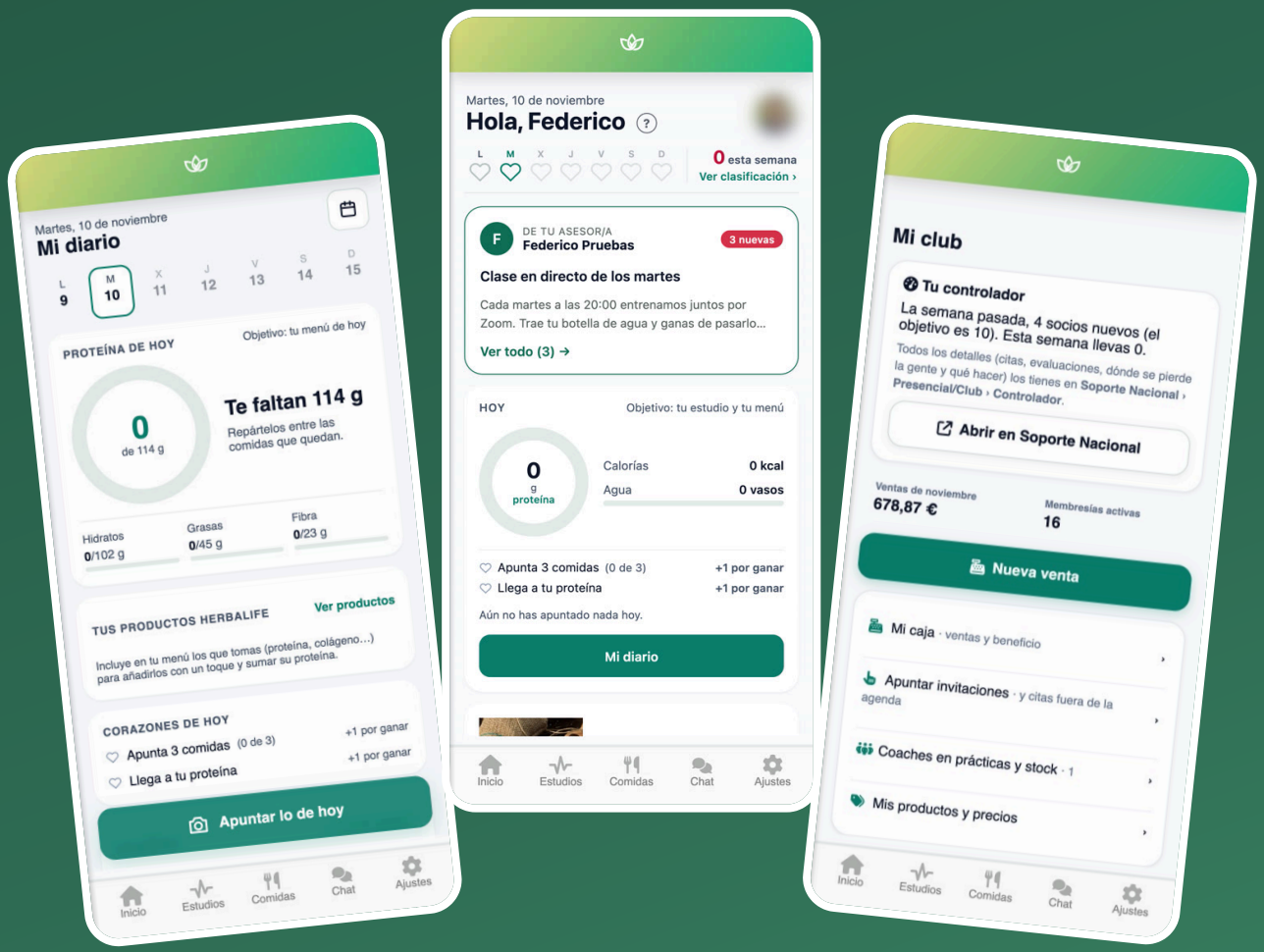
PARA DISTRIBUIDORES · CON CLUB O SIN CLUB

Manual de Aura

La app de tus clientes, paso a paso: cómo das de alta a un cliente, qué ve él cada día y cómo le sigues tú.

> **Y si tienes un club BBC, también:** socios, caja, coaches y controlador semanal, en el mismo móvil.



Cada pantalla, en vídeo
Un vídeo de un minuto por apartado.
soportenacional.com/instrucciones_distribuidor

Conoce Soporte Nacional
Qué incluye cada plan, Aura y cómo empezar.
soportenacional.com/home

Aura · Soporte Nacional
Versión del 17 de noviembre de 2026

Herbalife Miembro Independiente

CONTENIDO

Qué vas a encontrar

Este manual sirve a cualquier distribuidor que use Aura, tenga club o no. Los capítulos 1 a 5 son para todos; el 6 es solo para quien lleva un club de desayuno.

1 Qué es Aura
Qué ve tu cliente y qué ves tú, para quién es y en qué se diferencia de Soporte Nacional.

2 Dar de alta a un cliente
Tu enlace, el registro, aprobar el alta, los días de acceso y las renovaciones.

3 Lo que ve tu cliente
Inicio, Mi diario, estudios e informe, comidas, deporte, Clara, escáner facial, corazones y Ajustes.

4 Lo que ves tú
Mis clientes y su ficha, acceso para tu pareja y Mi área para clientes.

5 Tu semana con Aura
Una rutina sencilla para que ningún cliente se quede sin atender.

6 Tu club SI TIENES CLUB
En Soporte Nacional: anuncios, WhatsApp, tablero, mensajes automáticos, el estudio de club, la revisión de la 10.ª visita y las fotos. Después, Mi club en Aura: la caja, los coaches y el controlador, que apuntas en Aura y miras en Soporte Nacional.

7 Lo que llega después
De cliente a distribuidor, el piloto automático y lo que añade Líder Plus para dirigir a tu equipo.

8 Preguntas frecuentes
Privacidad, datos de salud, normas al publicar y dónde ver los vídeos.

CÓMO LEER LAS ETIQUETAS

Próximamente está definido, pero aún no funciona; si lleva fecha, es su lanzamiento previsto. Todo lo que no lleva etiqueta ya lo tienes en Aura.

Cada apartado tiene su vídeo de un minuto

Escanea el código o entra en soportenacional.com/instrucciones_distribuidor. Dentro de Aura, el «?» junto al título de cada pantalla abre el vídeo de esa pantalla.

CAPÍTULO 1

Qué es Aura

La app de tus clientes, dentro de Telegram. Sin descargar nada y sin contraseñas.

Aura acompaña a tu cliente entre estudio y estudio: su menú, su diario de comidas, su rutina de ejercicio, su seguimiento semanal y una asistente, Clara, que le responde a cualquier hora. Tú ves cómo va cada uno y sabes a quién llamar.

Lo que tiene tu cliente

- Su día en Inicio: proteína, calorías, agua y corazones.
- Mi diario: apunta lo que come con una foto o escribiéndolo.
- Sus estudios, su evolución y el informe completo.
- Su menú con recetas y la lista de la compra.
- Su rutina de ejercicio en vídeo.
- Clara, su asistente, y el escáner facial.
- Corazones, ranking y regalos.
- Tu área, con lo que publicas para él.

Lo que tienes tú

- Altas y renovaciones: decides quién entra y por cuántos días.
- Mis clientes: quién está al día y quién necesita atención.
- Su progreso, su diario (si te da permiso) y sus corazones.
- Mi área para clientes: avisos, vídeos y enlaces.
- Acceso para tu pareja.
- Si tienes club, Mi club: caja, coaches y controlador.

Para quién es

Aura viene con Soporte Nacional **desde el plan Premium**. Con **Líder** tienes todo lo de atender clientes: Mi diario, Mis clientes, Mi área, Mi club, tu tablero del club y tu agenda. **Líder Plus** añade lo que trabaja por ti y lo de dirigir a tu equipo: el **piloto automático** de WhatsApp (con Líder lo pruebas 30 días), **Mi grupo**, un área privada para tu red, y las estadísticas de lo que vende tu gente (capítulo 7).

Aura y Soporte Nacional no son lo mismo

	Soporte Nacional	Aura
Para quién	Para ti, en el ordenador	Para tu cliente, en el móvil (y para ti, para seguirle)
Para qué	Conseguir contactos: tus webs, tu CRM por procesos, los estudios a prospectos, tu agenda y tu formación	Acompañar a quien ya es cliente: su día, su diario, sus estudios, su menú y su rutina
El estudio	El inicial se hace desde aquí, con tu enlace de estudios	El cliente ve sus estudios y hace su seguimiento semanal

En 6 idiomas

Aura arranca en el idioma del Telegram de cada cliente, y él lo puede cambiar en Ajustes. Puedes atender a clientes de otros países con la misma herramienta.

Español · Inglés · Italiano · Francés · Portugués · Alemán

CAPÍTULO 2

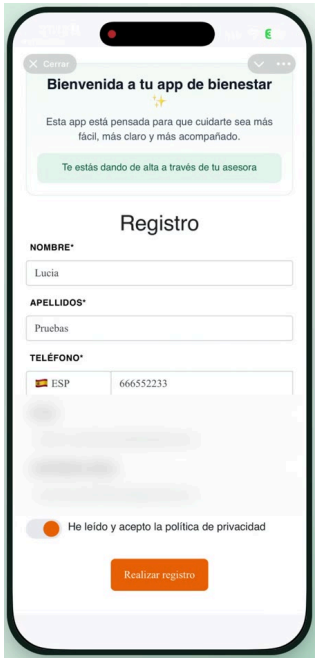
Dar de alta a un cliente

Él se registra con tu enlace; tú apruebas su alta y decides cuántos días tendrá acceso.



1 Envíale tu enlace

Lo copias en Soporte Nacional y se lo mandas por WhatsApp con un mensaje corto.



