

# TODAY

VYDÁNÍ 176 : 1. ČTVRLETÍ 2014



## NOVÝ CHAIRMAN'S CLUB ČLENOVÉ

Martyn & Karen  
**Farmer**

Zaměření na produkty  
a lidi: jejich klíče k úspěchu.

## SLEDOVÁNÍ KLÍČOVÝCH UKAZATELŮ

Zjistěte, jak můžete použitím měřicích  
nástrojů zlepšit vaše podnikání.

## PODNIKÁTE V MULTI-LEVELU?

Zjistěte, jak rozvíjet vaši  
zákaznickou základnu



Jaké to úžasné období, nový rok, doba plná mnoha příslibů.

Region EMEA nastavuje letos přičku velmi vysoko - rok 2013 byl totiž vynikající. Dosáhli jsme toho mnoho a hlavním důvodem, který mi vždy vytane v paměti, jsou Distributoři podporující jeden druhého a lídři pracující společně.

Minulý rok nám ukázal, že když se staráme o zákazníky, pečujeme o nové Distributory a zaměřujeme se na naše produkty, pak nic není nemožné. Také nám ukázal, jak již zavedené trhy mohou růst stejně, ne-li více, jako trhy nové.

Nicméně neusněme na vavřínech, tento nový rok je příležitostí pokračovat v našem úsilí o dosažení dokonalosti.

Toto období každého roku nás nabádá plánovat měsíce následující. Máme všechny nástroje, které potřebujeme v našem regionu pro váš úspěch. Čeho byste chtěli dosáhnout v letošním roce? Jaké změny je třeba provést k dosažení vašich cílů? Máte jasný plán, jak jich dosáhnout?

Je to již 34 let, co se věnujeme našemu podnikání, 30 let v EMEA. Když se nám podařilo dosáhnout takového obrovského růstu ve Velké Británii, na našem nejstarším trhu, pomyslete na to, čeho můžeme letos dosáhnout v rámci celého našeho regionu. Doufám, že se na všechny tyto příležitosti těšíte.

#### Edi Hienrich

Senior viceprezident & generální ředitel, Evropa, Střední Východ & Afrika

# Obsah

## Noví členové Chairman's Club

Martyn a Karen Farmer sdílí jejich cestu s Herbalife

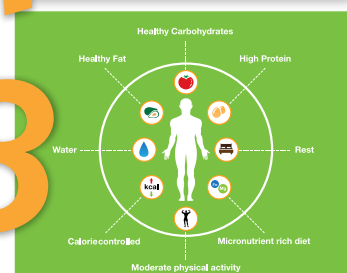


4

## Co vaše tělo potřebuje

Pochopení významu základních živin pro zdravou výživu

8



## Od semínka k potravinám

Od získávání kvalitních surovin až po důkladné testování, zjistíte, jak se produkty nejvyšší kvality dostanou až k vám

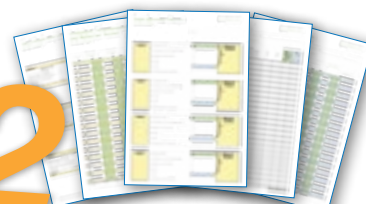
10



## Sledování klíčových ukazatelů

Zjistíte, jak může sledování vašeho podnikání ovlivnit jeho růst

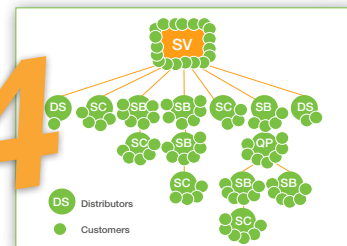
12



## Podnikáte v multi-levelu?

Přečtete si o klíčových pravidlech, které vám rozšíří zákaznickou základnu

14



## Jak si usnadnit objednávání...

### Zde najdete pár rychlých tipů na to, jak ušetřit čas při zadávání objednávek:

- Než zvednete sluchátko, připravte si své identifikační číslo Distributora.
- Uveďte, pro který měsíc je objednávka určena (v případě, že se jedná o duální měsíc).
- Připravte si předem identifikační

čísla vašeho sponzora a Supervizora.

- Uveďte slevu, s jakou si výrobky objednávejte.
- Připravte si skladová čísla výrobků (SKU) a množství, jaké chcete objednat.
- Uveďte způsob doručení a adresu (včetně poštovního směrovacího čísla).

- Připravte si také telefonní číslo na doručovací adresu.

- Připravte si údaje z vaší platební karty (pokud budete platit tímto způsobem).
- Mějte po ruce pero a kus papíru, abyste si mohli poznamenat číslo objednávky a další příslušné údaje.



Facebook.com/Herbalife  
Twitter.com/HerbalifeEurope  
Youtube.com/Herbalife

## Dopis

prezidenta  
a CEO



Vážený týme Herbalife,

Začátek nového roku je časem reflexe - časem na ohlédnutí se zpět a oslavu úspěchů roku 2013:

- Zavedli jsme značku Herbalife na nové trhy v regionech Evropa, Střední východ a Afrika a Asie a Tichomoří.
- Uvedli jsme naši dlouho očekávanou produktovou řadu Herbalife SKIN ve Spojených státech.
- Přivítali jsme mnoho nových sportovních šampiónů do týmu Herbalife, a to včetně mezinárodního fotbalového hráče Cristiana Ronalda.
- A dali naději dalším ohroženým dětem prostřednictvím otevření 17 nových programů Casa Herbalife po celém světě.

Byl to rok, kdy jsme mohli vidět více Distributorů na více akcích Herbalife Extravaganza po celém světě než kdy jindy - bylo opravdu inspirující vidět tolik z vás a slyšet na akcích vaše příběhy.

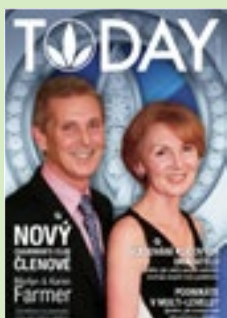
Začátek nového roku je také časem očekávání - toho, co je před námi - a rok 2014 slibuje, že bude dalším neuvěřitelným rokem. V březnu se vrátíme na Havaj, oblíbené místo pro Herbalife. Uvidíme slavnostní otevření našeho špičkového výrobního a inovačního zařízení Herbalife ve Winston-Salem v Severní Karolině. A spatříme mnohem více lidí, kteří budou těžit z našich neuvěřitelných nutričních produktů a příležitosti pro finanční zlepšení.

Prožíváme ohromný nárůst po celém světě - poháněný zvýšenou konzumací našich nutričních produktů a vysoce motivovanými Distributory, kteří i nadále šíří ty nejlepší zkušenosti se značkou a budují stabilní podnikání. Opravdu měníte životy lidí a měli byste na to být náležitě hrdí.

Udělejme z roku 2014 ten největší, nejlepší a nevýraznější v historii Herbalife.

*Děkujeme za to, že své podnikání zlepšujete každým dnem.*

MICHAEL O. JOHNSON



Prohlédněte si virtuální  
magazín Today na:  
[cz.myherbalife.com](http://cz.myherbalife.com)

Máte připomínky, otázky nebo návrhy?  
Pošlete e-mail do Today Magazine EMEA:  
[Todaymagazine@Herbalife.com](mailto:Todaymagazine@Herbalife.com)

Pro zadání objednávky můžete využít následujících služeb:

**Telefonické objednávky:**

CZ: +420 235 090 252

SK: +421 232 272 300, +421 232 272 318

**Faxové objednávky:**

CZ: +420 235 090 292, SK: +421 232 272 318

**E-mailové objednávky:**

CZ: [objednavky@herbalife.cz](mailto:objednavky@herbalife.cz) SK: [Skorderline@sk.dsv.com](mailto:Skorderline@sk.dsv.com)

Pro další podrobnosti navštivte: [MyHerbalife.com](http://MyHerbalife.com)

# NOVÍ ČLENOVÉ CHAIRMAN'S CLUB

## Martyn & Karen Farmer

Úspěch díky zaměření na produkty a lidi



*V roce 1990 si Martyn uvědomil, že buduje kariéru v oblasti, kterou přestává mít rád. Po 20 letech a třech recesích věděl, že jeho kariéra nikdy nenaplní jeho dřívější představy - Martyn zoufale hledal nový směr. Na osobní úrovni byl neustále unavený a usiloval o kontrolu nad svou váhou. „I když jsem si to v té době neuvědomoval, byl jsem klasický kandidát pro Herbalife.“*

Martyna zaujaly změny u jeho otce poté, co se seznámil s výhodami lepší výživy a produktů Herbalife® jako součásti aktivního života. Když s tím začal Martyn, brzy pocítil rozdíl a uvědomil si, že Herbalife doporučuje svým přátelům, rodině a kolegům. Stát se Distributorem pro něj pak byl jen další přirozený krok. Jeho manželka Karen se k němu připojila a společně začali budovat své podnikání. Teď je to pro ně mnohem více než jen obchod. „V prvních letech na nás měl Herbalife obrovský vliv. Vzniklo tam silné emocionální pouto a nová obchodní příležitost a společná práce pro nás oba. Teď je to způsob života,“ říká Martyn.



