MANUAL OPERATIVO

Manual del Club BBC

Cómo se monta y cómo funciona un club de desayuno modelo BBC: el recorrido del socio, la escalera del coach, el día a día y los números que importan. Paso a paso, con guiones y listas para usar desde el primer día.

Incluye cómo te lo pone más fácil **Aura**, la app de los clubes.



Soporte Nacional y Aura
soportenacional.com/home

Instrucciones de Aura
soportenacional.com/instrucciones_distribuidor

Método de clubes de desayuno
Versión del 17 de noviembre de 2026

Miembros Independientes Herbalife
No es una publicación de Herbalife

CONTENIDO

Qué vas a encontrar

01
Qué es un club BBC
La idea, el club lleno y las cinco reglas de oro

02
El recorrido del socio
De la invitación a la llamada de embajadores, con guiones, fiesta de muestras y temas de coaching

03
La escalera del coach
Embajador, coach en prácticas, propietario junior y dueño

04
Montar el club
Local, equipamiento, números y el prelanzamiento de 6 semanas

05
El día a día
Horario, apertura y cierre, barra, take away, stock y pizarras

06
El controlador
Qué se mide, el semáforo y la reunión de los lunes

07
Hacerlo bien en España
Gastos compartidos, fiscalidad, datos personales y cómo hablar del producto

08
El club sin papeles
Cómo se simplifica todo con herramientas digitales

A
Anexos
Guiones esenciales · normas del socio y consentimientos · hoja del controlador

Cómo leer este manual

Cada capítulo empieza con lo esencial y termina en fichas de uso: **qué hacer**, **qué decir** y **errores que evitar**. Todo se puede hacer con papel, una agenda y un buen equipo.

> ↳ SI TRABAJAS CON SOPORTE NACIONAL Y AURA
>
> En algunos pasos verás un recuadro como este: cuenta cómo se hace lo mismo de forma automática con la agenda y los mensajes de Soporte Nacional y con Aura, la app de sus distribuidores y clientes. Si tienes Soporte Nacional, además de Aura tienes un **CRM con piloto automático**: WhatsApp automáticos, citas que se cogen solas y recordatorios, también a quien no se presentó. Los detalles, en el Manual de Aura. Es una ayuda, no un requisito.

ANTES DE USAR CUALQUIER MATERIAL CON CLIENTES

Este manual no incluye cifras de ingresos ni afirmaciones de salud sobre los productos, y así deben seguir los carteles, guiones y publicaciones que hagas a partir de él. El capítulo 7 explica por qué y cómo hablar del producto.



CAPÍTULO 01

Qué es un club BBC

Un club BBC es un espacio de barrio donde los socios vienen por la mañana a desayunar, pesarse y recibir unos minutos de acompañamiento. Pero su función real es otra: **es una fábrica de coaches**. Cada socio contento puede traer a otros, hacerse embajador y, si quiere, aprender a llevar su propio grupo y abrir su propio club.

100
membresías activas
Es la meta de un club lleno. Viene cada día entre el 30 y el 40 % de los socios.

60–80 %
entra por referidos
El club vive de que los socios inviten. Por eso los corazones están en el centro.

1·3·9
estructura de equipo
Un dueño, tres propietarios junior y nueve coaches en prácticas.

Cómo se mide un club

No por tener el local lleno, sino por cuatro cosas:

1. **Membresías activas**: socios con bono en vigor.
2. **Consumo medio por socio**: además de la visita, lo que se lleva a casa. Un socio maduro supera los 100 PV; lo ideal, 150–200.
3. **Gente que sube la escalera**: embajadores, coaches en prácticas y juniors nuevos cada mes.
4. **Clubes nuevos que nacen del tuyo**.

LAS CINCO REGLAS DE ORO

Lo que no se negocia

1. **Nadie entra sin evaluación de bienestar.** La puerta del club es siempre el estudio gratuito (o una fiesta de muestras, que es un estudio con más gente).
2. **Se vende membresía, no batidos sueltos.** El socio compra un bono de 10 o 30 visitas; se cuentan visitas, no días.
3. **Las 10 primeras visitas lo deciden todo.** En dos semanas el socio crea el hábito, ve sus primeros avances y conoce a la comunidad.

4 **Todos invitan.** Coaches y socios. Una hora al día o diez contactos al día por coach.

5 **Estandarizar es duplicar.** El primer año y medio se hace igual que en el manual: mismo recorrido, mismos guiones, mismos carteles. Lo que no se puede copiar no se puede duplicar.

LA IDEA EN UNA FRASE

Un socio que en 10 visitas consigue un cambio que nota, que se siente parte de un grupo y al que le enseñamos a invitar, **acaba trayendo a otros**. Todo el manual está construido para que eso pase con cada socio, todos los días.

Las cuatro opciones del socio

Tras su 10ª visita, cada socio elige cómo quiere seguir. Ninguna es mejor que otra: el club necesita las cuatro.

A · Socio contento

Sigue con su bono, sus visitas y su comunidad.

B · Embajador

Trae a otros, consigue sus corazones y compra para él y su familia con descuento.

C · Coach en prácticas

Aprende a acompañar socios dentro del club, con su mentor.

D · Futuro dueño

Se prepara para abrir su propio club.



CAPÍTULO 02

El recorrido del socio

El «pathway» es el camino que recorre cada persona desde que la invitas hasta que decide qué papel quiere en el club. Son nueve pasos y siempre en el mismo orden.



Los dos momentos de cierre (en coral) son la membresía y la revisión de la 10ª visita.

PASO 1

Invitar

El club no espera a que entre gente: **sale a buscarla**. Cada coach dedica una hora al día, o diez contactos al día, a invitar. Se invita a una evaluación de bienestar gratuita, nunca «a probar un batido».

De dónde salen los socios

- **Tu lista**: escribe 300 nombres y empieza por 30.
- **Referidos** de cada socio nuevo y de cada 10ª visita.
- **Contacto casual**: conversaciones del día a día.
- **Redes**: publicaciones de avances (con permiso) y respuesta a quien comenta.

EL MENSAJE «ESTOY APRENDIENDO»

«Estoy empezando a formarme como coach de bienestar y necesito practicar estudios de composición corporal. ¿Me dejarías hacerte uno? Son 40 minutos y te llevas tus resultados.»

- **Fiestas de muestras** en el club, en una casa o en un trabajo.

LA CITA DOBLE

«¿Te va mejor el martes a las 9:30 o el jueves a las 10?» Siempre dos opciones concretas, nunca «¿cuándo puedes?».