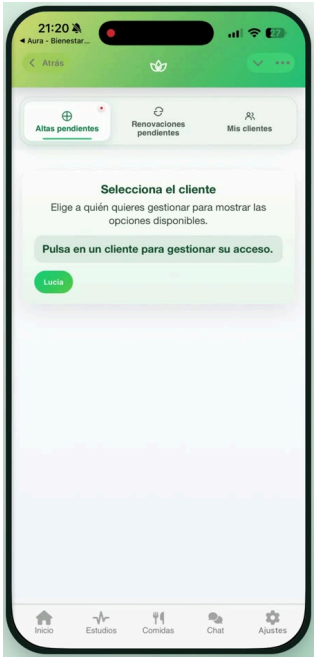
2 Se registra

Abre el enlace en Telegram, pone nombre, teléfono y correo, acepta la privacidad y toca «Realizar registro».



3 Queda en revisión

Le sale «Tu alta está en revisión» y a ti te aparece en altas pendientes.



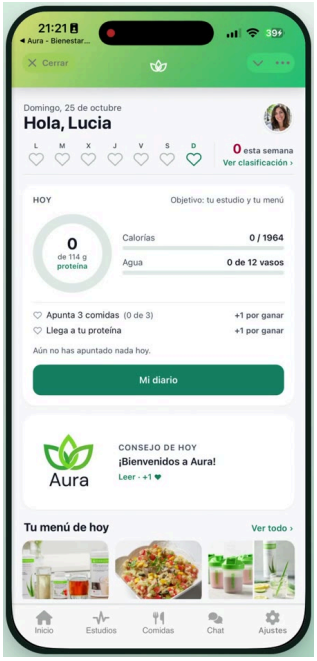
4 Altas pendientes

Ajustes → «Mis clientes» → «Altas pendientes». Toca su nombre.



5 Días de acceso

Elige los días con − y + y pulsa «Guardar y enviar invitación». Si no es cliente tuyo, «Cancelar acceso».



6 Ya puede entrar

Le llega la invitación y su ficha aparece en «Mis clientes».

Renovaciones

Cuando se acaban los días de acceso, el cliente pide renovar desde la propia app y te aparece en la pestaña **«Renovaciones pendientes»**. Igual que en el alta: eliges los días y guardas, o cancelas el acceso.

En «Mis clientes», el filtro **«Caduca pronto»** te avisa antes de que pase: es el mejor momento para hablar con él y proponerle su siguiente estudio.

TAMBIÉN DESDE SOPORTE NACIONAL

Las altas y las renovaciones se pueden aprobar igual desde Soporte Nacional, en el ordenador. Los corazones (sumar por un referido o restar por un canje) solo se gestionan desde allí.

PRIMERO, EL ESTUDIO

El estudio inicial se hace con tu enlace de estudios de Soporte Nacional, mejor en el ordenador. Aura es para quien ya es cliente: **sin estudio, no hay menú**.

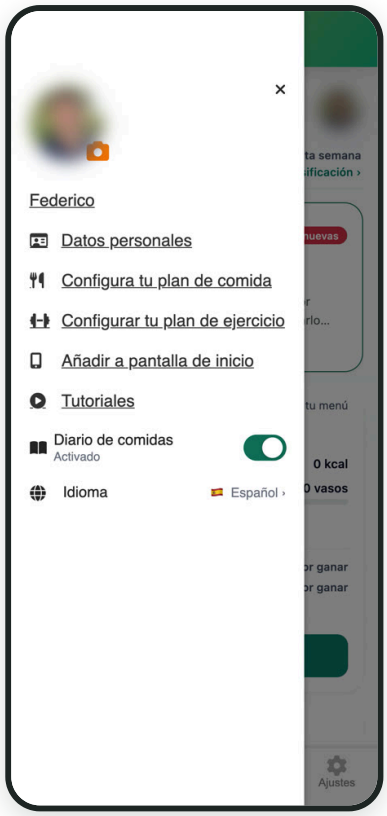
Que lo tenga a mano

El primer día, pídele que en Ajustes toque **«Añadir a pantalla de inicio»**: le queda el icono de Aura en el móvil y la abre de un toque, como cualquier app.

Y enséñale tres cosas: **Inicio**, **Mi diario** y el **seguimiento semanal**. Lo demás lo irá descubriendo, y para cualquier duda tiene el «?» de cada pantalla.

UN BUEN MENSAJE DE BIENVENIDA

«Ya tienes tu Aura. Ahí verás tu menú, tu diario y tu seguimiento de cada semana. Si tienes cualquier duda, toca el "?" de arriba o escríbeme.»



«Añadir a pantalla de inicio», en Ajustes

CAPÍTULO 3

Lo que ve tu cliente

Conócelo bien: es lo que le explicarás el primer día y lo que te preguntará después.

Inicio: su día de un vistazo

Arriba, su saludo y los corazones de la semana. Debajo, lo último que has publicado en tu área.

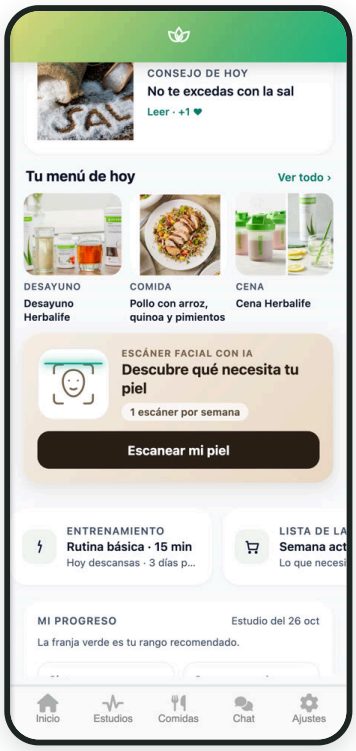
En el bloque **«Hoy»** ve la proteína que lleva, las calorías y el agua, y qué le falta para ganar corazones.

Bajando: el **consejo del día**, su **menú de hoy**, el escáner facial, su rutina, la lista de la compra y su progreso en el último estudio.

Abajo tiene siempre cinco botones: **Inicio, Estudios, Comidas, Chat y Ajustes**.



Inicio



Consejo, menú y escáner

Mi diario

1. Desde Inicio, «Mi diario».
2. «Apuntar lo de hoy»: elige la comida y **haz una foto o escríbela**. Aura le dice lo que ha entendido; él ajusta y guarda.
3. Sus productos Herbalife, con un toque.
4. El agua y el deporte o los paseos.

Ve su proteína (la que marca su estudio), sus calorías y su balance del día, por semana y por mes. Hasta 15 consultas al día con foto o texto.

Si le agobia apuntarlo todo, en Ajustes apaga el diario y se queda con la versión sencilla.



Mi diario



Calorías y balance

Estudios y seguimiento semanal

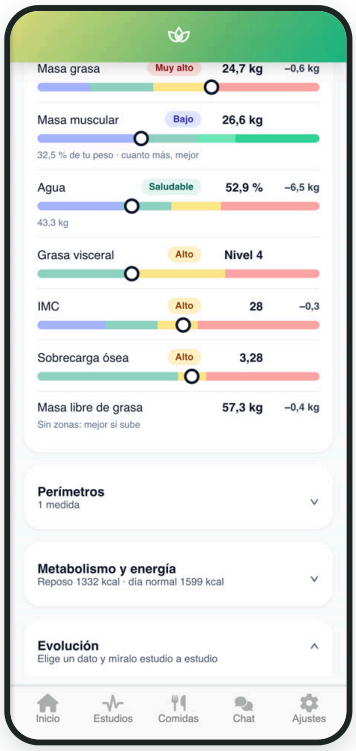
En **Estudios** ve su último estudio con una barra de color en cada dato: **el verde es la zona saludable**. Lo compara con el anterior o con el primero, y en «Evolución» ve cada dato estudio a estudio.

Cada semana pone su peso y su cintura y pulsa «Hacer seguimiento». El primero de cada semana vale tres corazones.

Si cambia lo que se mueve, lo actualiza en «Actividad» → «Cambiar»: su menú se recalcula.



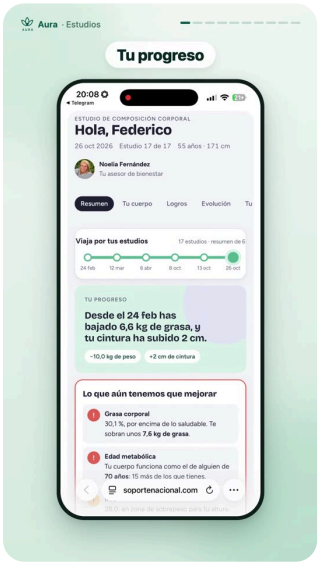
Su último estudio



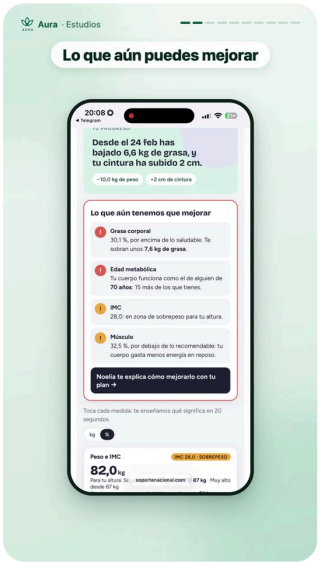
Cada dato, con su barra

El informe completo

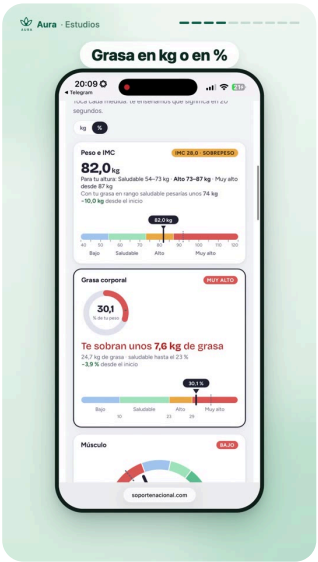
Desde Estudios, «Informe completo, con más detalles». Arriba, su progreso desde el primer día y lo que aún puede mejorar. Cada dato se explica con un dibujo, y la grasa se ve en kilos o en porcentaje. Al final elige hasta dónde quiere llegar y **te pide que le prepares su plan** por WhatsApp.