Martynovi i Karen poskytla příležitost Herbalife lepší podmínky k životu. Karen vzpomíná, „po fyzicky náročné předchozí práci v hotelnictví a stresech v Martynově původním zaměstnání, je Herbalife taková pozitivní a povzbuzivá zkušenost.“

Když se Martyn a Karen zúčastnili svého prvního mezinárodního mítinku v Paříži v roce 1990, jejich chápání Herbalife se změnilo. Karen prohlašuje, „budu vždy vděčná za to, že nám tehdy budoucí člen Prezidentského týmu, Alan Lorenz,

o této akci řekl.“ Poprvé jsme měli možnost vidět zakladatele Herbalife a prvního Distributora, Marka Hughese (1 956 – 2000). „Mark byl charismatický a měl opravdu vzrušující vizi budoucnosti firmy v Evropě a my jsme chtěli být součástí toho všeho.“

Dále nás silně ovlivnila vtipnost a moudrost obchodního filozofa Jima Rohna (1930-2009). „Učil nás myslet odlišně a stát se efektivnějšími.“ říká Karen. „Byli

jsme tvrdě pracující pár, ale v našich předchozích zaměstnáních existoval limit, jak úspěšní jsme mohli být. Ale díky kombinaci obchodního plánu Herbalife s učením Jima Rohna se otevřely velké možnosti.“

Podnikání Martyna a Karen vzkvétalo. Nyní působí v 15 zemích a jejich organizace má 535 Supervizorů, 243 členů World týmu, 57 členů GET týmu, 17 členů Milionářského týmu, 15 členů Prezidentského týmu a jednoho člena Chairman's Club.

Jejich rada pro všechny, kteří chtějí v tomto podnikání uspět, je mít vždy jasno v tom, čeho chcete dosáhnout a co jste ochotni pro to udělat.

„Snažíme se dělat věci jednoduše, duplikovatelně a zábavně, ale zůstat vždy důslední,“ říká Martyn. „Mark nám dal koncept a nástroje, které jsme potřebovali. Jim nám dal představu o tom, jak přistupovat ke společnosti, pro kterou pracujeme - účastníme se všech významných akcí, kde si to užíváme a sbíráme podněty od přátel a kolegů.“ Oba věří, že budoucnost příští generace nezávislých Distributorů Herbalife

je zářivá. „Dokonce i po 23 letech v Herbalife,“ vykřikuje Karen, „jsme stále tak nadšení tím, kam společnost míří - je nám jen líto, že nejsme mladší!“

„Další generace má vše, co potřebuje,“ souhlasí Martyn. „Herbalife je dnes stále se rozšiřující příležitost - se všemi školeními a materiály, které jsou teď k dispozici - je třeba tuto příležitost jen správně uchopit.“

Obchodní filozofie Herbalife „navrhněte si svůj život“ byla novým konceptem pro páry. „Ale je to něco, co se nám podařilo dosáhnout,“

říká Karen. „Pro nás to znamená, že žijeme v překrásném domě v anglickém Lake District, odkud si můžeme užívat všechny sporty, aktivity, práci a cestování, které chceme. Děkujeme Herbalife!“\*

*\*Uváděné příjmy se vztahují k jednotlivcům (nebo jsou uváděny jako příklad) a nepopisují průměrný příjem. Pro získání průměrných finančních dat sledujte Prohlášení o průměrné hrubé kompenzaci pro U.S. Supervizory na Herbalife.com a Myherbalife.com.*



# Nutriční kvíz Herbalife

Autor David Heber, Ph.D., F.A.C.P., A.C.N.  
Předseda, Poradní Sbor pro Výživu Herbalife

Základní výživa odráží každodenní potřeby vašeho těla v zájmu zachování jeho zdraví. Je důležité dodat vašemu tělu správné množství potřebných živin, které získáte díky rozmanité stravě zahrnující všechny potravinové skupiny včetně ovoce, zeleniny, obilovin (zejména celozrnných), mléčných výrobků a potravin s vysokým obsahem proteinu, jako je maso, ryby nebo luštěniny. Nicméně, moderní hektický životní styl, spoléhání se na fast food a občasná nevědomost, co je ještě zdravá volba, může vaše výživové cíle značně znesnadnit. Vzdělávání o nutričních volbách může vám i vaší rodině pomoci zajistit tu nejlepší možnou výživu.

## Jaké je vaše nutriční IQ?

**1 U které z následujících variant snídaní bylo prokázáno, že pomáhá udržovat váhu spolu s nízkokalorickou dietou a pravidelným cvičením?**

- A Káva a koblíha
- B Koktejl F1 bohatý na protein
- C Vynechání snídaně
- D Nic z výše uvedeného

**2 Protein je nazýván „základní živinou“ a je pro vaše tělo velmi důležitý - víte z jakého důvodu?**

- A Udržuje vás vzhůru
- B Přenáší kyslík ve vašich krvinkách
- C Pomáhá vám rychleji běhat
- D Pomáhá vám udržovat svalovou hmotu

**3 Svalová hmotu určuje počet kalorií, které spálíte v klidu, protože:**

- A Sval spálí více kalorií na kilogram váhy než tuk
- B Sval má více železa než tělesný tuk
- C Sval váží více než tuk, takže nosíte větší váhu
- D Sval má více dusíku než tuk

**4 Instantní bylinný nápoj má 6 kalorií v jedné porci a můžete jím nahradit vysokokalorické nápoje v rámci stravy, která může obsahovat:**

- A Nealkoholické nápoje a colu, které mohou obsahovat 100 kalorií ve 250 ml
- B Gurmánské kávy s přidaným cukrem a smetanou, které mohou obsahovat až 800 kalorií na šálek
- C Energetické nápoje, které mohou obsahovat 220 kalorií na plechovku
- D Vše výše uvedené

**5 Největší zdroj cukru v české stravě je:**

- A Cukr, který přidáváte do jídel
- B Skryté cukry ve zpracovaných potravinách a nealkoholických nápojích
- C Umělá sladidla, jako je sacharin a aspartam
- D Žádný z výše uvedených

**6 Kolik vody byste měli denně vypít, abyste byli dobře hydratovaní?**

- A Alespoň 8 sklenic vody denně
- B Dvě sklenice vody je dostatečné množství
- C Namísto vody je možné pít sodovku a slazené džusy
- D Nemusíte pít, pokud nemáte žízeň

**7 Jaký je zdravý denní příjem kalorií?**

- A Každý potřebuje denně 2,000 kalorií
- B Každý by měl denně přijímat 800 kalorií
- C Množství přijímaných kalorií závisí na věku, míře pohybu, váze a svalové hmotě
- D Čím vyšší kalorický příjem, tím lépe pro vaše zdraví