QUÉ HACER

- Bloquea tu hora de invitar en la agenda, como una cita más.
- Apunta cada invitación en el controlador, también los «no».
- Confirma la cita el día antes.

ERRORES TÍPICOS

- Explicar el negocio o los productos por mensaje.
- Invitar «cuando surja» en vez de a diario.
- Dejar sin reagendar a quien no vino.

↳ SI TRABAJAS CON SOPORTE NACIONAL Y AURA

Tienes tu **agenda online** con tu propio enlace: la persona elige la hora, la cita entra sola en tu Google Calendar y recibe sus enlaces para confirmar, cambiar o cancelar. Los contactos que llegan de tus anuncios entran en tu **tablero del club**.

↳ SI TIENES SOPORTE NACIONAL: TU CRM CON PILOTO AUTOMÁTICO

Soporte Nacional es un **CRM que trabaja por ti** (lanzamiento previsto en noviembre de 2026): quien deja sus datos en tu anuncio recibe tu **WhatsApp automático** en menos de un minuto, **coge la cita** en tu agenda sin que le escribas, recibe sus **recordatorios** y, **si no se presenta**, se le vuelve a escribir para darle otra hora. Tú solo atiendes a quien llega. Todos los detalles, en el **Manual de Aura** y en soportenacional.com/instrucciones_distribuidor.

Qué decir según dónde conoces a la persona

Situación	Guion
Tu lista	«Estoy formándome como coach de bienestar y tengo que hacer 20 estudios de práctica. Son gratis y te llevas tus resultados. ¿Me ayudas siendo uno de ellos?»
Referido de un socio	«Hola, soy [nombre], el coach de María. Ella te ha elegido para regalarte una evaluación de bienestar. ¿Te va mejor el martes a las 9:30 o el jueves a las 10?»
Conversación casual	«Has sido muy amable. Déjame que te regale una evaluación de bienestar en mi club», y le das tu tarjeta.
En la calle o en un comercio	«¿Te puedo hacer dos preguntas? ¿Qué sueles desayunar? ¿Haces deporte?» … «Tenemos un club de desayunos aquí al lado y estamos regalando evaluaciones. ¿Por la mañana o por la tarde?»
Le preguntan al socio	El socio no explica nada: «Mi coach te lo cuenta mejor. ¿Le paso tu número?»

LA CITA DOBLE

«Perfecto, te guardo el jueves a las 10. Esta cita es doble: ¿a quién te gustaría traer contigo?» Y el día antes: «Te confirmo mañana a las 10. ¿Seguís los dos?»

LA OTRA PUERTA

La fiesta de muestras

Es una evaluación con más gente: 5 a 8 invitados, una hora, en el club, en una casa o en un trabajo. Sirve para tres cosas: que el coach consiga socios nuevos, que un socio consiga sus corazones y que los socios de la visita 5 prueben más productos.

Cómo se hace

1. **Fecha fija en la agenda**: al menos dos al mes.
2. **Invitar** con mensaje personal y cita doble. Si hay pocas plazas, se dice: «quedan 3 sitios».
3. **Preparar raciones pequeñas** solo cuando llegan: una ración da para cuatro vasitos.
4. Al llegar, una infusión y el **cuestionario**. Medición rápida a cada uno.
5. **Explicación en grupo**: cada uno se reconoce en su rango, sin preguntas personales en público.
6. **Cierre**: membresía o, al menos, cita de evaluación individual.

INVITACIÓN

«Hola Ana. El jueves a las 19:00 hacemos una pequeña fiesta de muestras en el club: probarás batidos y snacks y podrás medir tu composición corporal. ¿Te apuntas? ¿Con quién vienes?»

SI NO VINO

«Siento que no pudieras venir. ¿Te guardo una evaluación para la semana que viene? Tengo martes a las 9 o jueves a las 18.»

Si no viene nadie, no se abre producto: esa hora se dedica a invitar.

PASOS 2 Y 3

La cita y la evaluación de bienestar

La evaluación dura entre 40 y 60 minutos y tiene tres partes. La regla es **80 % conexión y 20 % información**: la persona tiene que sentirse escuchada antes de ver un solo número.

Parte	Qué se hace
1. Conectar	Conocer a la persona: qué quiere cambiar y por qué ahora. Pregunta clave: «Del 1 al 10, ¿cuánto te importa conseguirlo?». Con un 8 o más, se sigue; por debajo, se le acompaña sin forzar.
2. Medir	Báscula de composición corporal y medidas. Se registra todo en el estudio.
3. Informar	Dónde está, dónde quiere estar y cómo llegar: el desayuno equilibrado y el club como forma de hacerlo fácil.

QUÉ HACER

- Pide referidos durante la evaluación, con la hoja de nombres delante, y calla mientras piensa.
- Termina siempre con el recorrido de los 11 pasos.

ERRORES TÍPICOS

- Hacer la evaluación con bata o con aspecto de consulta médica.
- Hablar de enfermedades o prometer resultados.

La evaluación, paso a paso

#	Momento	Qué hacer y qué decir
1	**Bienvenida**	Recíbela por su nombre. Pregunta por alergias y sírvele una infusión mientras rellena el cuestionario.
2	**Cuestionario**	Hábitos: a qué hora se levanta, qué desayuna, cuánta agua bebe, cuándo tiene menos energía, cuánto se mueve.
3	**Tu historia**	Dos minutos sobre por qué empezaste tú. Que termine en: «no necesitaba una dieta, necesitaba un sistema y compañía».
4	**Conectar**	«¿Qué talla usas y con cuál te sentías bien? ¿Qué tres cosas te gustaría cambiar? ¿Tienes algo en los próximos meses, una boda, un viaje?» Usa sus palabras, nunca «deberías».
5	**Compromiso**	«Del 1 al 10, ¿cuánto te importa? Mi compromiso como coach es un 10.» Si dice menos de 8: «¿Qué haría falta para que fuera un 8?»
6	**Medir**	Descalzo, ayúdale a subir y bajar de la báscula. Apunta los valores al momento.
7	**Explicar**	Máximo 10 minutos. Cada valor se convierte en un objetivo que la persona escribe: dónde está y dónde quiere estar.
8	**La solución**	Empezar solo por el desayuno: proteína, hidratación y constancia, con un coach y un grupo.
9	**Referidos**	«¿A quién te gustaría regalarle también una evaluación?» Apunta los nombres y calla.
10	**Los 11 pasos**	De pie, recorriendo el club. Al final, los corazones y el cierre.