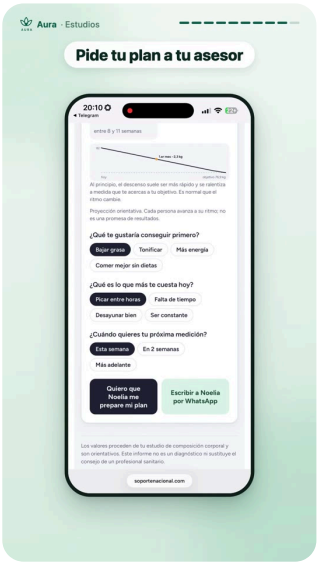
Su progreso



Lo que puede mejorar



Grasa en kg o en %



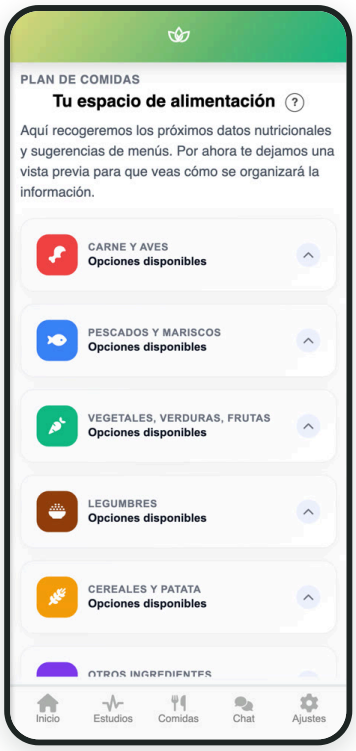
Te pide su plan

Comidas: menú, recetas y lista de la compra

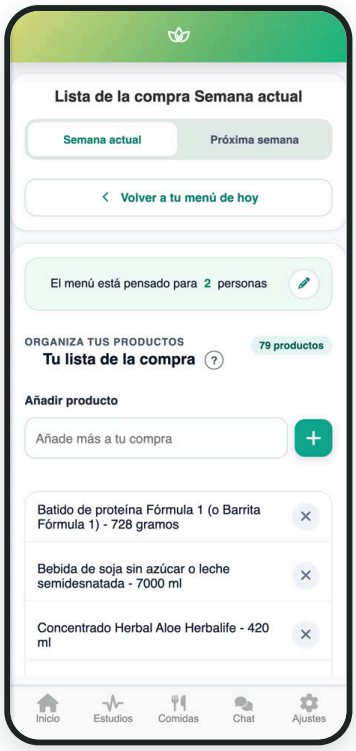
Su menú se diseña con **su último estudio, su objetivo y su nivel de actividad**. Elige el día y abre cada plato para ver la receta paso a paso.

La **lista de la compra** se hace sola con su menú, de esta semana o de la próxima, y ajusta para cuántas personas cocina.

En Ajustes configura su plan de comida: qué no come y qué prefiere.



Su menú por días



Lista de la compra

Deporte

En Inicio toca su rutina de hoy. En Ajustes → «Configurar tu plan de ejercicio» marca los días que entrena y su nivel, y le salen los vídeos de cada día, para seguirlos a su ritmo.

Si no entrena, le propone algo sencillo, como caminar. Lo que se mueve cuenta en su día.



Su plan de ejercicio



Su rutina, en Inicio

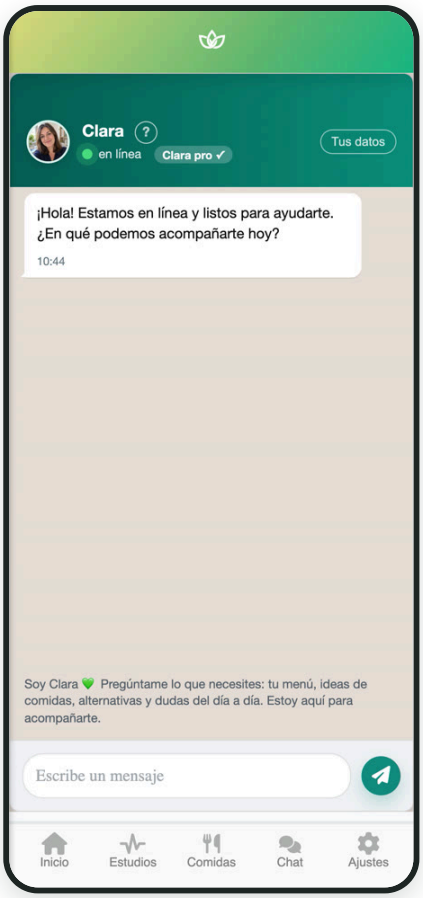
Clara, su asistente

En **Chat** está Clara. Si pulsa «Empezar con Clara pro», Clara conoce su menú, su lista de la compra y sus estudios, y le responde con eso: ideas de comidas, cambios en el menú, dudas del día a día. Si toca su foto, ve su ficha.

En «Tus datos» ve qué usa Clara y puede borrarlo todo.

◆ IMPORTANTE

Tú no ves sus conversaciones con Clara. Clara orienta, pero no sustituye a un profesional sanitario: si te pregunta por un problema de salud, que lo consulte con su médico.



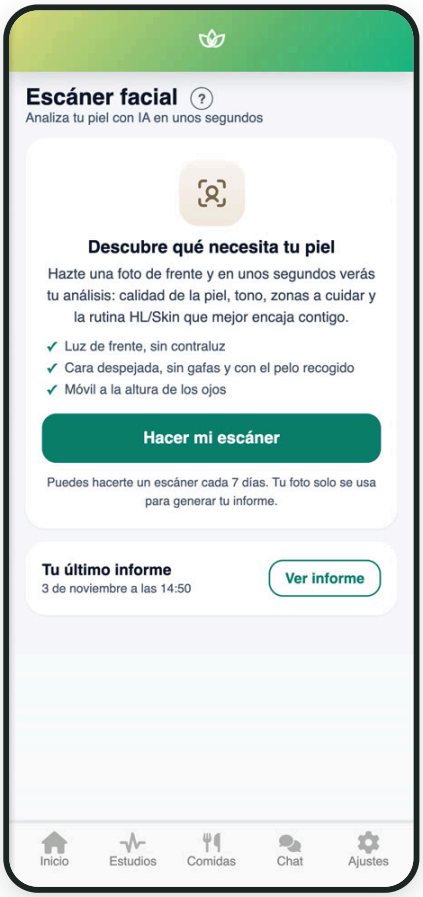
Clara

Escáner facial

Lo tienen **todos los clientes que usan Aura** (va con Soporte Nacional desde el plan Premium, igual que Aura) y **no paga nada**. En Inicio tiene el bloque del escáner, y sus datos los ve en el desplegable de Ajustes.

1. Luz de frente, la cara despejada y sin gafas, y el móvil a la altura de los ojos.
2. «Hacer mi escáner», coloca la cara en el óvalo y hace la foto.
3. Recibe su informe de la piel y la rutina HL/Skin que le encaja.

Puede hacerse uno cada 7 días. La foto solo se usa para generar su informe.



Escáner facial

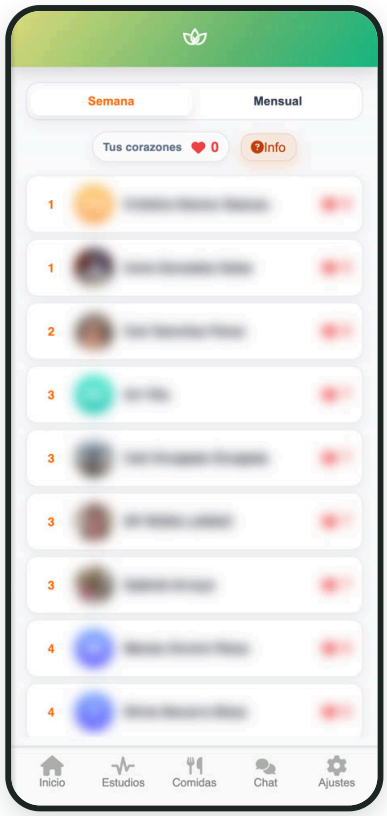
Corazones, ranking y regalos

Los corazones premian la constancia. Se ganan, entre otras cosas, por:

- apuntar sus comidas y llegar a su proteína;
- ver el consejo del día hasta el final y marcarlo como visto;
- hacer su seguimiento semanal (tres corazones, el primero de cada semana);
- traerte a alguien (eso se lo sumas tú en Soporte Nacional).

En «Ver clasificación» tiene el ranking de la semana y del mes; en «Info», todas las formas de ganarlos.

> **LOS REGALOS**
> Los corazones se guardan y se canjean contigo. Cuando canjea, se los restas en Soporte Nacional marcando que es un canje: baja su saldo, no su puesto en el ranking.

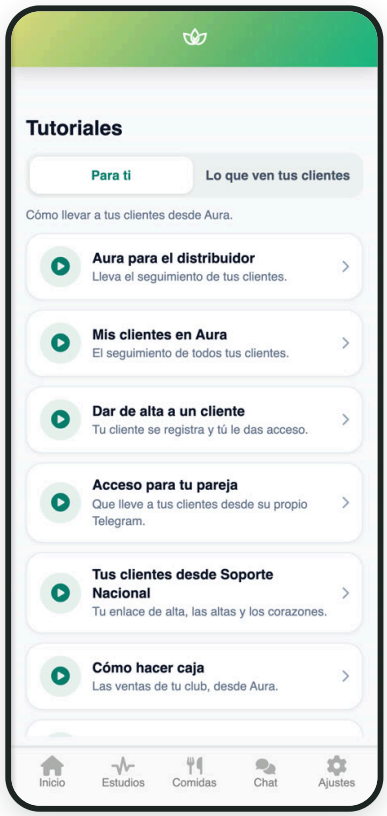


La clasificación

Ajustes

Aquí el cliente cambia el **idioma**, revisa sus datos, configura su plan de comida y de ejercicio, enciende o apaga el diario, añade Aura a la pantalla de inicio y ve los **tutoriales**.