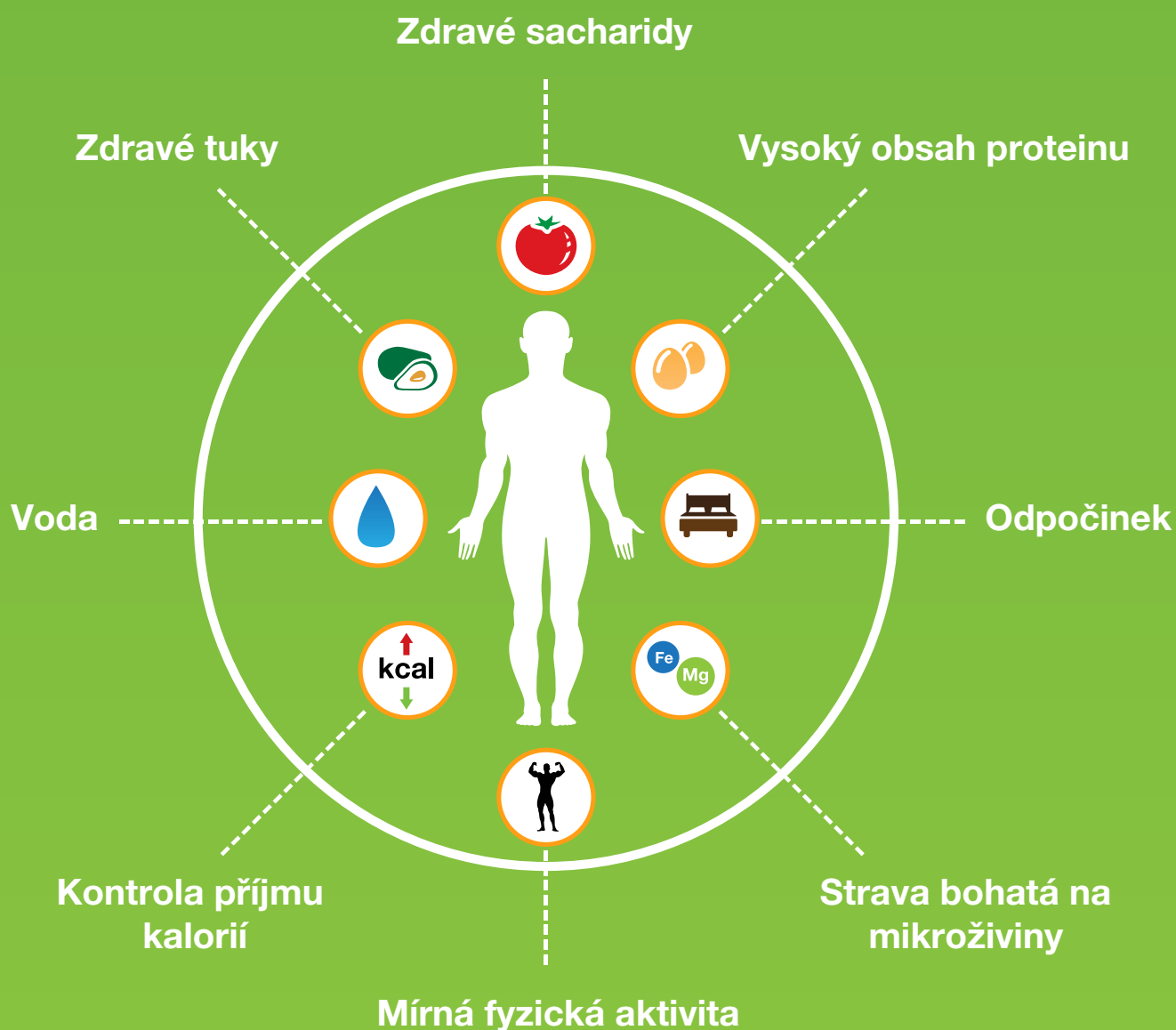
**8 Kolik jídel denně byste měli jíst?**

- A Pět malých jídel denně
- B Pouze tři jídla denně
- C Je zdravé jíst malé porce jídla každé dvě hodiny
- D Tři kompletní jídla a dvě zdravé svačiny

Answers: 1B, 2D, 3A, 4D, 5B, 6A, 7C, 8D

# Co vaše tělo potřebuje

*Filozofie Herbalife je založena na principu 'vyvážené výživy'. Existují určité makroživiny, stejně jako vitamíny a minerály, které vaše tělo potřebuje každý den, aby mohlo správně fungovat.*





## 1 Sacharidy

Sacharidy jsou hlavním zdrojem energie ve stravě a jsou důležitou součástí vyvážené stravy. Existují dva typy sacharidů: jednoduché sacharidy a komplexní sacharidy.

### Jednoduché sacharidy

Jednoduché sacharidy jsou známé také jako cukry a můžeme je nalézt buď přirozeně v ovoci, medu a mléce nebo jsou přidávány do potravin v průběhu zpracování, např. dorty a čokolády.

### Komplexní sacharidy

Komplexní sacharidy se skládají ze škrobů a vlákniny a jsou obsaženy v obilovinách, např. celozrnné obiloviny, oves, rýže a škrobnatá zelenina, jako jsou brambory a kukuřice.

### Vláknina

Vláknina je součástí komplexních sacharidů, které vaše tělo nemůže strávit nebo absorbovat. Vláknina hraje klíčovou roli v udržování pravidelnosti stolice a normální funkce střev a jednoduše řečeno pomáhá předcházet zácpě.

Dostatek celozrnných potravin ve vaší stravě pomáhá dodat vašemu tělu každodenní požadované množství vlákniny. Pokud usilujete o příjem jejího dostatečného množství, užívejte doplněk stravy, např. Vláknina a bylinky, který vám pomůže dosáhnout doporučené denní množství 25 g.

Proteiny jsou základní stavební kameny našeho těla, některé jsou vylučovány z těla každý den, takže je musíme našemu tělu neustále doplňovat.

## 2 Kompletní proteiny

### Kompletní proteiny

Některé z nejuplněnějších zdrojů proteinů

pochází z živočišných a mléčných výrobků, jako je maso, drůbež, ryby, vejce, mléko a jogurt. Dalšími dobrými zdroji jsou ořechy, suchý hrách a fazole. Kompletní proteiny jsou stanoveny kvalitou aminokyselin a jsou měřeny za použití indexu stravitelnosti proteinů s ohledem na jednotlivé aminokyseliny (PDCAAS). Čím vyšší je tento poměr, tím lepší je kvalita proteinu. Sójový protein, který se používá v koktejlů Formula 1, má jeden z nejlepších možných profilů aminokyselin.



## 3 Zdravé tuky

I když je pravda, že existují určité druhy tuků, které byste měli ve své stravě omezit, některé tuky jsou pro fungování vašeho těla nezbytné.

Omega 3 esenciální mastné kyseliny s dlouhým řetězcem, jako je EPA a DHA, pomáhají udržovat vaše srdce zdravé. Naše těla neprodukují jejich dostatečné množství, takže je musíme získávat z externího zdroje, například z tučných ryb. Pokud rybu nejíte zrovna několikrát týdně, měli byste zvážit jejich doplnění pomocí doplňku stravy, rybiho oleje, např. Herbalifeline.



## 4 Mikroživiny

Vitamíny a minerály mají v těle důležité funkce, od uvolňování energie z potravy (vitamíny B) až k podpoře zdravých kostí a zubů (vápník). Měli byste získat všechny vitamíny a mi-

nerály, které vaše tělo potřebuje a jíst pestrou a vyváženou stravu, nicméně, když je život hektický a vy zjišťujete, že je těžké najít tu správnou rovnováhu, můžete své tělo podpořit užíváním Multivitaminového komplexu F2 a dodat mu základní vitamíny a minerály, které potřebuje.



## 5 Hydratace

60 % lidského těla tvoří voda, takže je důležité zůstat dobře hydratovaní, abychom podpořili své zdraví.

### Proč potřebujeme vodu

Voda dopravuje živiny do buněk a zároveň odplavuje odpadní látky. Funguje také jako kontrolka tělesné teploty a zajišťuje pro-mazání kloubů, orgánů a tkání.

Snažte se vypít 6-8 sklenic vody denně, ale pokud vás nebaví pít vodu samotnou, vyzkoušejte nízkokalorickou alternativu a oživte její chuť Bylinným koncentrátem z Aloe.



## 6 Fyzická aktivita

V neposlední řadě je také třeba zůstat aktivní! Existují stovky důvodů, proč je aktivita prospěšná. Cvičení je skvělé na snížení stresu, pomůže vám cítit se více produktivní v práci i v životě a zvyšuje pocit štěstí.