> ↳ SI TRABAJAS CON SOPORTE NACIONAL Y AURA
>
> Haces el estudio con tu **enlace de estudios de Soporte Nacional**, mejor desde el ordenador, y la persona recibe su **informe por email**. El estudio de club trae estas mismas preguntas y, al terminar, una pantalla que te acompaña: su informe, los referidos (entran solos en tu tablero), cómo explicar el método y el cobro. Lo tienes en el Manual de Aura. Cuando se hace cliente, le das de alta en **Aura**: desde ahí sigue sus seguimientos y ve su evolución, cada estudio comparado con los anteriores y explicado de forma sencilla. La carpeta del club se mantiene.

PASO 4

El recorrido de los 11 pasos

Al terminar la evaluación, el coach enseña el club estación por estación: es exactamente lo que el socio hará en cada visita. El recorrido entero lleva pocos minutos y termina en el cierre.

#	Estación	Qué hace el socio
1	**Registro**	Anota su llegada. Si viene acompañado, lo indica.
2	**Su carpeta**	Coge su carpeta con el seguimiento.
3	**Tarjeta de socio**	Marca la visita y ve cuántas le quedan.

4	**Pesaje**	Se pesa y lo apunta. Cada 10 visitas, peso, composición y medidas completas.
5	**Pizarra de clasificación**	Ve su variación del día (solo cambios, nunca pesos).
6	**Aloe**	Bebida de aloe con agua.
7	**Coaching**	10–15 minutos con su coach repasando su diario de comidas.
8	**Té**	Infusión, mejor con agua caliente.
9	**Batido**	Su desayuno: batido de proteína de dos sabores del día.
10	**Para llevar**	Raciones para más tarde o el fin de semana.
11	**Salida**	Deja su carpeta y se despide.

El cierre en cuatro tiempos

1. **Precio de una visita**: «Cada visita son 7 €».
2. **Lo que incluye**: desayuno completo, pesaje, coach y comunidad.
3. **Las dos membresías**: primero la de 30.
4. **La pregunta** y silencio.

> **LA PREGUNTA DE CIERRE**
>
> *«¿Con cuál prefieres empezar, con la de 30 visitas o con la de 10?» … y después: «¿Efectivo, tarjeta o Bizum?»*

Membresía	Precio	Validez	Notas
10 visitas	70 €	30 días	7 € por visita.
30 visitas	196 €	90 días	Equivale a 28 visitas: dos de regalo.

Las dudas más frecuentes

Si dice…	Puedes responder…
«Me lo tengo que pensar.»	«Claro. ¿Qué es lo que te hace dudar: el precio, el horario o si te va a funcionar?» Y se responde a eso.
«Es caro.»	«Son 7 € por un desayuno completo con tu coach. No es un gasto de más: es lo que ya gastas en desayunar, mejor invertido.»
«No tengo tiempo.»	«La visita son 15 minutos. Por eso trabajamos con cita: entras, desayunas y te vas.»
«¿Esto es Herbalife?»	«Sí, usamos productos Herbalife. Pero esto es un club: lo que hacemos es acompañarte a cambiar tu desayuno y tus hábitos.»
«Prefiero comida normal.»	«Y la vas a seguir comiendo: el batido es tu desayuno, el resto del día comes normal y te ayudamos a organizarlo.»
«Ya lo he intentado todo.»	«Por eso aquí no lo haces solo: tienes coach, un grupo y diez visitas para crear el hábito.»

> **↳ SI TRABAJAS CON AURA**
>
> Con **Mi caja** (en «Mi club») vendes el bono o el take away desde el móvil, lo asignas al socio y cobras en efectivo, tarjeta o Bizum. Ves lo vendido y el beneficio del mes, por días, semanas o meses, y qué compra cada cliente. Sin hojas de cálculo.

PASOS 5 Y 6

Alta y activación

El día que compra, el socio se da de alta y hace su primera visita completa. Es la visita más importante: si sale con un plan claro, vuelve.

El alta

- Acepta las **normas del club** (anexo B).
- Da sus **consentimientos por separado**: datos de salud, fotos de seguimiento privadas, aparecer en la pizarra, publicar en redes y entrar en el grupo. Cada uno con su casilla.
- Recibe el **pack de bienvenida**: su coctelera y un snack.
- **Nomina a sus primeros invitados**: el coach pide cinco nombres uno a uno («¿Quién es el primero? ¿Y quién es?») y los apunta.
- Entra en el **grupo de seguimiento** del club.

La activación (visita 1)

- Fotos de frente, perfil y espalda.
- Nueve medidas y su suma en centímetros.
- Cómo es un día normal de comidas y lista de la compra.
- Objetivo diario de **proteína** y de **agua**.
- Planificar sus próximas 3 visitas en la agenda.
- Enseñarle el take away.

PROTEÍNA Y AGUA

El informe de **Aura y Soporte Nacional** ya calcula la proteína adecuada y el agua aconsejada para cada persona, según sus parámetros corporales y su nivel de actividad. Si no dispones de Aura, calcula unos **1,5 g de proteína por kilo de peso** y unos **35 ml de agua por kilo** (con 70 kg, unos 105 g de proteína y 2,5 litros de agua al día).

↳ SI TRABAJAS CON AURA

El objetivo de proteína, el menú de cada día con sus recetas y la lista de la compra salen solos del estudio. El socio apunta su diario con una foto y su coach lo revisa desde el móvil. Y al cobrar su primer bono, Soporte Nacional te propone las **fotos del día 1**: las haces con tu móvil y quedan en su ficha, con su consentimiento, listas para compararlas en la revisión.

PASO 7

Las 10 primeras visitas

La inducción son **10 visitas en unas dos semanas**, a razón de 4 o 5 por semana. Cada visita tiene una palabra que la resume, un tema de coaching de 10 minutos y una tarea concreta del coach.

1 Activar
Primera visita completa, normas, fotos y medidas, objetivos y plan de los próximos 3 días.

2 Conocer
Quién compra y cocina en casa. ¿Llegó a su proteína? Enseñarle el recorrido del socio.

3 Confiar
Sueño, ánimo, agua. Hablar de su familia: proponer una reunión en casa o una fiesta de muestras. Entregarle vales de evaluación para regalar.

