБАЛАНСИРОВАННОМ** завтраке может состояться в любых условиях:

- Со знакомыми
- Разговорившись с незнакомыми людьми
- Приглашая гостей в Клуб
- С гостями в Клубе
- С участниками Группы поддержки
- На любых других встречах
- При звонке старым клиентам и Партнерам
- В разговоре о бизнесе



РАЗГОВОР О ЗАВТРАКЕ. ПРИМЕРЫ НАЧАЛА

Ежегодная проверка у зубного врача.



Лев, привет!
Отлично выглядишь,
каждый раз все моложе и
моложе.

Ничего удивительного.
Вот ты, например,
на
завтрак что
ешь?



РАЗГОВОР О ЗАВТРАКЕ. ПРИМЕРЫ НАЧАЛА

На родительском собрании.



Тамара, привет, как дела?
здорового образа жизни, и я
Мы тут открыли Клуб
хочу рассказать тебе о
нашем Клубе.

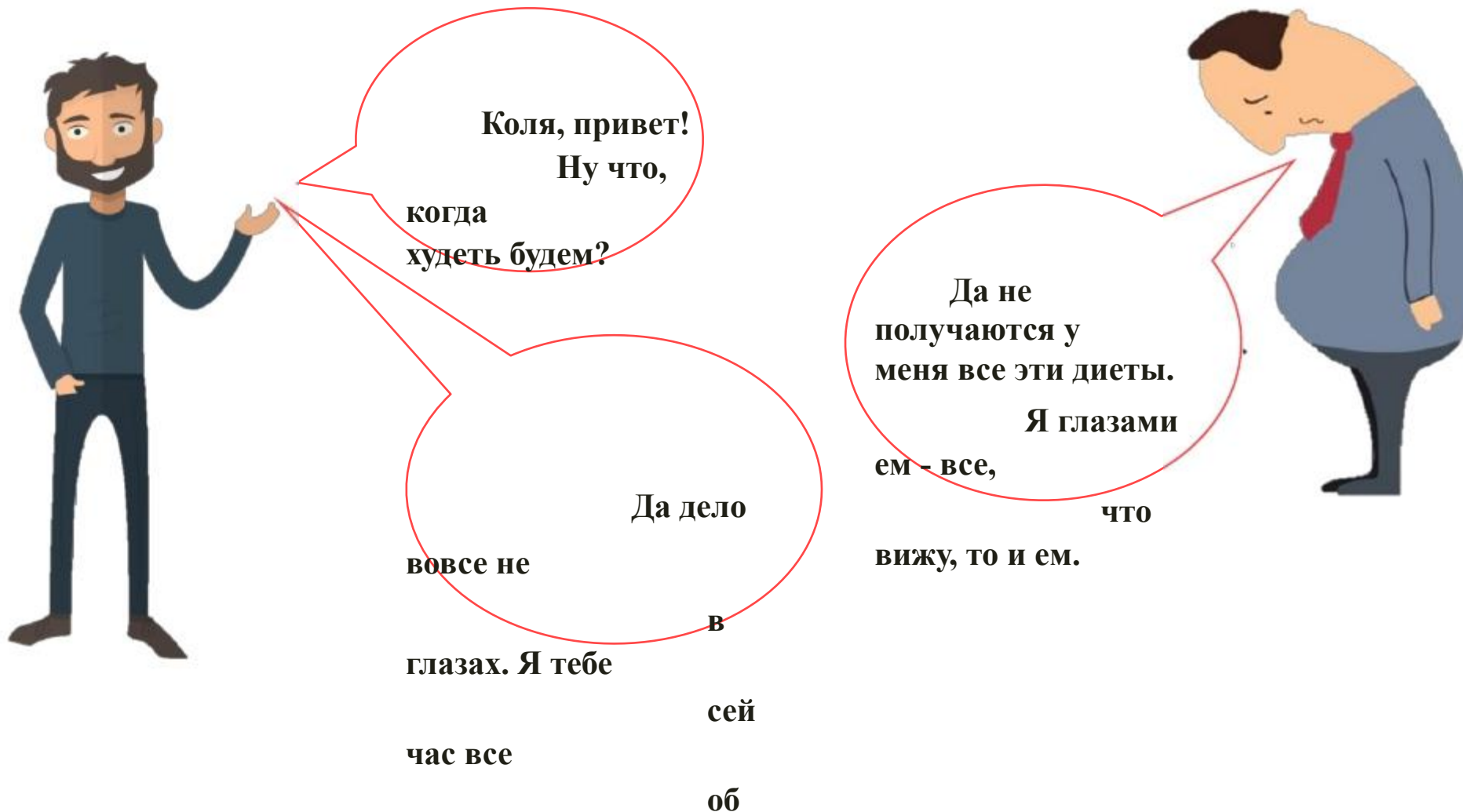
Сейчас
объясню.
Вот
скажи мне,
пожалуйста, ты на
завтрак
обычно
что ешь?