# HERBALIFE

# VÝŽIVA

## OD SEMÍNKÁ K POTRAVINÁM



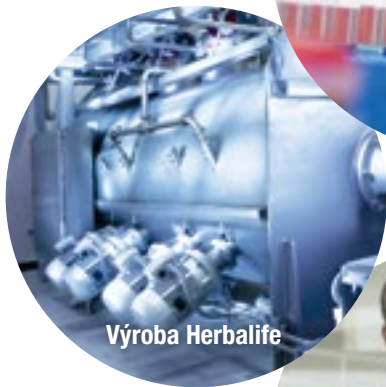
Čajové pole  
v Changsha, Čína



Dokonalost ve  
vědecké laboratoři



Proces testování



Výroba Herbalife



Garance kvalitní  
výživy

### SKVĚLÉ PŘÍSAKY

Příspěvky v produktech Herbalife® musí splňovat přísné standardy identity a čistoty.

### VÝŽIVA PODPOŘENÁ VĚDOU

Výrobky Herbalife® jsou formulovány naším týmem vědců a doktorů přírodních věd tak, aby poskytly spotřebitelům maximální výhody. Tým dále zajišťuje, aby byla věda za našimi výrobky podložena odbornou literaturou a klinickými studiemi. Sdílí znalosti a osvědčené postupy prostřednictvím našich klíčových partnerství s nejvyššími a nejspolehlivějšími dodavateli jednotlivých přísad z celého světa.

Naše vědecké zastoupení, včetně Davida Hebera, Ph.D., předsedy Poradního Sboru pro Výživu Herbalife a ředitele Centra pro lidskou výživu UCLA\*, pomáhá zajistit, aby byly výrobky Herbalife® založeny na nejnovějších výzkumech v oblasti výživy.

### DŮKLADNÉ TESTOVÁNÍ

Některakolový testovací proces zajišťuje, aby produkty Herbalife® byly v souladu nebo dokonce převyšovaly regulační normy, od ověření čistoty a intenzity přísad, až po finální kontrolu hotových produktů.

### VYROBENO S PÉČÍ

Produkty Herbalife® jsou vyráběny tak, aby splňovaly nebo dokonce převyšovaly normy současné správné výrobní praxe (cGMPs). Tyto cGMPs se stanovují pro systémy, aby zajistily správné plánování, monitoring a řízení výrobních procesů a zařízení.

### VÝŽIVA DORUČENÁ AŽ K VÁM

Používáme nejmodernější technologie pro monitorování prostředí, kde jsou hotové produkty skladovány a pro zajištění kvality po celou dobu jejich trvanlivosti.

Pro více informací navštivte [Herbalife.com](http://Herbalife.com).

\* Kalifornská Univerzita nepodporuje konkrétní výrobky nebo služby na základě nestranné politiky.



**HERBALIFE**

*Výživa pro lepší život*

# HERBALIFE VÝŽIVA

## JISTOTA OD ZDROJE

Na kvalitě našich přísad nešetříme. Pouze ty nejkvalitnější suroviny od schválených dodavatelů se mohou stát součástí našich produktů, takže si můžete být jisti, že dostáváte jen to nejlepší.

# Sledování klíčových ukazatelů

## Zjistěte, jak použití měřicích nástrojů může zlepšit vaše podnikání

**Vedení záznamů o vašich klíčových ukazatelích je důležitou součástí zdravého podnikání. Použití měřicích nástrojů vám umožní sledovat váš podnikatelský výkon a obraty na denní bázi a provést případné potřebné změny pro dosažení vašich měsíčních cílů.**

Sledování vašeho podnikání a analýza toho, co funguje nebo nefunguje, vám pomůže využít tyto informace pro rychlejší postup v Marketingovém plánu. Pokud své podnikání nesledujete, může být obtížné zjistit, kde je třeba se zlepšit.

**Přiměřte celou svou organizaci, aby si také měřila své klíčové ukazatele.**

Pomůže to nejen jim a jejich podnikatelskému výkonu, ale dá vám to představu o tom, jak vaše spodní linie funguje, rozpoznáte jejich úspěchy a můžete navrhnout zlepšení.

**Vyzkoušejte následující tipy, které vám pomohou změřit váš úspěch**

Stáhněte si a používejte měřicí nástroje z MyHerbalife.com

- Zkuste je používat několik měsíců – ovlivňují vaši produktivitu?
- Budte disciplinovaní a upřímní sami k sobě
- Budte důslední – vyplňujte je každý den, týden nebo měsíc, jak je požadováno
- Upravte to, co je třeba – změňte věci, které nefungují, naopak zdokonalte ty, co fungují
- Omezte se na několik klíčových ukazatelů – to vám usnadní sledování vývoje vašeho podnikání.

**Jak je sledovat?**

Ukazatele podnikání můžete sledovat různými způsoby

- Pomocí papíru - Mark Hughes to tak dělal. Stáhněte si měřicí nástroje zobrazené na protější straně z [MyHerbalife.com](http://MyHerbalife.com)
- Můžete použít také tabuli
- Elektronicky: ve vašem telefonu, počítači, iPadu/ tabletu
- Nebo vyzkoušejte Google Docs

Není podstatné jakým způsobem je sledujete, ale že to vůbec děláte!

**Co sledovat?**

Sledovat můžete nejrůznější parametry podnikání, ale zkuste začít s těmito:

- Osobní objem
- Skupinový objem
- Počet osob, které navštěvují akce
- Každodenní podnikatelské činnosti –
  - Kolik lidí jste pozvali
  - Kolik z nich se zúčastnilo
  - Kolik IBP se prodalo
  - Kolik z nich se stalo zákazníky
  - Mluvte se svou horní linií, vaším mentorem, sponzorem a sledujte stejné věci



Mark Hughes používal zkratku SINLOA Jistota v počtech, zákon průměru.

Sledováním uvidíte, kde si počínáte dobře, a kde je třeba se zlepšit.

### Pozvánky, prezentace a sledovač doporučení

**Pozvánky, prezentace a sledovač doporučení**  
(Vyplnit denně)

Měsíc: \_\_\_\_\_  
Jméno: \_\_\_\_\_

DEN	Celkový počet pozvánek (N)	Celkový počet prezentací (P)	Celkový počet doporučení (D)	Noví zákazníci (B)	Průměrný počet pozvánek
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					

### Pozvánky na akce a sledovač účasti

**Pozvánky na akce a sledovač účasti**  
(Vyplnit denně)

Měsíc: \_\_\_\_\_  
Jméno: \_\_\_\_\_

DEN	Průměrný počet pozvánek na setkání (N)	Celkový počet pozvánek na setkání (N)	Průměrný počet účastí (P)	Celkový počet účastí (P)	Průměrný počet nových účastí (B)	Celkový počet nových účastí (B)
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						

Z = Zákazník P = Potencionální zákazník

### Měsíční přehled prodeje

**Měsíční přehled prodeje**  
(Vyplnit denně)

Měsíc: \_\_\_\_\_  
Jméno: \_\_\_\_\_

DEN	Jméno zákazníka	Zdroj	Nový prodej (N)	Nový prodej (N)	Prodej (P)	Prodej (P)	VP
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							
21							
22							
23							
24							
25							
26							
27							
28							
29							
30							
31							
<b>Celkem</b>							

N = Nový zákazník B = Stálý zákazník

## Denní množství pozvánek, prezentací a doporučení

Tento formulář vám pomůže vyhodnotit, kolik pozvánek je třeba udělat, abyste získali nové zákazníky. Vyplněte ho každý den a na konci měsíce jasně uvidíte, kolik pozvánek v průměru potřebujete, abyste získali nového zákazníka.

## Denní množství pozvánek na setkání/akce a návštěvnost

Tento formulář vám pomůže vyhodnotit, kolik pozvánek je třeba udělat, abyste získali nové Distributory. Vyplněte ho každý den a na konci měsíce jasně uvidíte, kolik pozvánek v průměru potřebujete, abyste získali nového Distributora.

## Měsíční prodejní report

Vyplněte ho každý den pro rychlý a snadný způsob, jak zaznamenat vaše skutečné každodenní prodeje. Rovněž upozorňuje na marži, kterou dostanete jako Distributor. Je skvělé vidět, kde jsou generovány prodejní modely a díky kterým podnikatelským metodám.