> **EL BOTÓN «?»**
> Junto al título de cada pantalla hay un «?» que abre el vídeo de un minuto de esa pantalla. Si un cliente te pregunta cómo se hace algo, la respuesta casi siempre está ahí.



Tutoriales

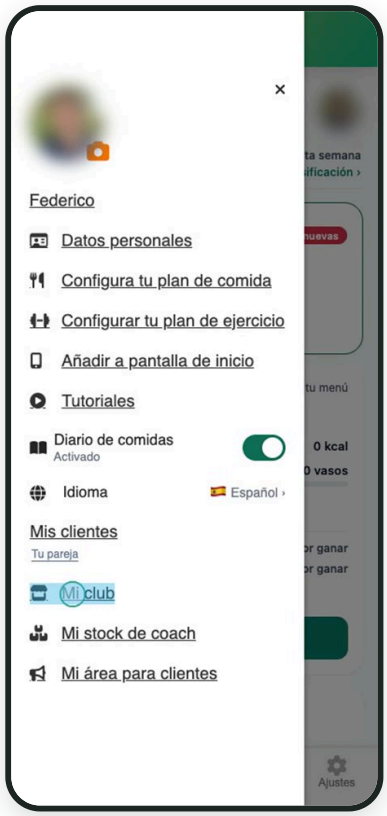
CAPÍTULO 4

Lo que ves tú

Tu Aura es la de un cliente más, con tus herramientas de distribuidor en Ajustes.

Tú también usas Aura como cliente: tu menú, tu diario, tus estudios. Así sabes de primera mano lo que ven los tuyos. En **Ajustes** te aparecen, además:

- **Mis clientes**: altas, renovaciones y el seguimiento de cada uno.
- **Tu pareja**: para que atienda contigo.
- **Mi club**: si tienes club (capítulo 6).
- **Mi stock de coach**: lo ven tus coaches en prácticas.
- **Mi área para clientes**: lo que publicas para ellos.



Ajustes del distribuidor

Mis clientes

Arriba, cuántos clientes tienes **activos**, cuántos están **al día** y cuántos llevan **más de 7 días sin seguimiento**.

Con los filtros ves quién **necesita atención**, quién apunta su diario y a quién le **caduca pronto** el acceso. Los ordenas por corazones, por días sin seguimiento, por nombre o por los días que les quedan.



Resumen y filtros



Ordenar

La ficha de cada cliente

Toca un cliente para abrir su ficha. Desde arriba le escribes por **Telegram o WhatsApp**, o le llamas. Tiene tres pestañas:



Progreso: su estudio y su evolución



Diario: lo que apunta, si te da permiso



Corazones: cómo los va ganando

Acceso para tu pareja

1. Tu pareja tiene que ser cliente tuyo en Aura: envíale tu enlace y aprueba su alta.
2. En Ajustes → «Tu pareja», búscala entre tus clientes y elígela.
3. Marca la declaración, escribe su nombre tal y como aparece en su ficha y pulsa «Dar acceso».
4. La próxima vez que entre verá un aviso; al aceptarlo, tendrá acceso a tus clientes.

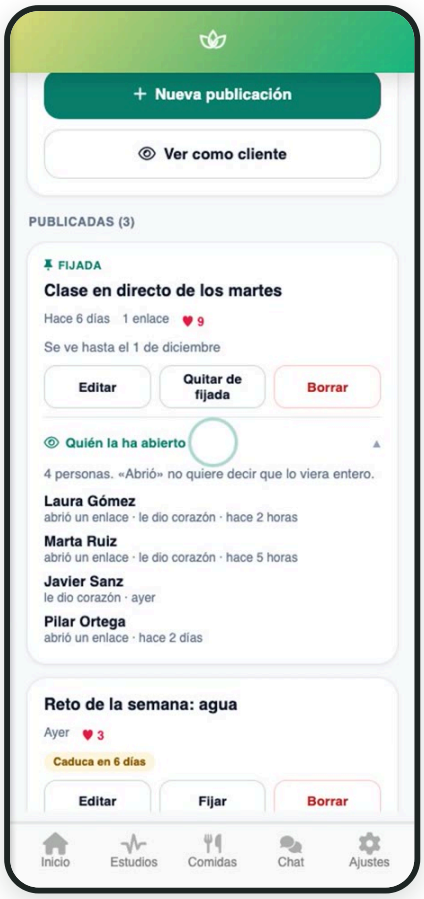
> **A TENER EN CUENTA**
> Solo una pareja por distribución. Le puedes quitar el acceso cuando quieras.

Mi área para clientes

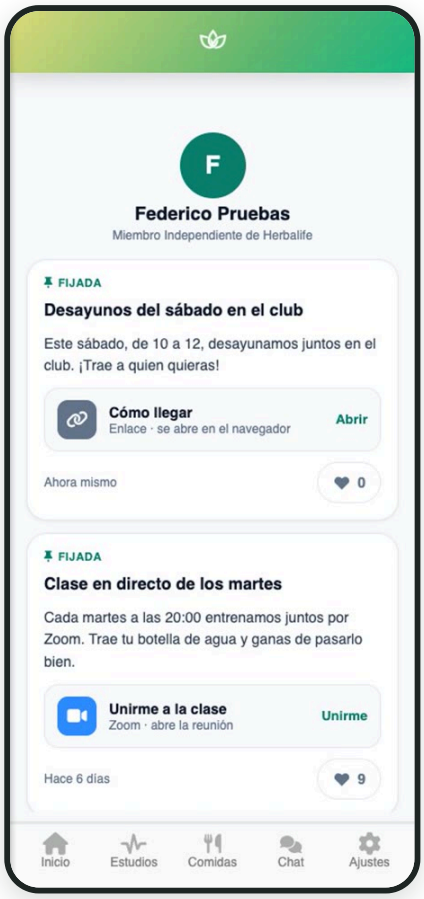
Un tablón para tus clientes dentro de su Aura: avisos del club, la clase de los martes, el catálogo de regalos, un reto de la semana... La última publicación les sale también en Inicio.



Nueva publicación



Quién la ha abierto



Lo que ve tu cliente

1. Ajustes → «Mi área para clientes» → «Nueva publicación».
2. Escribe un título y un texto. Si quieres, añade enlaces (los vídeos de YouTube se ven dentro de Aura; Zoom, Drive, Canva o cualquier web se abren fuera) y una foto o flyer.
3. Elige hasta cuándo se ve (como mucho, 6 meses) y, si quieres, fíjala arriba.
4. Acepta las normas de Herbalife y pulsa «Publicar».

En cada publicación ves **quién la ha abierto y quién le ha dado corazón**. Con «Ver como cliente» ves exactamente lo que ven ellos.

◆ **VÍDEOS, PDF Y DOCUMENTOS**

Todo va con un enlace: el vídeo, en YouTube (vale «oculto») y se ve dentro; el PDF o el catálogo, en tu Drive o Canva; tu clase, el enlace de Zoom.

ANTES DE PUBLICAR

Eres responsable de lo que publicas: nada de curar ni tratar enfermedades, ni kilos perdidos, ni promesas de ingresos. Usa bien la marca.

CAPÍTULO 5

Tu semana con Aura

Aura no sustituye tu trato con el cliente: te dice a quién atender primero.

Una propuesta de rutina. Adáptala a tu forma de trabajar; lo importante es que ningún cliente pase una semana sin noticias tuyas. **Aura es una ayuda: no sustituye tu seguimiento en tus grupos.**

Cuándo	Qué hacer en Aura	Por qué
El día del alta	Aprueba su alta y enséñale Inicio, Mi diario y el seguimiento. Que añada Aura a la pantalla de inicio.	Los primeros días deciden si la usa o la olvida.
Cada día, 5 minutos	Revisa «Altas pendientes» y «Renovaciones pendientes».	Nadie debería esperar para entrar.
Una vez a la semana	«Mis clientes» → «Necesitan atención» y «Más de 7 días sin seguimiento». Escríbeles desde su ficha.	Es el aviso de que alguien se está descolgando.
Una vez a la semana, a cada cliente	**Un audio** preguntándole qué tal va. Felicítale o comenta algún dato que hayas visto en Aura: su diario (si te ha dado permiso), su estudio, sus corazones.	El trato humano es lo fundamental; el dato de Aura le demuestra que le sigues de verdad.
Durante la semana, en el grupo	Ánimos y motivación en tu grupo de clientes: logros, recordatorios, el reto de la semana.	El grupo sostiene a quien flojea.
Cuando tengas algo que contar	Publícalo en Mi área: el reto de la semana, la clase, un evento, el catálogo de regalos.	Les llega a todos a la vez y ves quién lo abre.
Antes de que caduque	Filtro «Caduca pronto»: habla con él antes de que se le acabe el acceso.	Es el mejor momento para su siguiente estudio.
Cuando canjee	Réstale los corazones en Soporte Nacional, marcando que es un canje.	Así su saldo cuadra y no pierde su puesto.

Tu audio

1

audio a la semana a cada cliente. Si pasan 7 días sin seguimiento, Aura te lo marca.

Tus 5 minutos

2

pestañas que mirar cada día: altas y renovaciones pendientes.

Tu tablón

1

publicación a la semana en Mi área basta para que tus clientes la abran.

LA IDEA

Aura es una ayuda, no el seguimiento. Lo que de verdad marca la diferencia es el **trato humano**: tu audio de cada semana, tus ánimos en el grupo y que tu cliente sepa que **estás ahí**.