Ой, да,
а что это такое?



РАЗГОВОР О ЗАВТРАКЕ. ПРИМЕРЫ НАЧАЛА

Разговор в лифте.



РАЗГОВОР О ЗАВТРАКЕ. ПРИМЕРЫ НАЧАЛА

Приглашение в Клуб.



Здравствуйте, меня зовут
Лев. Мы здесь уже давно
открыли Клуб
здорового
образа жизни и хотели бы
Вас туда
пригласить

Сейчас я Вам объясню.
Вот
скажите,
пожалуйста, Вы
на
завтрак обычно что
едите?

А что это такое?



КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ В НАЧАЛЕ РАЗГОВОРА

ВНИМАНИЕ! Цель вопросов:

- понять, как люди завтракают
- питаются в течение дня
- какой у них питьевой режим.

Необходимо выяснить:

- какой тип завтрака характерен для них
- с какими проблемами питания они сталкиваются в течение дня и как они себя чувствуют.

- Скажите, пожалуйста, чем Вы завтракаете? Что Вы пьете на завтрак?
- Что происходит дальше? Например, часов в 11 у Вас бывает чувство голода и слабость?
- Хочется выпить кофе и чем-то перекусить? Что Вы пьете в течение дня?
- Что Вы едите на обед? А после обеда у Вас бывает чувство слабости и желание прилечь? И опять без кофе не обойтись, верно?
- А как Вы дотягиваете до ужина? Что перехватываете в промежутках? Как Вы ужинаете?
- Бывает так, что Вы уже поужинали, вроде насытились, а Вас все равно тянет на кухню и к холодильнику? В общем, в такие моменты аппетит выходит из-под контроля, и Вы сметаете все, что попадется под руку.
- Испытываете ли Вы в течение дня усталость? В какие часы?
- Как пищеварение? Как Вы спите ночью?
- Давно ли у Вас лишний вес (если есть)?
- А ваша семья как завтракает? Как у них дела с питанием в течение дня? Что они пьют? Как себя чувствуют?

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ В НАЧАЛЕ РАЗГОВОРА

Постарайтесь сделать так, чтобы Ваши вопросы помогали людям узнавать себя:
**«ТОЧНО, ИМЕННО ТАК СО МНОЙ И
ПРОИСХОДИТ»**

Если ситуация не позволяет провести нижеследующий разговор, то назначьте встречу и проведите разговор в более удобной обстановке.

ПЛАН

ВСТРЕЧИ:

1. Всем дать по стакану Растительного напитка на основе Алоэ. Рассказать об Алоэ
2. Пьем Алоэ и опрашиваем всех (см. вопросы выше. Если вы уже задавали эти вопросы при назначении встречи, то сейчас нужно это сделать снова) и записываем информацию в тетрадь
3. Всем дать по стакану Травяного напитка
4. Пьем Травяной напиток и начинаем разговор о завтраке

ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

Продажа программы сбалансированного завтрака или абонемента в Клуб здорового образа жизни

В Клубе: Если такой разговор состоялся с гостем в Клубе или с человеком, который живет или работает рядом, и мог бы стать членом Клуба, предложите ему абонемент для посещения Клуба.

Вне Клуба: Обратитесь к списку знакомых и расскажите им о программе сбалансированного завтрака

Любой разговор переводите на тему питания и сбалансированного завтрака. Любые сомнения и возражения типа: «Мне не нужно корректировать вес», «Я уже сидела на диетах, но это не помогает», «Я в это не верю» теряют свою силу, как только Вы перестаете с ними спорить и задаете волшебный вопрос

**А ЧТО ВЫ ЕДИТЕ НА
ЗАВТРАК?**

ПРАКТИК А

Составление личной истории