4 Comprometer
Compromiso de moverse: caminar y fuerza 3 veces por semana. Sus aficiones.

5 Corazones
El coach cuenta su historia. Repasar sus corazones y pedir 5 personas con nombre y teléfono.

6 Aprender a invitar
Agendar ya la revisión de la 10ª visita. Enseñarle a responder cuando le digan que se le ve bien.

7 Lista
Explicar qué es un embajador. Pedir su lista de personas a las que le gustaría ayudar.

8 Fiesta de muestras
Proponerle organizar una en el club, en casa o en su trabajo.

9 Preparar
Dónde está en el recorrido. Contarle que, tras 10 visitas, puede formarse como coach en prácticas.

10 Avanzar
La revisión: medidas, fotos, celebración, renovación y la invitación a la llamada de embajadores.

Los 10 temas de coaching

Los 10–15 minutos del paso 7 siguen un tema por visita. La idea no es dar una charla, sino una idea sencilla y un reto para mañana.

#	Tema	La idea	El reto
1	**Hábitos**	Cinco tomas al día con horario. No buscamos hacerlo perfecto, sino sostenible.	Apuntar todo lo que come hoy.
2	**El plato equilibrado**	Medio plato de verdura, un cuarto de proteína, un cuarto de hidratos.	Hacer un plato así y compartirlo en el grupo.
3	**La proteína**	Repartida en el día, en cada comida.	Llegar a su objetivo de proteína.
4	**El agua**	Beber a lo largo del día, no de golpe.	Cumplir su objetivo de agua 3 días.
5	**Los hidratos**	Elegir integrales y bien acompañados.	Cambiar a integrales 3 días.
6	**Comer y nutrirse**	No es lo mismo llenarse que alimentarse bien.	Planificar la compra de la semana.
7	**Las grasas**	Cuáles elegir y en qué cantidad.	Revisar etiquetas de tres productos.
8	**La fibra**	Verdura, fruta, legumbre e integrales cada día.	Añadir una ración de verdura diaria.
9	**El músculo**	Moverse y la fuerza ayudan a mantener lo conseguido.	Tres sesiones de ejercicio esta semana.
10	**A largo plazo**	La constancia y el grupo son lo que hace que dure.	Traer a una amiga: «ven conmigo».

Cifras de cada tema (proteína, agua, fibra): las que dé el estudio de cada socio (sin Aura, las del recuadro «Proteína y agua»). Sin hablar de enfermedades ni de lo que «cura» un alimento.

> ↳ SI TRABAJAS CON AURA
> Lo que explicas en el coaching, el socio lo tiene en el móvil: su **diario de comidas**, su **menú personalizado** con recetas y lista de la compra, y su **rutina de ejercicio** en vídeo, por nivel y días.

PASO 8

La revisión de la 10ª visita

Dura unos 30 minutos y se agenda en la visita 6. Es el segundo gran momento de cierre: el socio ve lo que ha conseguido y decide cómo seguir.



#	Qué se hace
1	**Medir**: composición, nueve medidas y fotos, comparadas con el día 1.
2	**Las victorias que la báscula no ve**: energía, descanso, cómo le queda la ropa, cómo se siente. Que lo diga con sus palabras.
3	**Celebrar**: campana, aplauso y su nombre en la pizarra de avances.
4	**Renovar** el bono y proponerle un programa para casa.
5	**Compartir, solo con su permiso**: foto con la pizarra y, si quiere, un vídeo corto con tres preguntas: cómo conoció el club, por qué se unió y qué es lo que más le gusta.
6	**Invitarle a la llamada de embajadores** como un privilegio, y apuntar la fecha.
7	**Pedir 5 personas** a las que invitar y la fecha de una fiesta de muestras.

PARA INVITAR A LA LLAMADA

«¿Qué es lo que más te ha gustado de estas dos semanas? … Hacemos una videollamada corta con los socios que han terminado sus primeras 10 visitas. No tienes que hablar, solo escuchar. Te guardo el sitio.»

↳ SI TRABAJAS CON SOPORTE NACIONAL Y AURA

La revisión se hace con una pantalla que te guía por estos mismos pasos: sus fotos del día 1 al lado de las de hoy, su informe comparado con el primer estudio (kilos, centímetros, composición), lo que la báscula no ve con sus palabras, la renovación con tu caja y los cinco invitados, que entran solos en tu tablero.

PASO 9

La llamada de embajadores

Es una videollamada de grupo, de unos 45 minutos, para los socios que han hecho su 10ª visita. No hace falta que cada club monte la suya: hay una llamada de embajadores común para la red, y los líderes con más equipo pueden organizar la propia. **Pregunta a tu asesor cuándo es la próxima.**

Qué se cuenta

1. **Bienvenida** y enhorabuena por las 10 visitas.

Después de la llamada

Esa misma noche o al día siguiente, el coach llama a cada asistente.

2. **Dos o tres historias** de socios y coaches: cómo llegaron y qué han cambiado.
3. **Qué es un embajador** y cómo funcionan los corazones.
4. **Qué es un coach en prácticas**: una formación con mentor, sin obligación.
5. **Las cuatro opciones** A, B, C y D.

LA PREGUNTA

«¿Qué es lo que más te ha gustado de la llamada? … De las cuatro opciones, ¿cuál va más contigo?»

Quien elige B, C o D va al **Quick Start** del jueves.

Opción	Qué sigue
A · Socio contento	Renueva y sigue su ciclo de 10 visitas.
B · Embajador	Se registra como cliente con descuento, se le ayuda con su primer pedido y se le pide una lista de 10 personas.
C · Coach en prácticas	Entrevista con el dueño, firma su acuerdo y empieza el programa de 20 habilidades (capítulo 3).
D · Futuro dueño	Conversación con el dueño sobre el camino a propietario junior.

El Quick Start del jueves

Una sesión práctica para que el nuevo embajador consiga sus dos primeros corazones en 30 días. Se sale con un plan hecho, no con ideas:

1. **Compartir su resultado** en redes, con su permiso y con la cuenta del club como colaboradora.
2. **Su lista**: 10 personas a las que le gustaría ayudar, con su teléfono.
3. **Mensajes** a esas personas con el guion de la evaluación regalada.
4. **Fecha de su fiesta de muestras**, en los próximos 7 días.

LOS CORAZONES

Que el socio pague una sola vez

Un corazón es **un invitado del socio que compra su membresía**. Los corazones se cuentan en los 30 días desde el primero, y el mensaje para el socio es simple: «nuestro objetivo es que solo pagues una vez».

2 ♥
Embajador
Descuento del 25 % en productos cerrados.

3 ♥
10 visitas gratis
Su siguiente bono de 10, de regalo.

5 ♥
30 visitas gratis
Su siguiente bono de 30, de regalo.

↳ SI TRABAJAS CON AURA

Al cobrar el primer bono de un socio, **la caja te pregunta quién le invitó**: así ves quién trae a quién y cuántos referidos se hacen socios.