CAPÍTULO 6 · SI TIENES CLUB

Tu club, de principio a fin

Del anuncio al socio, en Soporte Nacional. Desde su primer bono, también en Aura.

Este es el manual de Aura, pero tu club no empieza en Aura. Empieza con cada persona que deja sus datos, que te recomienda un socio o que invitas tú. Para eso, **además de Aura tienes un CRM para vender**: Soporte Nacional, en **Mis contactos › Presencial/Club**.

Lanzamiento previsto: noviembre 2026

1 Contacto
Tu anuncio, un referido o tu invitación. Entra solo en tu tablero.

→

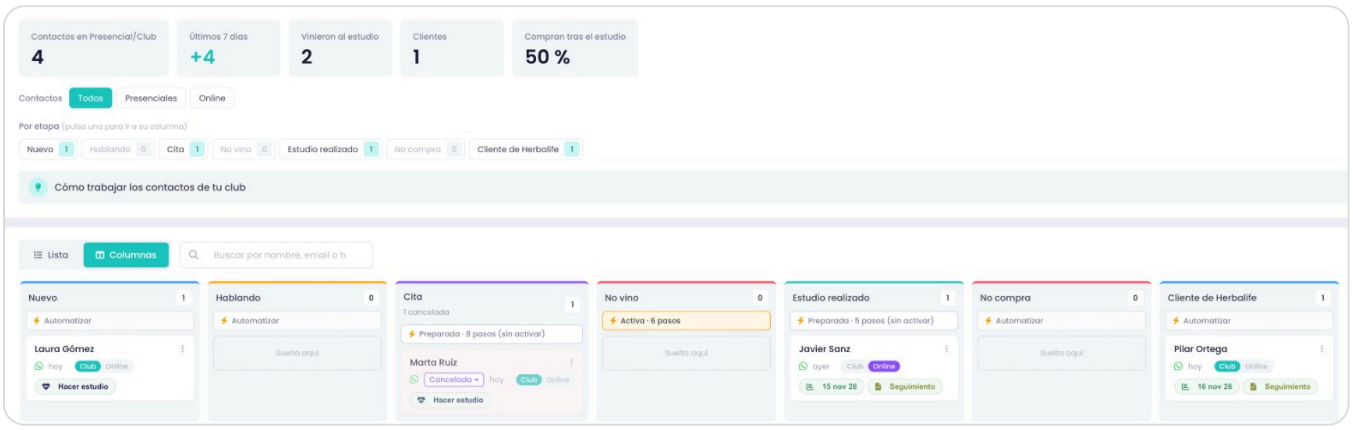
2 Cita
WhatsApp automático y su hora en tu agenda online.

→

3 Estudio
El estudio de club, con la pantalla que te guía paso a paso.

→

4 Socio
Cobras su bono en tu Hacer caja y pasa a cliente.



Mis contactos › Presencial/Club: tus cifras arriba y cada contacto en su columna

Arriba, tus números

Cuántos contactos tienes, cuántos han entrado esta semana, cuántos vinieron al estudio, cuántos son clientes y qué parte compra tras el estudio. Pulsa una etapa para ir a su columna.

Abajo, tus contactos

En **Columnas** (una por etapa) o en **Lista**. En cada tarjeta: su WhatsApp, si es de club u online (lo cambias con un toque), «Hacer estudio» o su último informe.

POR QUÉ EMPIEZA AQUÍ

Un club vive de llenar citas. Si cada contacto entra solo, sabes en qué punto va y le escriben por ti, nadie se te queda sin atender. Qué decir y cómo es la visita está en el **Manual del Club BBC**; aquí tienes la herramienta.

Del anuncio a tu tablero

Tus anuncios

Quien deja sus datos en tu anuncio de Meta (Lead Ads) entra solo en tu tablero, en **Nuevo**, en el momento. Solo hay que conectar tu cuenta publicitaria una vez y que el nombre de tus formularios del club empiece por **«Club»**.

> **TU PUBLICIDAD ES TUYA**
> La puedes hacer por tu cuenta o con quien quieras: no hace falta hacerla con Soporte Nacional. Nosotros nos encargamos de que el contacto llegue y se atienda.

Tu WhatsApp

Conectas tu número de WhatsApp a Soporte Nacional. Los mensajes automáticos salen **de tu número**, con tu nombre, y cuando la persona contesta, le respondes tú desde tu móvil, como siempre.

Otras formas de entrar

- **Referidos**: los que apuntas en el estudio de club entran en «Nuevo», con quién los recomendó.
- **A mano**: «Añadir contacto», para tu gente y para quien conoces en la calle.

Se mueve solo

No tienes que arrastrar tarjetas: cada contacto cambia de columna con lo que hace.

Cuando…	pasa a
deja sus datos o lo apuntas	**Nuevo**
contesta a tu WhatsApp	**Hablando**
reserva en tu agenda online	**Cita**
no se presenta (24 horas después)	**No vino**
hace el estudio	**Estudio realizado**
pasan 7 días sin comprar	**No compra**
cobras su bono	**Cliente**

Siempre puedes moverlo tú: arrastra la tarjeta o usa su menú. Un cliente no vuelve atrás por hacer otro estudio.

> **◆ CLUB U ONLINE**
> Cada contacto lleva su marca: **Club** si viene al local u **Online** si lo sigues a distancia. Arriba filtras por uno u otro.

TU AGENDA ONLINE

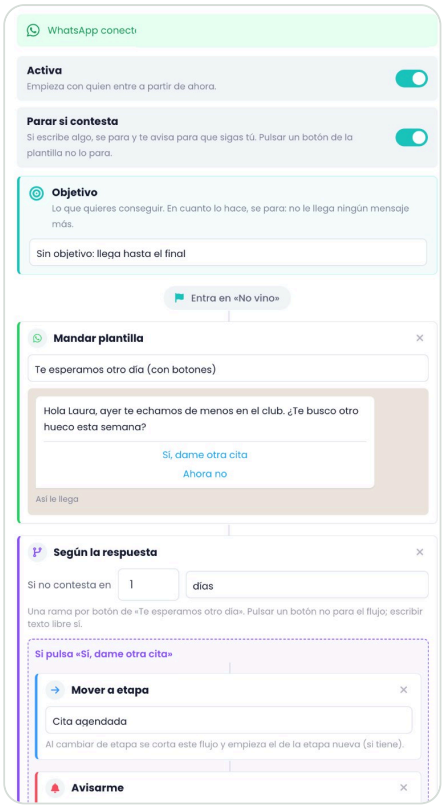
La persona elige su hora con tu enlace de agenda. La cita entra en tu Google Calendar, el contacto pasa a «Cita» y desde el mismo enlace puede confirmarla, cambiarla o cancelarla. Tú solo tienes que estar a esa hora.

Mensajes automáticos en cada etapa

Cada columna del tablero tiene su botón «⚡ **Automatizar**». Ahí decides qué le pasa a cada contacto que **entra** en esa etapa, paso a paso:

- **Mandar plantilla**: un WhatsApp, con botones si quieres.
- **Esperar** unas horas o unos días, o hasta antes de su cita.
- **Según la respuesta**: un camino por cada botón y otro si no contesta.
- **Mover a etapa** o **avisarme** para que sigas tú.

Se para solo: cuando consigue el objetivo (por ejemplo, que pida cita), cuando escribe algo (te avisa para que sigas tú) o cuando cambia de etapa.



«No vino»: le escribe al día siguiente

Tus plantillas

Las plantillas son los mensajes que puedes enviar: con su nombre (*Hola, Laura*), tus datos y botones. Vienen preparadas para el club y las puedes cambiar o crear las tuyas. Meta revisa cada plantilla antes de que se pueda usar.

AL ESCRIBIR TUS PLANTILLAS

Nada de kilos, ni de salud, ni de ingresos. Habla de la cita, del estudio y del club.

Ejemplos para empezar

Etapa	Qué recibe
Nuevo	Al momento, tu bienvenida con dos botones: «Reservar mi estudio» y «Quiero más información». Si no contesta, un recordatorio al día siguiente y otro a los tres días.
Cita	La confirmación al reservar; el día antes y 3 horas antes, un recordatorio con «Sí, voy» y «Cambiar la hora».
No vino	«Ayer te echamos de menos. ¿Te busco otro hueco?». Si pulsa «Sí», vuelve a Cita.
No compra	Un mensaje para resolver dudas y, si quiere, volver a verse.
Cliente	A las 48 horas, «¿Qué tal tus primeros desayunos?»; a los 4 días, cómo va; hacia el día 7, a quién le gustaría regalarle un estudio.

El estudio de club

Es el estudio de siempre con **preguntas pensadas para el club**: qué quiere conseguir, su talla de ahora y la que quiere, las partes del cuerpo que quiere cambiar, su mayor reto con la comida, cuándo tiene menos energía, ejercicio, alcohol, cuánto gasta al día en comida, si tiene un evento, la prenda que quiere volver a ponerse, qué le ha hecho venir y su compromiso del 1 al 10.

Siempre desde Soporte Nacional

En **Mis contactos › Presencial/Club**: **«Nuevo estudio»** para alguien nuevo, **«Hacer estudio»** en la tarjeta de quien ya está en tus contactos (con sus datos puestos) y **«Seguimiento»**, eligiendo a quién, para quien ya tiene su estudio.