### Přehled celkových příjmů

**Přehled celkových příjmů**  
(Vyplnit měsíčně)

Jméno: \_\_\_\_\_

Měsíc	Celkový hrubý zisk	Kč	Příjem Celkem (Kč)
	Celkový příjem z Obstarání	Kč	=
	RD & Provoze	Kč	
	Bonussy	Kč	
	Celkem VP	Kč	
	Celkový počet zákazníků		

### Váš zisk a ztráty

**Váš zisk a ztráty**  
(Vyplnit měsíčně)

Jméno: \_\_\_\_\_

Měsíc	Příjmy	Výdaje	Zisk před zdaněním	
	Hrubý zisk z prodeje	Nájem	=	
	Příjem z Obstarání	Vzorky		
	RD & Provoze	Komunikační*		
	Bonussy	Spotřební položky**		
	Celkem	Tisk		
		Náklady za auto		
		Průběžné výdaje kanceláře		
		Jiné		
		Celkem		

\* Dávky, voda, pohřby, bříčka, ubíratelky atd.  
\*\* Mobilní telefon, papír, tisk, výdaje za internet, taxi, výdaje za osobní dopravu

### Můj dům

**Můj dům**  
(Vyplnit měsíčně)

Měsíc: \_\_\_\_\_  
Jméno: \_\_\_\_\_

Střeška  
200 VP - Vlastní spotřeba

Místnost	VP	Zisk
Místnost A 400 VP - Noví zákazníci		
Místnost C 500VP 25% - Noví Distributoři		
Místnost D 500VP 35% - Senior konzultant		
Místnost E 500VP 42% - GP a Success Builder		
Místnost B 400 VP - Stálí zákazníci		
<b>Celkem</b>		

## Měsíční report celkových příjmů

Použití tohoto nástroje vám pomůže zjistit, jak se vytváří váš příjem, takže můžete vidět růst vašeho podnikání v průběhu času. Aktualizujte ho měsíčně, včetně všech oblastí vašich příjmů.

## Měsíční report zisku a ztrát

Vyplněte ho každý měsíc. Tento nástroj je důležitý pro sledování vašich každoměsíčních výdajů – ujistěte se, že si budete zaznamenávat vše, co utratíte každý den, takže získáte na konci měsíce reálný přehled.

## Dům

Tento nástroj je užitečný pro celkovou analýzu vašeho podnikání – pomáhá vám vytvořit vyvážené podnikání. Kolik času trávíte v každé místnosti? Jaké oblasti byste mohli zlepšit?

- Řiďte své podnikání s pomocí těchto formulářů
- Vedte si záznamy o vašich příjmech a činnostech
  - Sledujte své zákazníky, své příjmy a cíle

Navštivte [MyHerbalife.com](http://MyHerbalife.com) a stáhněte si tyto měřicí nástroje a začněte sledovat své podnikání ještě dnes!

myHerbalife



# Budování multi-levelové zákaznické základny

Základní zásadou zdravého podnikání je mít mnoho úrovní spokojených zákazníků. Postupujte podle následujících kroků, které vám i vaši spodní linii pomohou vytvořit úspěšnou multi – levelovou zákaznickou základnu.

## 1. Přilákat zákazníky

Tahle část může být často posuzována jako ta nejtěžší, ale nejjednodušší způsob, jak najít nové zákazníky, je vytvořit spokojené stávající zákazníky – protože ti se stanou přirozenými zastánci produktu a značky, budou o tom rádi a pozitivně hovořit s ostatními a doporučovat nové zákazníky.

Potencionální zákazníci budou více zapojeni do podnikání, pokud budou moci být v kontaktu s vámi. Chovejte se k nim jako ke svým přátelům a nejen jako ke zdrojům objemových bodů.

## 2. Zaměřte se na vytvoření spokojených zákazníků

Výhody spokojených zákazníků:

- Vytváří silné vztahy
- Dají vám skvělé reference
- Opakovaně nakupují
- Odkazují se na kvalitu
- Stanou se Distributory
- Umožňují vám vybudovat pevné základy vaší organizace tím, že vám umožní neustále pracovat na postupu v Marketingovém plánu

Nejlepší druh maloobchodu je se spokojenými zákazníky, kteří opakovaně nakupují, protože to znamená dlouhou životnost vašeho podnikání.

### Můžete mít také nějaké 'jednorázové' zákazníky

Tito zákazníci vám vytvoří rychlé a snadné prodeje a mohou vytvářet čtené zákazníky v první linii, kteří vám pomohou dosáhnout první úrovně v Marketingovém plánu.

## 3. Doporučení

Nejlepší způsob, jak vytvářet více spokojených zákazníků? Získat doporučení od stávajících spokojených zákazníků.

Zákazníci, kteří měli skvělé výsledky, budou ti nejlepší lidé, které byste měli požádat o doporučení, protože jejich přátelé a rodina mohou skutečně vidět jejich proměnu.

## 4. Zpětná vazba

Chcete-li být úspěšní a vybudovat stabilní podnikání, je třeba mít opakované zákazníky. To znamená, že vaši zákazníci musí mít velký zážitek POKAŽDÉ, když s vámi obchodují.

Zákaznická zpětná vazba je klíčem k úspěšnému podnikání.

**Tipy na zpětnou vazbu:**

- Udržujte si agendu s kontakty
- Naplánujte si zdvořilostní hovory svým zákazníkům
- Budte vždy k dispozici
- Mějte přehled o zvycích zákazníka
- Mějte přehled o tom, kdy zákazník potřebuje další zboží
- Sledujte podrobně dodávky výrobků a budte vděční za objednávku
- Nezapomeňte na narozeniny a další významná data a zašlete přání nebo e-mail atd.
- Vytvořte si osobní vztah
- Gratulujte zákazníkům za dosažení pozitivních výsledků

**Nezapomeňte:**

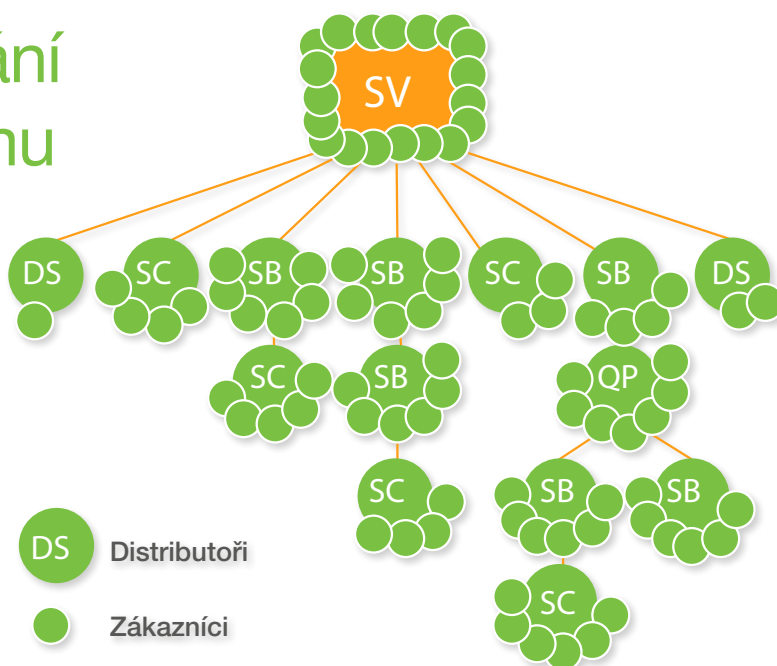
Ti, kteří jsou úspěšní, byli zpočátku spokojenými zákazníky. Spokojení zákazníci jsou zdrojem kvalitních doporučení.