Dos tipos de socio: de club y online

Hasta la venta, el recorrido es **el mismo para todos**: invitación, evaluación en el club y cierre. Lo que cambia es lo que viene después. El **socio de club** viene al local. El **socio online** compró su bono en el club, pero no puede venir, y se le atiende a distancia.

LA REGLA

Todos deberían ser socios de club. El online es para cuando no queda otra: horarios imposibles, vive lejos, una lesión. No se ofrece como alternativa cómoda, porque lo que hace que un socio consiga su cambio y traiga a otros es venir, desayunar con el grupo y sentirse parte del club. Primero se busca la forma de que venga; solo si de verdad no puede, online.

	Socio de club	Socio online
Los 11 pasos	En el club, con su coach.	En casa, salvo el 1, el 10 y el 11. Con las mismas herramientas en digital: carpeta del socio, lista de snacks, hoja de seguimiento, planificador de comidas y tarjeta de socio.
Seguimiento	Coaching en cada visita y revisión de la 10.ª visita.	Los **lunes** envía por privado su planificador de comidas de la semana anterior y se le corrige; los **viernes**, sus medidas. También pasa por la revisión «de la 10.ª visita».
El chat del club	Participa y comparte.	Es su club: el mismo chat que los presenciales, con fotos del local casi a diario para que se sienta parte.
Corazones	Cuentan para el embajador y para las visitas gratis.	Cuentan para hacerse **embajador**, no para ganar membresías: sus premios por invitados son en producto (con 3, un bote de proteína; con 5, proteína y batido).
El camino	El mismo para los dos: embajador, coach en prácticas y, algún día, su propio club.	

La semana del chat del club

Un chat para **todos** los socios, presenciales y online, con una rutina fija que cambia de contenido cada semana. Dos días no se mueven nunca, porque los socios online cuentan con ellos: el **lunes** de revisión de comidas y el **viernes** de medidas.

L	**Arranque de semana**: ánimo, bienvenida a los nuevos, recordatorio del planificador de comidas a los online, fotos del club y producto de la semana.
M	**Primer consejo de alimentación**, felicitaciones por resultados, los corazones de la semana y algo de crecimiento personal.
X	**El camino del socio**: quién ha subido de escalón, el próximo evento y un testimonio, siempre con permiso.
J	**Receta** con producto y fotos de la última fiesta de muestras para animar a organizar la suya.
V	**Día de medidas** de los online (por privado), segundo consejo de alimentación y reconocimientos.
S	**Cierre de semana**: felicitación, fotos de quien no haya salido y cómo rellenar el diario de comidas.

Una vez al mes se reconoce a los líderes de la clasificación. Fotos, vídeos y resultados de un socio, solo con su consentimiento previo.

↳ SI TRABAJAS CON AURA

Lo que no se puede perder entre los mensajes del chat (el reto de la semana, la clase, el catálogo de regalos) lo publicas en tu **área para clientes**, dentro de su Aura, con vídeos, enlaces y documentos. Ves quién lo ha abierto. El chat sigue siendo el sitio de la comunidad.



CAPÍTULO 03

La escalera del coach

El club crece porque los socios suben escalones. Cada escalón tiene requisitos claros, un acuerdo por escrito y una formación con mentor. Nadie sube sin cumplir el anterior.



Escalón	Para llegar	Qué hace
Embajador	2 corazones en 30 días.	Compra para él y su familia con descuento y sigue trayendo invitados.
Coach en prácticas (CP)	Ser embajador, ir a la llamada y al Quick Start, entrevista con el dueño y firmar su acuerdo.	Desayuna en el club al menos 3 veces por semana, hace sus turnos acordados y se forma en las 20 habilidades con un mentor. Atiende a sus propios socios.
Propietario junior	10 socios propios en su primer periodo, 1–3 CP en formación y dominar las primeras 13 habilidades.	Lleva su «mini club dentro del club»: 30–40 socios, sus CP, su controlador y su parte de los gastos. Se prepara para abrir.
Dueño de club	Plan de apertura y prelanzamiento de 6 semanas.	Abre su local, forma a sus juniors y empieza el ciclo otra vez.

DE COACH EN PRÁCTICAS A PROPIETARIO JUNIOR

- **Plazo:** lo normal es un máximo de **90 días**. Lo que marca el paso son los requisitos (10 socios propios y las 13 primeras habilidades), no el calendario: quien se dedica a tiempo completo puede conseguirlos antes, en unos 60 días, y entonces sube. Y a quien empieza a tiempo parcial, 90 días le dan margen para no desanimarse.
- **Qué aporta el CP:** producto al stock común del club (el banco de puntos), y usa el club gratis mientras cumpla sus turnos y sus desayunos. El club no le pide una compra mínima para entrar. Otra cosa es el descuento: para comprar al 42 % Herbalife pide su propio mínimo de puntos (250 o 1.000 puntos), y esa es una regla de Herbalife, no del club.

QUÉ PAGA EL PROPIETARIO JUNIOR

Lo establecido son **200 € al mes** como su parte de los gastos del local. Es una referencia, no una cifra cerrada: en un club en casa de un distribuidor, o con un alquiler de 300 € al mes, 200 € serían desproporcionados, y en un local con gastos muy altos se quedarían cortos. Lo recomendable es **revisar la cifra cada trimestre** con los gastos reales, teniendo en cuenta que la inversión inicial y la responsabilidad del local son del propietario. Ver capítulo 7.

COACH EN PRÁCTICAS

Las 20 habilidades

Se aprenden con el método **decir, mostrar, intentar, hacer**: el mentor lo explica, lo hace delante, el CP lo intenta con ayuda y luego lo hace solo. Cada habilidad tiene una cuota y la firma del mentor.

#	Habilidad	Cuota para firmar
1	Invitar: lista, contacto casual, referidos y redes	30 nombres · 20 casuales · 20 referidos · 10 publicaciones
2	Citar y reagendar	20 citas
3	Evaluación de bienestar	10 evaluaciones
4	Cerrar membresías	10 socios
5	Llevar su controlador diario	4 semanas seguidas
6	Activar socios (visita 1)	5 activaciones
7	Acompañar las 10 primeras visitas	5 socios
8	Revisión de la 10ª visita	5 revisiones
9	Llevar el club online	1 mes
10	Fiestas de muestras	5 fiestas
11	Seguimiento en redes	Responder e invitar a quien comenta
12	Apertura y cierre del club	Listas completas
13	El recorrido de los 11 pasos	Hacerlo solo
14	Revisar diarios de comidas	3 diarios
15	Preparar estaciones y batidos	3 veces

16	Cobrar en el paso 10	3 cobros
17	Inventario: reponer y separar coste de ganancia	1 cierre semanal
18	Construir equipo	Hablar con 5 socios · activar 3 CP
19	Conocer el plan de marketing	Explicarlo a su mentor
20	Formación continua	3 eventos · contar su historia en la llamada

> ↳ SI TRABAJAS CON AURA
>
> Das de alta a tu coach en prácticas eligiéndolo entre tus clientes, le pones su stock de partida y la app le apunta cada venta, lo que te debe y lo que ya te ha pagado. Él ve en su móvil su stock, sus ventas y su parte. Cuentas claras sin libreta.