A pantalla completa

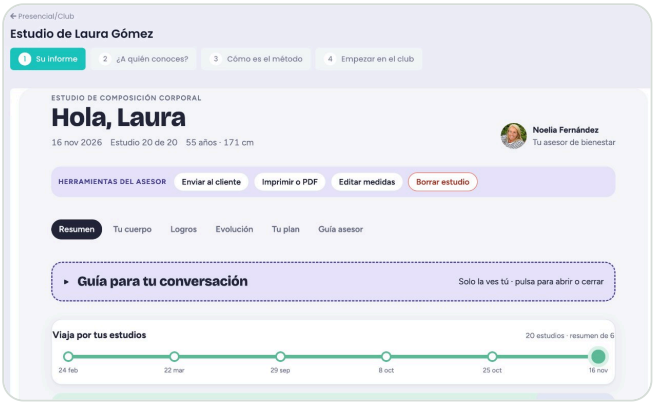
El estudio se abre a pantalla completa, sin tu menú ni tus contactos, para hacerlo con la persona delante. Al terminar, sigues ahí con los cuatro pasos. ¿Lo hace desde casa? En «Hacer estudio» tienes **su** enlace para enviárselo por WhatsApp.

1 Su informe

Lo repasas con ella en la pantalla: su cuerpo, su progreso y las gráficas.

«Guía para tu conversación» sale cerrada, porque la persona está viendo la pantalla. Al abrirla tienes su objetivo, lo que le cuesta, todo lo que contestó en el estudio y qué decir en cada momento. Si su compromiso es menor de 8, te avisa.

En «Tu plan», **«Tu porqué»** le recuerda lo que te contó: su motivo, su fecha, su prenda y su talla.

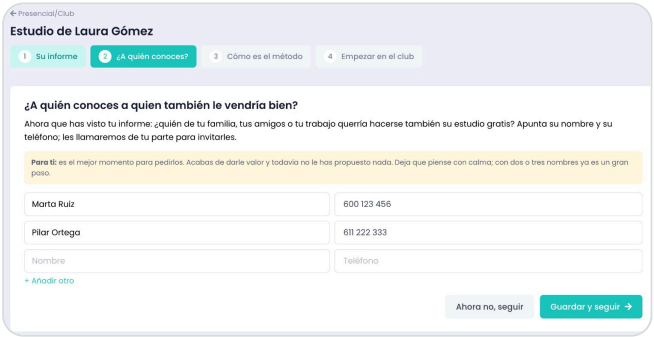


La guía, cerrada mientras ella mira

2 ¿A quién conoces?

Justo después de ver su informe es el mejor momento para pedir referidos: le has dado valor y todavía no le has propuesto nada.

Apuntas nombre y teléfono, y cada uno entra en tu tablero, en **Nuevo**, con quién lo recomendó. Si tienes los mensajes automáticos, le llega tu bienvenida.



Cada referido, directo a tu tablero

3 Cómo es el método

Primero el deseo, después la explicación. Arriba, en grande, **«Imagínate cuando lo consigas»** con sus propias palabras: su fecha, su prenda, su talla y lo que quiere cambiar.

Debajo, el método para enseñárselo: el primer cambio es el desayuno, no lo hace sola, las 11 estaciones de cada visita, que es para quien va en serio y los corazones.

Plegado, **«Para ti: cómo venderlo»**: cómo crear el deseo, conseguir el «sí», explicar su estudio, las dudas que salen y los errores típicos.



Su objetivo, con sus palabras

4 Empezar en el club

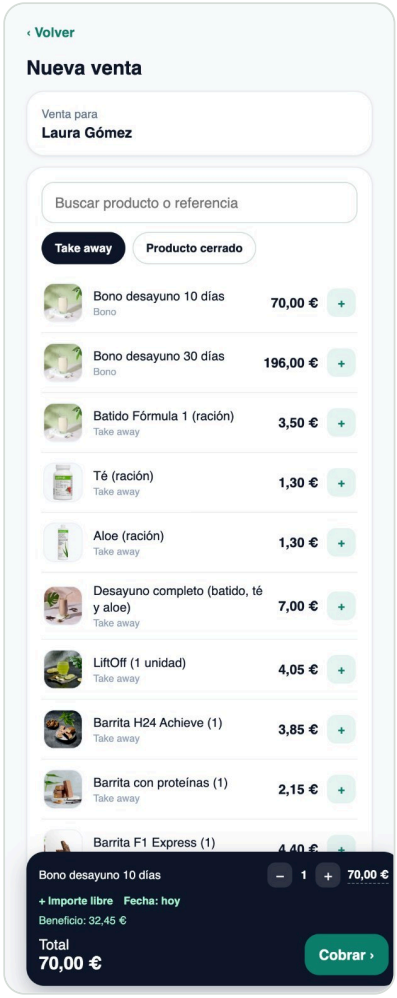
El precio de una visita y qué incluye, lo que gasta hoy al día en comida al lado de lo que cuesta una visita, y tus dos membresías, con la de 30 como recomendada. Plegado, el cierre en cuatro tiempos y qué responder si duda.

Debajo está **tu Hacer caja de Aura**, la misma, abierta en «Nueva venta» y con su nombre ya puesto. Añades el bono y lo que se lleve, y cobras.

- La venta queda en tu caja y la persona pasa a **Cliente**.
- Si es su primer bono, te pregunta quién le invitó; si tienes coaches en prácticas, de quién es la venta.
- **«Hoy no compra»**: se queda en «Estudio realizado». Si en 7 días no compra, pasa a «No compra» para que le hagas seguimiento.

◆ DESPUÉS, AURA

Cuando ya es socio, le das de alta en Aura: su menú, su diario y sus seguimientos. Te lo contamos en los capítulos 2 a 4.



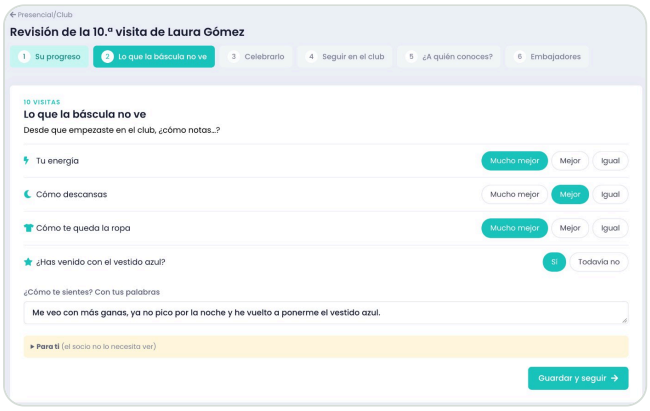
Tu caja, con su nombre puesto

Soporte Nacional
Qué incluye cada plan y cómo empezar: soportenacional.com/home

La revisión de la 10.ª visita

Es el segundo gran momento del método: el socio ve lo que ha conseguido y decide cómo sigue. Pulsa **«Revisión 10.ª»** en su tarjeta o en la lista: primero apuntas sus medidas (la misma ventana del seguimiento) y, al guardarlas, se abre la revisión a pantalla completa, en seis pasos.

Paso	Qué haces
1 · Su progreso	«Antes y ahora»: sus fotos del día 1 al lado de las de hoy, y su informe comparado con el primer estudio.
2 · Lo que la báscula no ve	Energía, descanso y cómo le queda la ropa; si ha venido con la prenda que te dijo; y cómo se siente, con sus palabras. Queda en su ficha.
3 · Celebrarlo	«¡10 visitas!» con su frase y lo que ha mejorado. Plegado: la campana, la pizarra, y la foto y el vídeo con su permiso.
4 · Seguir en el club	Renovar con tu Hacer caja: «¿la de 30 o la de 10?» y, si encaja, un programa para casa.
5 · ¿A quién conoces?	Cinco personas para invitar. Entran en tu tablero, en «Nuevo».
6 · Embajadores	La invitación a la llamada, como un privilegio, con el día apuntado.



Lo que la báscula no ve



Celebrarlo, con sus palabras

Las fotos: frente, perfil y espalda

- **Cuándo:** al cobrar su primer bono («Fotos del día 1»), cuando quieras desde **su ficha, pestaña «Club»** (página siguiente) y en cada revisión.
- **Desde el ordenador:** sale un código QR. Lo escaneas con tu móvil (con tu sesión de Soporte Nacional), haces las fotos y aparecen solas en el ordenador. **Desde la tablet**, se abre la cámara directamente.
- **Antes de la primera,** la persona marca su consentimiento. No se publican sin su permiso.
- De pie, contra una pared lisa y con los brazos sueltos: **siempre igual**, para que se puedan comparar.



Hazlas con tu móvil

La ficha de cada socio

Todo lo de un socio, en un solo sitio. En tu tablero de Presencial/Club, **toca su nombre**: se abre su ficha directamente en la pestaña **«Club»**. Es tu carpeta del socio, pero sin buscar papeles.

En la pestaña «Club»	Para qué te sirve
Su resumen	Cliente desde, su última compra y cuándo le toca renovar. Si su bono ya se acabó, te lo dice: «llámale».
Su objetivo	Lo que te contó en el estudio: su motivo, su fecha, su prenda, sus tallas, lo que más le cuesta y su compromiso. Léelo antes de verle.
Cobrar venta	Tu Hacer caja de Aura, con su nombre ya puesto. La venta queda en tu caja y en su historial.
Historial de compras	Cada bono, ración y producto que te ha comprado, con su fecha.
Fotos	Arriba, «Antes y ahora»: su primer día al lado de las más recientes. Debajo, todas sus fotos; haces las de hoy con el QR o desde el móvil o la tablet.

◆ ANTES DE CADA VISITA, 30 SEGUNDOS

Abre su ficha: cuántas visitas le quedan, qué se llevó la última vez y qué te dijo que quería conseguir. Que note que le conoces. Es lo que hace que vuelva.

Las fotos, también en Aura

Próximamente

Las mismas fotos de frente, perfil y espalda, en el móvil de tu cliente y en el tuyo:

- **Tu cliente**, en «Mis fotos»: su «antes y ahora», y puede hacer o repetir las de hoy, con su consentimiento la primera vez.
- **Tú**, en «Mis clientes» → su ficha → «Sus fotos».
- Aura le recuerda las del día 1 y, a los 10 días, la segunda tanda, para que la comparación salga sola en su revisión.