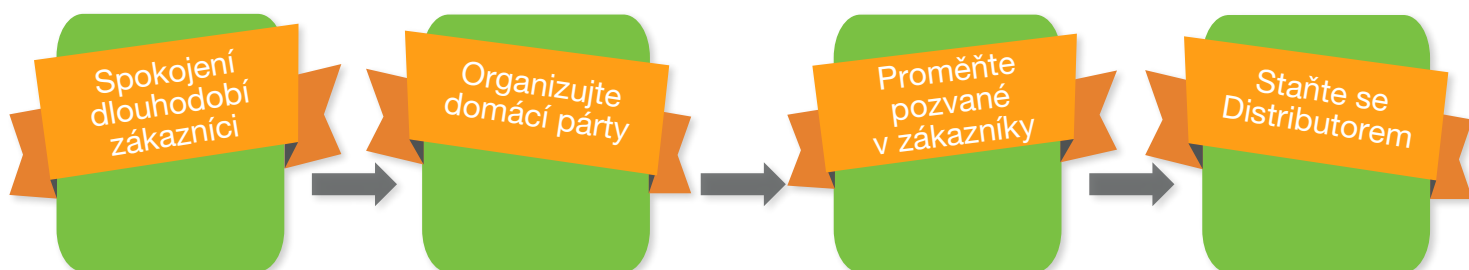
# Zaměřte se na budování svého osobního objemu tou „správnou“ cestou.

Aby bylo možné efektivně budovat správný osobní objem, je třeba vytvořit si a udržet vlastní zákaznickou základnu (30 zákazníků).

Někteří z vašich zákazníků se stanou Distributory: někteří to mohou dělat kvůli slevě na výrobcích, jiní si chtějí vydělat peníze a budovat své vlastní podnikání. Časem někteří z vašich zákazníků přestávají výrobky používat, takže je třeba neustále získávat nové zákazníky k doplnění své maloobchodní zákaznické základny.



## Zde je návod:



Zákazníci, kteří mají pozitivní výsledky s výrobky, jsou velmi cenní.

- Jejich přátelé a rodina uvidí jako první jaké výsledky mohou výrobky přinést. Se svými zákazníky byste měli zacházet jako s Distributory první linie: rozvíjet jejich okruhy vlivu a nacházet tam nové zákazníky.
- Pokud máte spokojeného dlouhodobého zákazníka, jedním z neúčinnějších způsobů, jak podpořit vaše podnikání, je uspořádat domácí párty.
- Pokud jste se naučili, jak plánovat a organizovat domácí párty, vaše zákaznická a Distributorská základna se začne rychle rozrůstat. Určitě udržujte komunikaci s těmi, které neznáte prostřednictvím přímých kontaktů, ale například z průzkumů atd. Ale většinu svého času a pozornosti byste měli věnovat rozvoji okruhu vlivu u vašich zákazníků a Distributorů na všech úrovních vašeho osobního objemu (3-6 úrovní hluboko).

- Nezastavujte se na první úrovni. Snažte se „sáhnout hluboko“ do třetí až šesté úrovně. Přitom se setkáte s lidmi, které byste jinak nikdy nepotkali.

Váš spokojený zákazník zve své přátele a rodinu na párty, kterou organizujete pro něj.

Je mnohem jednodušší setkat se s přáteli vašich zákazníků a Distributorů na domácí párty u nich doma, spíše než ve svém domě nebo klubu. Na domácí párty si můžete promluvit o vašem klubu, Výzvě na soubor s váhou nebo prostě jen hovořit o produktech.

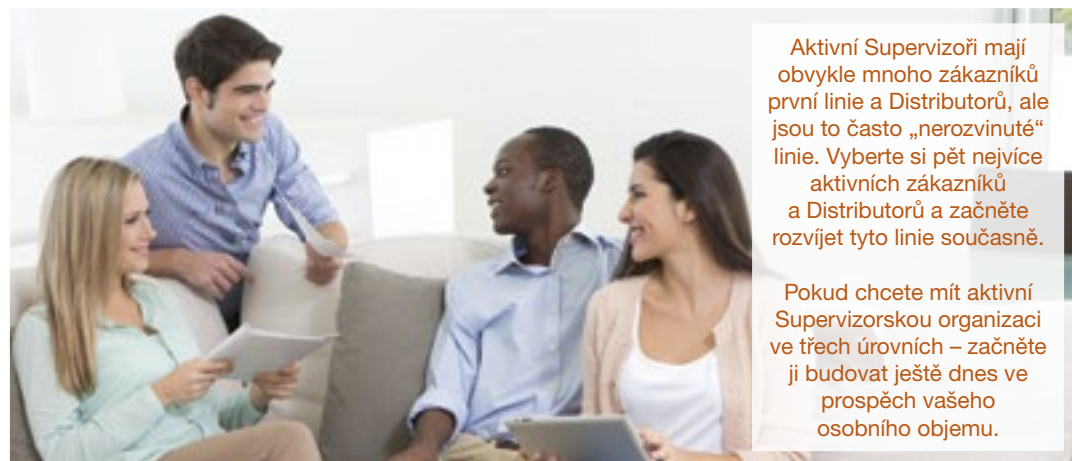
Spokojený zákazník změní 2-3 ze svých pozvaných hostů na zákazníky.

Výsledkem domácí párty bude to, že váš zákazník nebo Distributor získá své vlastní zákazníky. Jedné domácí párty se obvykle účastní 5-7 lidí, z nichž polovina bude mít zájem o váš příběh. Následně, po 2-3 týdnech a 2-3 domácích párty, bude mít váš spokojený zákazník nebo Distributor 5-10 zákazníků. Nyní jste vytvořili poptávku po produktech asi za 1000 VP ve prospěch spokojeného zákazníka nebo Distributora.

Váš spokojený dlouhodobý zákazník má nyní své vlastní zákazníky a bude otevřenější k možnosti stát se Distributorem.

Později bude mít zákazníky s dobrými výsledky s produkty a pozitivními vztahy s těmi, se kterými bude moci naplánovat domácí párty.

Pokud budete pokračovat v budování této linie několik dalších měsíců, posunete se o jednu úroveň hlouběji a vytvoříte obraz podobný tomu na obrázku níže.



Aktivní Supervizoři mají obvykle mnoho zákazníků první linie a Distributorů, ale jsou to často „nerozvinuté“ linie. Vyberte si pět nejvíce aktivních zákazníků a Distributorů a začněte rozvíjet tyto linie současně.

Pokud chcete mít aktivní Supervizorskou organizaci ve třech úrovních – začněte ji budovat ještě dnes ve prospěch vašeho osobního objemu.

## Přímý prodej – hospodářská síla se kterou je třeba počítat

Jak víte, jako Distributor Herbalife snažíci se vydělat trochu (nebo hodně) peněz navíc, že děláte správnou věc?

V uplynulých letech jste možná zaslechli zmínku typu: „Proč Herbalife? Proč teď?“, která vysvětluje, proč je tento okamžik v historii obrovskou příležitostí nastrovat

své vlastní podnikání Herbalife. Odkazuje to zejména na současnou hospodářskou krizi a nedostatek pracovních příležitostí na trhu. Tváří v tvář měnící se světové ekonomice, Herbalife opravdu věří, že prodejní model - přímý prodej - nabízí něco jiného. Takže na konci roku 2012 se společnost pustila do celoevropského výzkumného projektu s názvem „Společnost a druhý příjem“, a to s cílem zjistit, jak přesně to fungovalo v průběhu posledních deseti let.

Studie byla provedena prostřednictvím dvou konzultačních společností, které zkoumaly možný vztah mezi přímým prodejem a nezaměstnaností v posledním desetiletí napříč 20 zeměmi, a to s využitím údajů, které nám poskytla SELDIA (Evropská asociace přímého prodeje). Studie rovněž požádala 5000 lidí v 10 zemích o jejich názor na nástup do druhého zaměstnání a jakým způsobem do toho zapadá přímý prodej.

Dobrou zprávou je, že jste na správném místě. Výsledky studie „Společnost a druhý příjem“ prokazují důležitost přímého prodeje v Evropě z ekonomického pojetí. V samotné Evropské unii se celkový objem prodeje zvýšil z 10,7 na 11,6 miliard € v rozmezí let 2000 a 2010, což představuje nárůst o 8,1 % za poslední desetiletí. A to vše na pozadí prakticky stagnujícího růstu evropské ekonomiky. Studie také bez váhání ukázala, že existuje mnoho milionů lidí v celém regionu, kteří hledají další nebo vedlejší příjem. Navíc, většina z těchto lidí nevěří, že je dostatek obvyklých 'zaměstnaneckých' pozic, které by pokryly jejich potřeby. V této chvíli nezvažují možnost přímého prodeje (včetně Herbalife), jako způsobu, jak dosáhnout svého finančního zajištění, takže se zde otevírá mnoho příležitostí pro další růst.