PROPIETARIO JUNIOR

Las 8 habilidades y el plan de 90 días

1. **Convocatoria**: un plan de captación de 90 días con sus CP.
2. **Controlador**: el suyo y el de sus CP, cada lunes.
3. **Turnos** del club a 30–90 días vista.
4. **Stock**: banco de puntos diario y qué debe reponer cada CP.
5. **Finanzas**: separar ganancia de reposición, pedidos y resumen mensual.
6. **Bloqueos del recorrido**: detectar en qué paso se pierde la gente.
7. **Formar a su equipo**: llamada, Quick Start, fiestas y talleres.
8. **Buscar y calcular su local**, con su punto de equilibrio.

SU PLAN DE 90 DÍAS

- **3–5 socios nuevos por semana**.
- **10 socios propios** al cierre del periodo y 3 CP serios.
- Si no los alcanza, vuelve a CP y lo intenta en el siguiente ciclo, sin dramas.
- Fecha de apertura de su club fijada en el acuerdo.

Plazo para abrir su propio club: entre 6 y 12 meses; antes si cumple los requisitos. Depende de cada persona.



CAPÍTULO 04

Montar el club

Un club BBC es pequeño, sencillo y fácil de copiar a propósito: cada socio que entre tiene que pensar «yo podría abrir uno así».

El local

- **Desde 25 m²**, incluso en tu casa. Lo habitual, 45–90 m², a pie de calle si es posible. En España, siempre menos de 200 m².
- **Estructura ligera:** gastos que puedas sostener cada mes aunque el club tarde en llenarse. Mejor sencillo y bien cuidado que bonito y caro.
- Abre solo por las mañanas: por ejemplo, de lunes a viernes de 7 a 11 y el sábado de 8 a 11.
- Una zona para preparar (vale una mesa o una barra sencilla), mesas, un rincón tranquilo para evaluaciones y una pared para las pizarras.
- Extintor y seguro. No se manipula hielo.
- El nombre **no puede incluir «Herbalife» ni «Nutrition Club»**. Se acuerda con el patrocinador.

Los números de partida

Inversión inicial	**2.500–3.500 €** (en casa, mucho menos)
Gastos fijos al mes	**550–900 €**
Membresías para cubrir gastos	**16–26 de 10 días** (o 6–10 de 30)
Socios el día de apertura	**30–40**

Cifras de la formación para España, orientativas. Cada local se calcula con su alquiler real.

LISTA DE APERTURA

Qué necesitas antes de abrir

Mobiliario

- Pared decorativa sencilla (verde o vegetal)
- Estanterías y cajones para carpetas
- Mesas y sillas a tu gusto; si las compras, mejor altas, tipo barra, con taburetes
- Mesa de registro
- Escritorio y 2 sillas de evaluación
- Pizarra grande o pintura de pizarra

Equipo

- Báscula de composición corporal (una al empezar)
- 2–3 batidoras y 4 jarras
- Nevera pequeña, hervidor, jarra con filtro
- Tablet o móvil con datáfono
- Impresora y plastificadora

Material

- 40 cocteleras (una por socio de apertura)
- Vasos y vasitos para aloe y té
- Cucharas medidoras y jeringa de 10 ml
- Rotuladores de colores (uno por coach)
- 30 carpetas de socio

Stock de apertura: batido en todos los sabores (más de los que más salen), proteína en polvo, aloe, té, barritas y snacks, y una selección para take away. Cada club lo ajusta con su patrocinador.

LA ECONOMÍA DEL CLUB

Cómo se sostiene

Qué lleva cada visita

Producto	Ración
Batido (dos sabores)	2 cucharadas de Fórmula 1 (26 g) + 1 cucharada de proteína en polvo (14 g), con 330 ml de agua
Aloe	2 tapones (10 ml) con agua
Té	½ cucharadita (unos 1,5 g) con agua

Una sola receta para todo el club: de ella salen el coste de cada visita y el stock que hay que tener. Para ser exactos, usa las cucharas medidoras de Herbalife (se compran en Herbalife).

Lo que queda como supervisor

Membresía	Precio	Producto al 50 %	Te queda
10 días	70 €	35,30 €	**34,70 €**
30 días	196 €	105,90 €	**90,10 €**

Como supervisor (50 %), cada visita cuesta unos **3,53 €** de producto (batido 1,51, proteína 0,88, aloe 0,58 y té 0,57). Con IVA, tarifa de octubre de 2026, antes de gastos del local. No es una cifra de ingresos: es lo que queda para el local y tu trabajo.

La membresía madura

La visita es solo una parte. En un socio asentado, **la visita es una quinta parte** de lo que consume; el resto son raciones para llevar, productos para casa y extras. Por eso el take away y los programas para casa se trabajan desde la primera semana.

El punto de equilibrio

Gastos fijos del mes ÷ lo que te queda por membresía = membresías que necesitas para no perder. Por ejemplo, con 700 € de gastos: 700 ÷ 34,70 € = unas **20 membresías de 10 días** al mes (u 8 de 30 días). La meta es **cubrir gastos el primer mes**: por eso se abre con 30 socios ya conseguidos.

EL PRELANZAMIENTO

Seis semanas para abrir lleno

Con fecha de apertura fija. El club no abre para buscar socios: abre con ellos.

Semana 1 · Semana 2 · Semana 3 · Semana 4 · Semanas 5–6 · **Apertura** 30 socios

Semana	Qué se hace
1	Compartir el plan con el equipo. Marcar en un mapa los negocios del entorno (unos 16 km): colegios, peluquerías, supermercados. Reunir 200 nombres con teléfono. 10 horas de invitación a la semana. Cuenta atrás en redes.
2	Hablar con los clientes actuales. Fiestas de batidos. Visitar empresas una a una.
3	Folletos y puerta a puerta. Campaña en redes. Ensayar los guiones. Preparar el local.
4	200 mensajes «estoy aprendiendo» en equipo. Cada coach hace 20 evaluaciones de práctica. Formación de los CP. Una hora diaria de invitación en la calle.
5–6	El club ya abre, pero solo para evaluaciones. Llenar la agenda. Tres fiestas de muestras por semana.
Apertura	Primer día con 30 socios con su bono. Celebración.