CON PERMISO, SIEMPRE

Las fotos son suyas y solo las veis él y tú. Para enseñarlas en una pizarra o en redes, hace falta su consentimiento aparte.

Mi club, en Aura

Entra en **Ajustes → «Mi club»**. Arriba, la tarjeta **«Tu controlador»**: cómo va tu semana en dos líneas y el botón para ver el detalle en Soporte Nacional (al final del capítulo). Debajo, lo vendido este mes y las membresías activas, el botón **«Nueva venta»** y cuatro apartados:

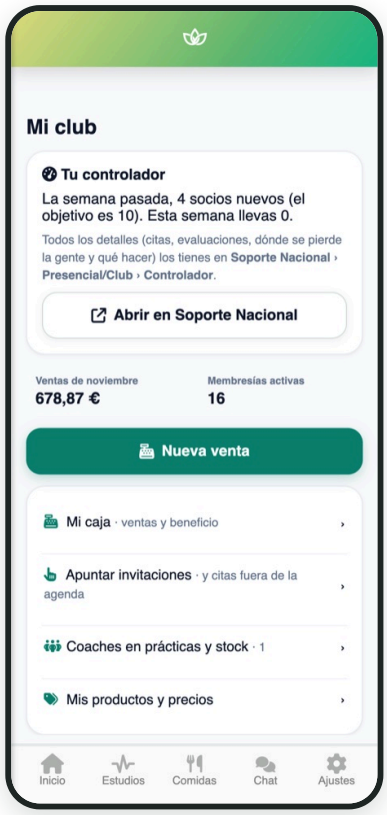
- **Mi caja**: ventas y beneficio.
- **Apuntar invitaciones**: invitaciones, «no» y citas fuera de la agenda.
- **Coaches en prácticas y stock**.
- **Mis productos y precios**.

◆ QUÉ ES Y QUÉ NO ES

Es el control de caja de tu club: lo que vendes, a quién y cuánto te queda. **No es facturación ni contabilidad fiscal**, y no incluye regalías.

LO FÍSICO DEL CLUB SE QUEDA

La carpeta, la tarjeta del socio, los pasos de la visita y las pizarras siguen igual. Aura va **además**, para que los números se hagan solos.

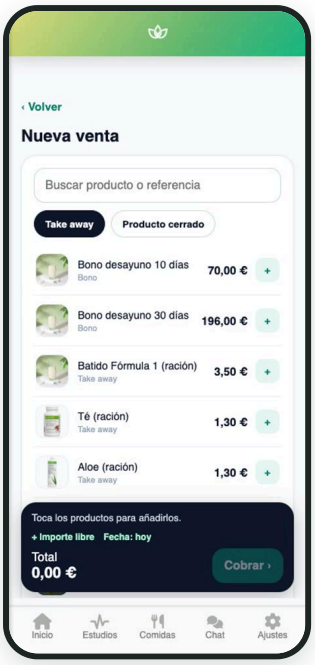


Mi club

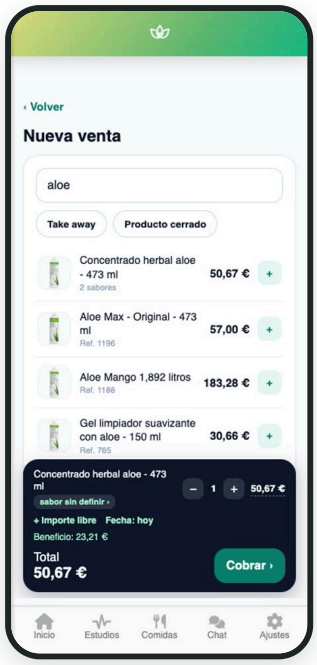
Tu club con Aura, de un vistazo

Cuándo	Qué haces en Mi club
Cada socio que llega	Cobras su ración o su bono en «Nueva venta» y lo asignas a su nombre.
Primer bono de un socio	Respondes «¿Quién le invitó?»: así se cuentan solos los referidos.
Si vende un coach	Marcas de quién es la venta: se resta de su stock y se suma a lo que le debes.
Al cerrar el día	Apuntas a mano las invitaciones, los «no» y las citas que no entran por tu agenda.
Cada lunes	Abres el controlador en Soporte Nacional, miras el semáforo y el paso que empeora, y decides la acción de la semana.
A final de mes	Repasas Mi caja (ventas, beneficio, quién compra más) y pagas a tus coaches: «Le he pagado».

Cobrar una venta



Take away



Producto cerrado



Asignar a un cliente



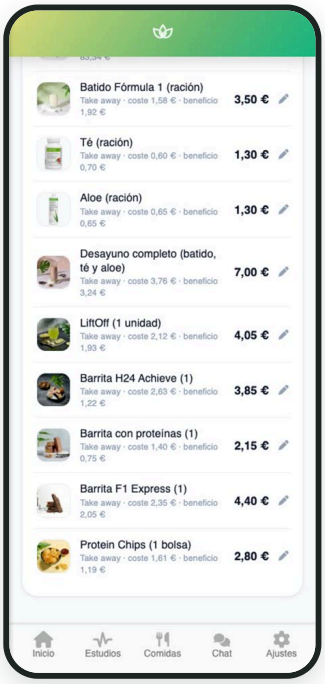
¿Quién le invitó?

1. «Nueva venta». En **Take away** está lo que sirves en el club (raciones, desayunos y bonos); en **Producto cerrado**, la tarifa de Herbalife. Tócalos como en la caja de una tienda.
2. Abajo ves el total y tu beneficio. Pulsa «Cobrar».
3. Asigna la venta a un cliente, crea uno nuevo o déjalo para más tarde: sale como «Cliente desconocido» y lo asignas después.
4. Cuando un socio compra su **primer bono**, la caja te pregunta quién le invitó. Con eso se cuentan solos los referidos.

Mis productos y precios

Pones **tus precios** a cada producto y creas tus bonos y packs.

Ya vienen cargados la tarifa oficial completa y los productos habituales de un club: batido, té, aloe, desayuno completo y bonos de 10 y 30 días, con precios de ejemplo que cambias por los tuyos.



Tus precios

Mi caja: lo que vendes y lo que ganas

Lo vendido y tu beneficio del mes, con una gráfica por días, semanas o meses. Debajo, **quién te compra más** y **qué productos vendes**.

El beneficio es el precio de venta menos lo que te cuesta a ti con tu descuento (50 % si no lo cambias). No resta gastos.

Puedes copiar el mes para pegarlo en Excel.



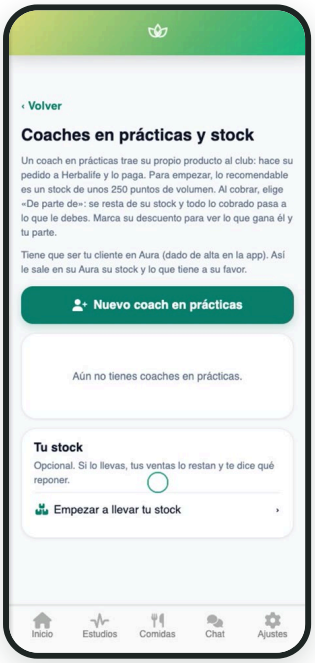
Cobros y beneficio



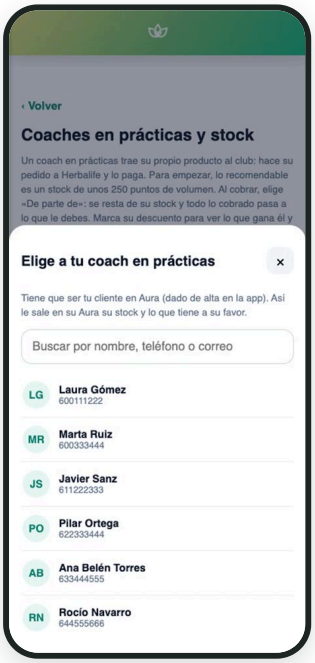
Por cliente y producto

Coaches en prácticas y su stock

Si en tu club trabajan coaches en prácticas con su propio producto, Mi club lleva su parte por separado.



Coaches y stock



Elegir de tus clientes



Añadir su stock



Lo que le debes

Cómo se lleva un coach en prácticas

1. Tu coach en prácticas tiene que ser **tu cliente en Aura**. En «Coaches en prácticas y stock», pulsa «Nuevo coach en prácticas» y elígelo de tus clientes.
2. Pone su propio stock: hace su pedido a Herbalife y lo paga. Para empezar, lo recomendable son unos **250 puntos de volumen**. Apúntalo con «Añadir producto»: producto, sabor y envases.
3. Al vender algo suyo, en «Nueva venta» marca de quién es la venta. Se resta de su stock y lo cobrado se suma a **lo que le debes**.
4. Si vende algo que no tiene, ese dinero queda **«Pendiente de reponer»**: no se le debe hasta que lo reponga. Si no repone, la venta es tuya.
5. En su pantalla ves lo que le debes, sus ventas y su stock («Corregir» si algo no cuadra). Cuando le pagues, pulsa **«Le he pagado»**.

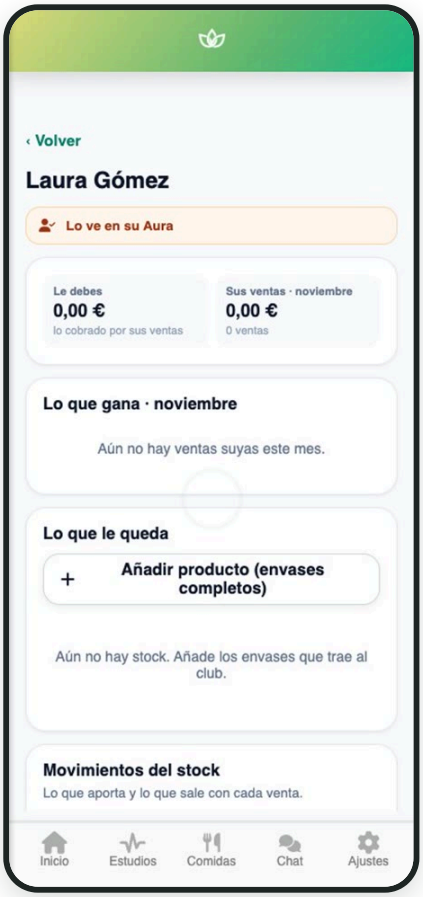
> **LO QUE VE TU COACH**
> En su Aura, en Ajustes → «Mi stock de coach»: su stock, lo que tiene a su favor y lo pendiente de reponer. Solo tú puedes cambiarlo. También ve «Lo que gana» con su descuento.