Herbalife nyní oslovuje média, akademické obce a vládní organizace, aby je informovala o zjištěných výsledcích tohoto výzkumu. Společnost usilovně pracuje na dosažení pokroku v oblasti přímého prodeje a díky tomu napomáhá náborem nových nezávislých Distributorů.



Přečtěte si úplnou studii na  
[Company.herbalife.co.uk/second-income-society-report](http://Company.herbalife.co.uk/second-income-society-report)





# Zpráva o využití finančního daru Herbalife v roce 2013

**V uplynulém roce jsme záměry spojené s podporou zdravého životního stylu, ke kterému značka Herbalife neodmyslitelně patří, realizovali v Dětském centru Zlín v několika oblastech:**

- Zajištění kvalitní výživy a pestré stravy pro děti
- Posilování imunity a prevence chorob
- Edukace dětí – osvěta v oblasti stravovacích návyků a správného stolování
- Podpora zdravého psychomotorického vývoje dětí raného věku – „Play wisely“
- Sportovní, pohybové a rekreační aktivity včetně plavání a lyžování

V našem areálu jsme pro děti vybudovali venkovní hřiště s „šikmou lezeckou stěnou“, kde si mohou bezpečně procvičovat koordinaci pohybu a přitom rozvíjet svou tělesnou zdatnost.

**Za finanční podporu jménem všech dětí UPŘÍMNĚ DĚKUJEME!**

## V roce 2014 se nabízí pro váš finanční dar následující využití:

Rádi bychom pokračovali v pravidelném plavání – ve Zlíně je dostupný bazén se slanou vodou, kde se dětem věnují zkušené instruktorky.

Některé herní prvky starších hřišť v našem areálu potřebují podle čerstvé revizní zprávy opravu, aby mohly znovu sloužit dětem bezpečně.

Pro možnost zpestření pohybových aktivit bychom chtěli dětem

zakoupit basketbalový koš s příslušenstvím a různé typy balančních ploch, vhodných i do interiéru.

Pro menší děti bychom chtěli zopakovat projekt Play wisely.

Rádi bychom opět využívali blízkost sportovně zábavního centra Galaxie, které nabízí velké množství pohybových aktivit pro děti i v době nepříznivého počasí.

Dětem by velmi prospěla možnost pracovat s keramickou hlinou. V rámci této aktivity dochází u dětí nenásilnou formou k rozvíjení jemné motoriky, tvořivosti, představivosti stejně jako k posilování schopnosti soustředění a trpělivosti... I drobné úspěchy v tvořivé činnosti podporují u dětí také zlepšení jejich sebevědomí. Zakoupení keramické pece by pro nás bylo nesmírně vítaným darem.

**Mgr. Ivana Kudelová,**  
ředitelka Dětského centra Zlín

# MEGA

## Supervizorská škola

Česká a slovenská akce,  
Praha, 8. března 2014

Gratulujeme všem kvalifikovaným na Vánoční promotion!



Speciální host  
**Dr. Jonathan Yarom**  
člen Nutriční poradní  
komise Herbalife

Martin Straka Tomáš Vlasák



Herbalife Česká republika je hrdým  
nutričním partnerem HC Plzeň



Nová příchut' F1 Máta s čokoládou  
Ochutnali jsme ji a je skvělá!



# PRAHA

26.-28. ZÁŘÍ 2014



KOLIK LIDÍ  
**PŘIVEDETE?**

Neuvěřitelné školení / Úžasné večírky  
Večer plný ocenění / Inspiroující příběhy  
Nejnovější produktové novinky  
Speciální hosté

# Máta s čokoládou

## Nejen pro zmrzlinové kornouty...

### Nové zdravé jídlo Formula 1 Máta s čokoládou

- Skvělé, krémové a osvěžující
- Kaloricky regulováno:  
220 kcal na jednu porci
- Základní vitamíny a minerály, které  
Vám pomohou dosáhnout své DDD
- Praktická, zdravá\* alternativa  
vysokokalorického jídla

LIMITOVANÁ  
EDICE



SKU# 2789



\* Nahrazení dvou hlavních jídel v rámci energeticky omezené výživy náhradou jídla Formula 1 přispívá k úbytku na váze.

# Postup v Marketingovém plánu



## Proč se kvalifikovat do World týmu?

Kvalifikace do World týmu je důležitým krokem ve vašem podnikání Herbalife. Dosažením této úrovně již demonstujete svůj úspěch. World tým je váš odrazový můstek pro kvalifikaci do TAB týmu.

## Jak se kvalifikovat do World týmu:

- |  |                    |   |                    |   |
|--|--------------------|---|--------------------|---|
| <p><b>1.</b> Dosažením 10000 objemových bodů v jednom objemovém měsíci poté, co dosáhnete úroveň Kvalifikující se Supervizor nebo Plně kvalifikovaný Supervizor.</p> | <p><b>NEBO</b></p> | <p><b>2.</b> Jako Plně kvalifikovaný nebo Kvalifikující se Supervizor, dosažením 2500 objemových bodů v každém ze čtyř po sobě následujících měsíců</p> | <p><b>NEBO</b></p> | <p><b>3.</b> Dosažením 500 R/O v jednom objemovém měsíci.</p> |
|--|--------------------|---|--------------------|---|

Za předpokladu, že jste dosáhli požadované kvalifikace na Supervizora, díky dosaženému počtu požadovaných objemových bodů nebo R/O uvedených výše, postupujete na pozici člena World týmu prvního dne následujícího měsíce.

## Jaké výhody získáte jako člen World týmu?

- Maloobchodní zisk ve výši 50 %
- Velkoobchodní zisk ve výši až 25%
- Královské prémie ve výši 1 - 5 % z první úrovně Supervizorů
- Královské prémie ve výši 1 - 5 % z druhé úrovně Supervizorů
- Královské prémie ve výši 1 - 5 % z třetí úrovně Supervizorů
- World tým balíček obsahující osobní certifikát World týmu, pin World týmu a deník Herbalife

## Získáte nárok také na:

- Účast na speciálních plánovacích a školících seminářích se zaměřením na urychlení vašeho postupu na úroveň TAB týmu.
- Kvalifikaci na speciální firemní promotion.



## Péče o vaše podnikání na úrovni World týmu

### Rozvoj vaší spodní linie

K tomu, abyste postupovali výše v Marketingovém plánu, je třeba, aby se vaše podnikání neustále rozrůstalo.

- Investujte čas a energii do vaší spodní linie
- Zjistěte, co dělají dobře a povzbudte je, aby zavedli nové podnikatelské metody, které přilákají další zákazníky do jejich podnikání.

- Ujistěte se, že používají měřicí nástroje každý den ke sledování svých klíčových podnikatelských ukazatelů. Zkuste si s nimi projít každý měsíc výsledky a identifikovat příležitosti k růstu. Přečtěte si str. 12-13 pro více informací o měřicích nástrojích.
- Naučte je zásady zákaznického doporučení a zpětné vazby. Mít spokojené zákazníky vede k dobrým výsledkům a růstu. Přečtěte si více o spokojených zákaznících.

Navštivte [MyHerbalife.com](http://MyHerbalife.com) pro více informací o různých podnikatelských metodách a nástrojích, které vám pomohou začít.



## Blahopřejeme novému členovi Prezidentského týmu



### Sergio Rodriguez a Silvia Sanchez - Španělsko

O podnikatelské příležitosti Herbalife jsem se poprvé doslechl na mítinku v kanceláři, když mi bylo 21 let. Byl jsem student práv a profesionální fotbalový hráč pro španělský tým Rayo Vallecano. Moje žena má vysokoškolské vzdělání v oboru pedagogiky; začala se věnovat podnikatelské příležitosti Herbalife na částečný úvazek poté, co rozjela několik různých podnikání a v té době pracovala jako telefonní operátorka.

Na úrovni Supervizora jsme se kvalifikovali velmi rychle a vydělali nějaké peníze. Po čtyřech měsících jsem se zúčastnil akce Herbalife Extravaganza v Holandsku, kde jsem uviděl celkový obraz společnosti a uvědomil si potenciál této příležitosti. V té době jsme začali dělat Herbalife na plný úvazek.