CAPÍTULO 05

El día a día

La semana del club

Cuándo	Qué
Lunes a sábado, mañanas	Desayunos con cita. Cada coach con sus socios.
Lunes	Reunión del dueño con su equipo: controladores y semáforo. Por la noche, academia y, si toca, **llamada de embajadores** (la de grupo, según tu asesor).
Jueves	**Quick Start** para los que eligieron B, C o D, y reunión de juniors y dueños.
1–2 veces al mes	Presentación de negocio de clubes y talleres prácticos.

Al abrir

- Clima y música
- Vasitos de aloe y té preparados
- Batidos del día preparados en jarras, en la nevera
- Sillas y mesas en su sitio
- Agenda del día en la mini pizarra de la entrada

Al cerrar

- Revisar los diarios y carpetas del día
- Limpiar y ordenar las pizarras
- Baño, cocina y fregadero
- Barrer, ordenar, sacar la basura
- Apagar el clima

LA AGENDA

Un club que trabaja por cita

Los socios vienen con hora. Así cada coach sabe a quién recibe y nadie llega a un club vacío o colapsado. Se usan **colores por tipo de cita**: evaluación, activación, 10ª visita, visita normal, prácticas y captación. Regla: un aforo máximo por franja y no más de dos citas largas seguidas.

> ↳ SI TRABAJAS CON SOPORTE NACIONAL
>
> Cada coach tiene su agenda online conectada a Google Calendar, y el socio recibe sus recordatorios por WhatsApp sin que nadie tenga que escribirle.

TAKE AWAY Y PARA CASA

El paso 10

Durante las 10 primeras visitas, solo raciones sueltas para llevar. A partir de la revisión, programas para casa. En España se paga en efectivo, con tarjeta o con Bizum, y se aplica el IVA que corresponda (alimentación o cosmética).

Programa para casa	Precio cliente	Precio embajador (25 % dto.)	Tu coste como supervisor (50 % dto.)
Mini	148 €	114 €	80 €
Básico	216 €	166 €	117 €
Ideal	274 €	211 €	148 €
Óptimo	309 €	238 €	167 €

El embajador es un cliente registrado con el 25 % de descuento. Como supervisor compras al 50 %: la diferencia con el precio cliente es tu margen. Precios orientativos con la tarifa de octubre de 2026; cada club los ajusta a la vigente.

> ↳ SI TRABAJAS CON AURA
>
> En «Mi club» cargas tus precios de take away y bonos una vez, y cada coach vende con su descuento.

EL BANCO DE PUNTOS

El stock compartido

El producto de la barra es de todos los coaches. Cada uno aporta producto y se mide en **créditos**: un crédito es una ración.

Envase	Créditos
Batido (bote grande)	20–29
Proteína en polvo	40
Aloe	42
Té	32

- Cada coach empieza aportando un bote de batido, uno de té y uno de proteína.
- Cada visita servida descuenta sus créditos.
- Cada semana se cuadra: lo que cada coach debe reponer y lo que es su ganancia.
- Los préstamos entre coaches se apuntan y se devuelven en 7 días.

> ↳ SI TRABAJAS CON AURA
>
> «Mi club» lleva el stock de cada coach: lo que tiene, lo que ha vendido y lo que debe reponer.

LAS PIZARRAS

Reconocer en voz alta

El reconocimiento es lo que hace que un socio vuelva mañana. Cada club tiene tres tipos de pizarra:

- **Mini pizarras (unos 40 × 20 cm)**, que se sostienen en las fotos. Para la bienvenida de cada socio nuevo (su nombre, sus metas y una frase que elige él), para celebrar avances y para la agenda del día en la entrada («Tú debes de ser Virginia: tu coach viene ahora»).
- **Pizarra de clasificación**: solo variaciones del día, en verde si baja y en rojo si sube. Nunca pesos.
- **Pizarra de hitos**: escalones de kilos (de 2 a 30) y centímetros (de 10 a 100) que se quedan fijos.



CON PERMISO, SIEMPRE

Nombre, foto o avances en una pizarra o en redes son datos personales de salud: solo con el consentimiento que el socio marcó al darse de alta. Al compartir, se habla de cómo se siente (energía, constancia, comunidad), no de enfermedades.

Cuando el peso sube

Pasa, y hay que explicarlo antes de que ocurra. El camino real no es una línea recta sino un zigzag que, en conjunto, baja. Un cartel junto a la báscula y una frase del coach («el peso varía por muchas cosas: mira tu tendencia de la semana») evitan muchas bajas.



CAPÍTULO 06

El controlador

Lo que no se mide no se mejora. El controlador es una hoja diaria muy simple: **solo se apunta lo que has hecho hoy**. Cada lunes se calculan los factores y se mira el semáforo.

Aquí aprendes a llevarlo **en papel**. Si trabajas con Soporte Nacional y Aura, el controlador es **automático** (te lo contamos al final del capítulo), pero aprende igualmente a hacerlo a mano: es como entiendes qué significa cada número y como se lo enseñas a tus coaches.

La hoja diaria

- Invitaciones (y los «no»)
- Citas conseguidas
- Evaluaciones hechas
- Socios nuevos (y online)
- Referidos y membresías por corazones
- Visitas del día y membresías activas
- Embajadores y CP nuevos

La hoja para imprimir está en el **anexo C**.

El semáforo semanal

5 o más socios nuevos por semana y coach

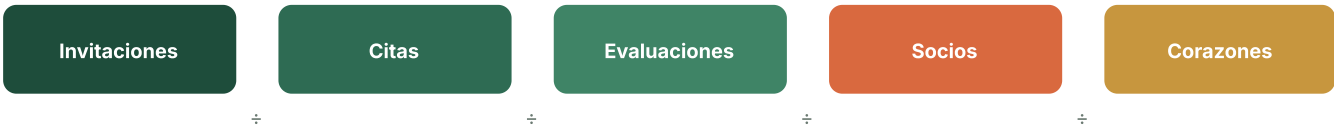
3 o 4: atención

Menos de 3: hay un bloqueo

LOS FACTORES

Dónde se pierde la gente

Cada factor dice cuántas personas necesitas en un paso para conseguir una en el siguiente. Si un factor empeora, ahí está el problema: no en «trabajar más», sino en ese paso concreto.