Su pantalla

Al tocar un coach ves arriba **lo que le debes** y sus ventas del mes. Debajo, **lo que gana** con su descuento, su stock en envases (con el empezado aparte) y el historial de lo que aporta y lo que vende.

Si algo no cuadra con lo que hay en la estantería, «Corregir». Si deja de colaborar contigo, «Editar o dar de baja», abajo del todo.

> **◆ SIN LÍOS DE CUENTAS**
> Cada coach en prácticas, con sus cuentas claras: lo suyo es suyo, lo tuyo es tuyo, y los dos veis lo mismo.



La ficha de su coach

El controlador: apuntas en Aura, lo miras en Soporte Nacional

El controlador es la hoja de tu club: cuántas personas invitas, cuántas citas consigues, cuántas evaluaciones haces y cuántas se hacen socias. Cada lunes miras la semana y ves **en qué paso se te queda la gente**, para mejorar justo ese paso. Con Aura y Soporte Nacional **se rellena casi solo**.

Lo que sale solo

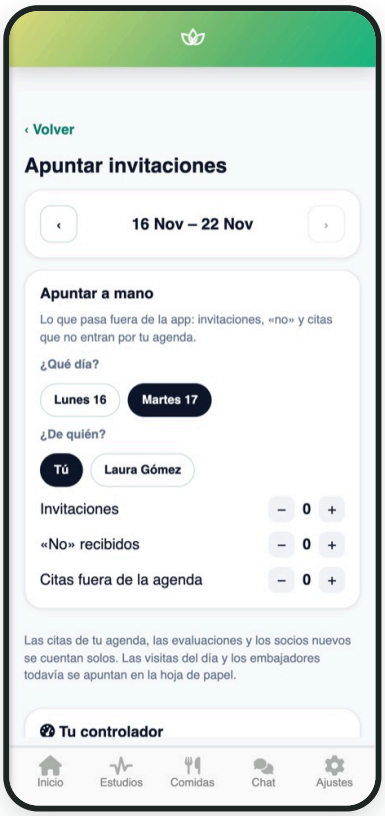
- **Citas**: las de tu agenda de Soporte Nacional.
- **Evaluaciones**: el primer estudio de cada persona de tu club, hecho con «Nuevo estudio» en Presencial/Club. Los estudios de tus embudos online van aparte.
- **Socios nuevos**: el primer bono que cobras a cada cliente en Mi caja.
- **Referidos**: con el «¿Quién le invitó?» al cobrar su primer bono.
- **Membresías activas** y **coaches en prácticas** nuevos.

Lo que apuntas tú: «Apuntar invitaciones»

En **Ajustes › Mi club › Apuntar invitaciones**, con «+»: cada invitación, cada «no» recibido y cada cita que no entra por tu agenda (por ejemplo, la que cierras por WhatsApp). Eliges el día y de quién es: tú o cada coach en prácticas. Son unos segundos.

APÚNTALO TODO

Si un bono se cobra sin cliente, o fuera de la app, ese socio no cuenta. Si no apuntas las invitaciones, no se sabe si el problema es invitar poco o convertir poco. **Cuanto más completo, más te dice el controlador.**



Apuntar invitaciones

El semáforo

Juzga la semana pasada, ya cerrada, por los socios nuevos. El objetivo es **5 por semana por cada persona que capta**: tú y cada coach en prácticas. Debajo te dice **dónde se te para la gente** (invitar, la cita, el estudio o el cierre) y tu **golpe de timón**: una sola cosa que hacer esta semana. Si faltan datos para juzgarla, sale en gris.

- 5 o más por persona: objetivo cumplido
- 3 o 4: cerca
- menos de 3: lejos del objetivo (en la formación, «bloqueo»)

Tu semana, en Soporte Nacional

Ábrelo en Soporte Nacional, en **Presencial/Club › «Controlador»**, o desde Aura con el botón **«Abrir en Soporte Nacional»** de la tarjeta «Tu controlador».



La semana pasada: cuántos de cuántos, dónde se para la gente y tu golpe de timón

Para que cuente: la lista de la derecha te dice lo que ya está bien apuntado (en verde) y lo que falta (en naranja): bonos sin cliente, invitaciones sin apuntar, ninguna cita, ninguna evaluación.



El recorrido: cada paso y cuántas personas necesitas para pasar al siguiente

CADA LUNES

Abre el controlador: te enseña la semana que acaba de cerrar. Mira dónde se te para la gente y haz tu **golpe de timón**, una sola corrección para esta semana, y lo mismo con cada coach. Lo normal en el material BBC: 2 invitaciones por cita, 3 citas por evaluación y 3 evaluaciones por socio.

CAPÍTULO 7

Lo que llega después

Definido y en camino: lo contamos para que sepas hacia dónde va.

De cliente a distribuidor

Próximamente · En Aura

Aura invitará a tus clientes a conocer la oportunidad de negocio en el momento adecuado:

- una tarjeta a los 20 días de entrar, con una presentación en vídeo;
- recuerda por dónde se quedó cada uno y se lo va recordando poco a poco, sin ser pesado;
- al terminarla, el cliente puede volver a verla o pedirte que le informes en persona.

Piloto automático

Lanzamiento previsto: noviembre 2026 · Líder Plus

Tus contactos se atienden solos, desde tu anuncio hasta tu agenda: entran en tu tablero, les escribe tu WhatsApp, cogen cita, reciben sus recordatorios y, si no se presentan, se les vuelve a escribir.

Está construido: solo falta conectar tu WhatsApp. Te lo contamos entero en el **capítulo 6**, con ejemplos de mensajes para cada etapa.

Con Líder, le escribes tú desde su tarjeta, y puedes probar el piloto 30 días.

Líder Plus: el sistema trabaja por ti y diriges a tu equipo

Con Líder atiendes a tus clientes con todo. Líder Plus es para cuando ya tienes gente a tu cargo:

Piloto automático

Tu WhatsApp atiende, cita y recuerda por ti en cada etapa del tablero.

Mi grupo

Próximamente

Tu área privada en Soporte Nacional para formar a tu red: tus contenidos y avisos, para tu grupo o para toda tu organización.

Lo que vende tu gente

Próximamente

Estadísticas en Aura de cómo van las personas de tu equipo, para saber a quién ayudar esta semana.

CÓMO ENCAJA TODO

Soporte Nacional te trae los contactos y les hace el estudio. **Aura** acompaña a quien ya es cliente. **Mi club** lleva la caja y los números del local. Con el piloto automático y «de cliente a distribuidor», el círculo se cierra: del anuncio al cliente, y del cliente al nuevo distribuidor.

CAPÍTULO 8

Preguntas frecuentes

Lo que más te van a preguntar, y lo que conviene que sepas tú.

¿Mi cliente tiene que pagar algo por Aura?

No. Aura va con tu plan de Soporte Nacional; tú decides cuántos días de acceso le das.

¿Puedo ver lo que mi cliente habla con Clara?

No. Las conversaciones con Clara son suyas. Tú ves su progreso, sus corazones y, si te da permiso, su diario.

¿Qué pasa con sus datos de salud?

Sus medidas y su diario se guardan en Soporte Nacional y solo los ve él y su distribuidor. No los compartas fuera ni los uses en publicaciones o anuncios sin su permiso por escrito.

¿Qué pasa cuando se le acaban los días?

Aura le deja pedir la renovación y a ti te llega a «Renovaciones pendientes». Tú decides cuántos días más le das.

Mi cliente no tiene menú. ¿Por qué?

Porque el menú sale de su estudio. Hazle el estudio con tu enlace de estudios de Soporte Nacional y su menú aparecerá en Aura.

¿Puede usar Aura en otro idioma?

Sí: español, inglés, italiano, francés, portugués y alemán. Arranca en el idioma de su Telegram y lo cambia en Ajustes → Idioma.

¿Qué puedo publicar en Mi área?

Avisos, clases, retos, eventos, el catálogo de regalos, enlaces a vídeos. Sin afirmaciones sobre enfermedades, sin kilos perdidos y sin promesas de ingresos.

¿Y si mi cliente no tiene Telegram?

Al abrir tu enlace se lo instala: es gratis y solo hay que hacerlo una vez. Después Aura se abre desde Telegram o desde el icono en su pantalla.

¿La caja de Mi club sirve para hacer facturas?

No. Es tu control de ventas y beneficio. La facturación y los impuestos van aparte.

¿Puedo llevar clientes del club y clientes online a la vez?

Sí. Todos están en «Mis clientes»; en el controlador, los estudios de tus embudos online se cuentan aparte de las evaluaciones del club.

¿Dónde veo los vídeos?

En el «?» de cada pantalla de Aura, en Ajustes → Tutoriales, y en soportenacional.com/instrucciones_distribuidor.

Aura acompaña. Tú atiendes.

La app hace el seguimiento del día a día; lo que de verdad cambia las cosas es que tu cliente sepa que estás ahí.

Tutoriales de Aura
soportenacional.com/instrucciones_distribuidor

Soporte Nacional y Aura
soportenacional.com/home

Aura y los estudios son herramientas de acompañamiento: no sustituyen el consejo de un profesional sanitario.
Soporte Nacional · Trabaja desde Casa, S.L. · Herbalife Miembro Independiente.