Používáme všechny dostupné nástroje: přímý kontakt, Wellness Ohodnocení, Soupravu

péče o pleť, internet, kancelář, osobní a online obchodní prezentace, osobní a online školení atd. Propagujeme a využíváme vše, co nám dává Herbalife k dispozici, abychom podpořili růst našeho podnikání.

Zároveň se také účastníme každé místní, regionální i globální akce a snažíme se s sebou vzít

*„A to nejlepší na tom je, že je to teprve začátek!“*

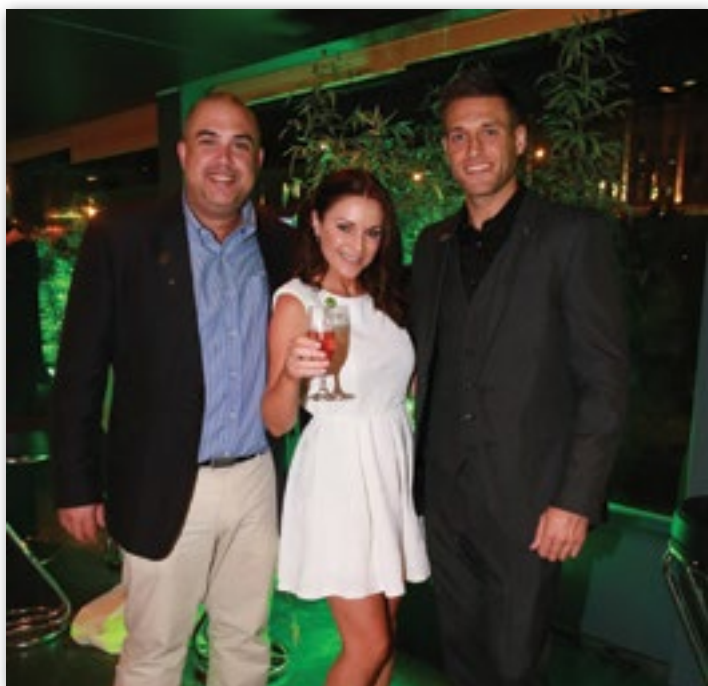
tolik lidí z naší spodní linie, kolik je možné. Nikdy nepřestáváme školit sami sebe a naši organizaci!

V současné době jsme schopni si užívat vše, co Herbalife nabízí výměnou za naši tvrdou práci: dovolené, vysokou životní úroveň - životní styl, o kterém jsme mohli jen snít. I když to, co je pro nás nejdůležitější je, že se cítíme svobodní, pomáháme lidem zdravěji žít a máme pocit, že můžeme od Herbalife získat každý den více. A nejlepší na tom je, že to je teprve začátek!

*Uvidíme se na další úrovni!  
Děkujeme Herbalife!*



## Blahopřejeme novému členovi Prezidentského týmu



### Emma Pearson a Adam Renshaw - Velká Británie

Poprvé jsem na Herbalife narazila na místním obchodním setkání a pomyslela si, že by to byla skvělá podnikatelská příležitost pro mého partnera Adama, protože v té době dělal řidiče kamionu a nevydělával moc peněz. Já jsem měla posledních 14 let vlastní grafické studio a sama jsem neměla o tuto příležitost zájem,

protože jsem byla spokojená se směrem své kariéry i výší financí, ale Adama jsem vehementně podporovala v jeho novém podnikání. Hned první měsíc byl Adam ohromený ze svých příjmů, které se mu podařilo udržet v průběhu prvního roku podnikání; obrovský úspěch. Adam i já jsme milovali produkty a cítili pozitivní účinky tohoto zdravého životního stylu.

Adam se kvalifikoval na párty na akci Herbalife Extravaganza v Barceloně v roce 2011. Ta noc změnila naši budoucnost, protože jsme zjistili, jaký životní styl Herbalife přináší. Po našem návratu z Barcelony jsme se do podnikání pustili mnohem

seriózněji a konečně jsem se k tomuto velkému dobrodružství připojila i já. Během dvou let jsme se kvalifikovali do Milionářského týmu, zatímco jsme se zaměřovali na budování místního podnikání. Dostat se do Milionářského týmu obvykle trvá 4-5 let a každý by měl jít svým vlastním tempem.

*“Herbalife je pro nás tornádem plným zážitků.”*

Zatímco jsme na tom tvrdě pracovali, zaměřili jsme naše cíle na účast na Summitu v Paříži začátkem toho roku, abychom zažili životní styl

členů Prezidentského týmu. Před rokem jsme si dali za cíl dosáhnout úrovně Prezidentského týmu, vydrželi jsme a nyní jsme našeho cíle dosáhli!

Herbalife je pro tuto dvojici opravdovým tornádem plným zážitků. Užívají si cestování do zajímavých zemí a nacházejí skvělé přátele. Říkají, že jejich tým by měl také těžit z jejich úspěchů; odkazují na ně jako na skutečné hvězdy v tomto podnikání spolu s jejich horní linií mentorů, členů Chairman's Club, Martyna a Karen Farmer.

*Děkujeme Herbalife!*



2014 | AKCE & PROMOTIONIONS

# SVĚT PŘÍLEŽITOSTÍ OD MĚSTA K MĚSTU

Ujistěte se, že jste se kvalifikovali na cílená školení a propagační akce v průběhu celého roku. Jen tak můžete vybudovat stabilní podnikání a postupovat krok za krokem v Marketingovém plánu!



Pro více informací navštivte [MyHerbalife.com](http://MyHerbalife.com)

HERBALIFE



FAMILY FOUNDATION

## HFF VÁS POTŘEBUJE

### Na co jste v poslední době hrdí?

ZMĚŇTE JEDEN DĚTSKÝ ŽIVOT

- 12 € za rok
- Méně než cena několika šálků kávy
- Podpořte naše programy Casa Herbalife
- Zdravá výživa pro ohrožené děti - prosím pomozte nám pomoci těmto dětem dosáhnout jejich celého potenciálu
- Připojte se nyní k nám na [hrbl.me/HFFEuroclub](http://hrbl.me/HFFEuroclub)



Děkujeme za pomoc

**CASA** Herbalife



Kód projektu 2251 / Vytlačeno v České republice

© 2014. Herbalife Europe Ltd. The Atrium, 1 Harefield Road, Uxbridge, Middlesex, UB8 1HB.

Všechny produktové nebo firemní názvy s příponou® nebo™ jsou registrovány nebo v procesu registrace společností Herbalife International, Inc. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této nebo jakékoliv jiné mezinárodní publikace Herbalife nesmí být reprodukována nebo kopírována tiskem, audio a video prostředky bez písemného souhlasu Herbalife International.

Herbalife neručí za chyby a nepřesnosti.

Jakákoliv tvrzení uvedená v tomto časopise, která byla předána zákazníky Herbalife a/nebo nezávislými Distributory Herbalife, nelze využívat pro prodej a propagaci jakýchkoliv produktů Herbalife.

Způsoby použití a účel výrobků Herbalife jsou podrobně popsány v příbalové literatuře k produktům Herbalife, kterou společnost Herbalife oficiálně používá a která je jediným materiálem, na který lze při prodeji produktů Herbalife odkazovat.

V žádném případě nelze jakékoliv prohlášení jakéhokoliv spotřebitele produktů Herbalife a/nebo nezávislého Distributora Herbalife považovat za tvrzení nebo prohlášení, že produkty Herbalife slouží k jiným účelům, než je uvedeno na příbalové literatuře a produktových etiketách. Produkty Herbalife mohou pomoci při regulaci váhy pouze jako součást nízkokalorické diety.

Příjmy uvedené v tomto časopise nepředstavují žádné automaticky vyplývající výdělků.

Aktuální příjmy závisí na čase a úsilí vynaložených na budování podnikání.



[Facebook.com/Herbalife](https://www.facebook.com/Herbalife)

[Twitter.com/HerbalifeEurope](https://twitter.com/HerbalifeEurope)

[Youtube.com/Herbalife](https://www.youtube.com/Herbalife)



 **HERBALIFE**®

Výživa pro lepší život