Después de los socios, el recorrido sigue midiéndose: 10ª visita → asistentes a la llamada → embajadores → Quick Start → coaches en prácticas. Cada paso se compara con el mes anterior.

Cómo se rellena la hoja, paso a paso

1. **El lunes**, cada coach coge una hoja (anexo C) y pone su nombre, el club y las fechas de la semana.
2. **Cada día, al cerrar el club**, apunta en la columna de ese día lo que ha hecho: una raya por cada invitación, por cada «no», por cada cita conseguida, cada evaluación, cada socio nuevo y cada referido. También las visitas del día y las membresías activas.
3. **Al acabar la semana**, suma cada fila en la columna «Total».
4. **Calcula los factores**: divide cada paso entre el siguiente. Por ejemplo, 20 invitaciones y 5 citas: 20 ÷ 5 = **4 invitaciones por cada cita**.
5. **Mira el semáforo** con los socios nuevos de la semana y compara los factores con la hoja de la semana pasada: el que ha subido es el paso que falla.
6. **Escribe la acción de la semana** abajo, en la hoja, y llévala a la reunión del lunes.

UN EJEMPLO

Laura apuntó esta semana 20 invitaciones, 6 «no», 5 citas, 4 evaluaciones, 2 socios nuevos y 1 referido. Sus factores: 20 ÷ 5 = **4** · 5 ÷ 4 = **1,3** · 4 ÷ 2 = **2** · 2 ÷ 1 = **2**. La semana pasada su factor evaluaciones ÷ socios era 1,5: ahora es 2, así que **se le pierde gente en el cierre después de la evaluación**. Su acción de la semana: repasar el guion de cierre con su mentor. Con 2 socios nuevos, su semáforo está en rojo: no es un suspenso, es la señal de que ese paso necesita atención.

La reunión de los lunes

1. Cada coach trae su semana: números y semáforo.
2. Se busca el factor que ha empeorado y se acuerda el **golpe de timón**: una sola corrección concreta para esa semana.
3. El dueño revisa su tabla por coach: socios, embajadores y CP de cada uno.
4. Se repasa la tabla de intenciones del mes: socios nuevos, embajadores y CP que cada uno se propuso.

El año se organiza en **cuatro ciclos de 90 días**, cada uno con sus metas.

TABLA DE INTENCIONES

El plan de cada mes

A principio de mes, cada coach escribe lo que se propone y lo revisa con su mentor. Se miden actividad y personas, no dinero. Ejemplo rellenado:

Noviembre · Coach: Laura	
Socios nuevos por semana	**3 · 3 · 4 · 3 = 13**
Embajadores nuevos	**3**
Coaches en prácticas nuevos	**1**
Fiestas de muestras	**2** (días 12 y 26)

Disciplinas diarias	
Conversaciones nuevas	**10**
Mensajes «estoy aprendiendo»	**5**
Hora de invitar	**11:00–12:00**, al cerrar el club
Revisar diarios	Todos los del día

Su porqué	«Quiero tener mi propio club antes del verano.»	Formación	10 minutos

Un plan de 90 días, por ejemplo

Semanas	Foco	Meta al terminar
1–4	Llenar la agenda: lista, mensajes y dos fiestas de muestras. 3–5 socios nuevos por semana.	12 socios propios
5–8	Las 10 visitas bien hechas y las primeras revisiones. Llamada de embajadores.	4 embajadores · 1 CP
9–12	Formar a sus CP y repetir el ciclo con ellos. Revisar factores cada lunes.	30 socios en su grupo · 3 CP

↳ CON SOPORTE NACIONAL Y AURA, EL CONTROLADOR ES AUTOMÁTICO

Se rellena solo. Las citas salen de tu agenda de Soporte Nacional; las evaluaciones, de los estudios que haces con «Nuevo estudio» en Presencial/Club; los socios nuevos y las membresías activas, de los bonos que cobras en «Mi caja» de Aura **eligiendo el cliente**; los referidos, del «¿Quién le invitó?» al cobrar el primer bono; y los coaches en prácticas, de su alta en Aura.

Lo único que apuntas tú: las invitaciones, los «no» y las citas que no entran por tu agenda, con «+» en Aura, en Ajustes › Mi club › Apuntar invitaciones. Son unos segundos al cerrar el club.

Dónde lo ves: en Soporte Nacional, en «Controlador» (desde Presencial/Club, o con el botón «Abrir en Soporte Nacional» de Aura). Ahí ves la semana pasada: cuántos socios nuevos de tu objetivo, **dónde se te para la gente** y tu **golpe de timón** (una sola corrección para esta semana), lo que falta por apuntar, el recorrido y la semana de cada coach. El rojo se llama «lejos del objetivo»: es lo que en la formación llamamos «bloqueo».

Aunque sea automático, sigue sabiendo hacerlo en papel: si un bono se cobra sin cliente o no se apunta una invitación, el controlador no lo ve. Cuanto más completo lo apuntes, más te dice.

↳ SI TRABAJAS CON AURA

En **Mis clientes** ves quién está activo, quién está al día y quién lleva días sin seguimiento, y entras en la ficha de cada uno con su progreso y su diario. La reunión de los lunes empieza con los datos ya delante.

CAPÍTULO 07

Hacerlo bien en España

El modelo nace en Reino Unido y se ha adaptado en Latinoamérica. Varias cosas que funcionan allí no se pueden copiar tal cual en España. Esto es lo esencial.

Gastos compartidos, no empleo

Todos son miembros independientes: no hay jefes ni empleados. El local es un espacio que el equipo comparte y cuyas cuotas cubren gastos, con las cuentas abiertas a los coaches. Los turnos se acuerdan, no se imponen. Lo que paga un junior o un CP es su parte de los gastos, nunca una cuota por formarse ni un beneficio para su línea ascendente.

Fiscalidad del club

El club factura por un lado el servicio de acompañamiento y por otro la venta de producto, cada uno con su IVA (alimentación o cosmética). Al embajador nuevo se le entrega la carta de exención del recargo de equivalencia. Cada club lo confirma con su gestor.

Datos personales

Peso, medidas y fotos son datos de salud. Hace falta consentimiento expreso y separado para cada uso: seguimiento, pizarra, redes y grupo. Usa los consentimientos del anexo B, cada uno con su casilla.

Normas del socio

Mejor una política de devolución clara que un «no reembolsable» tajante. Si el bono se vende a distancia (por enlace o en línea), el socio tiene 14 días de desistimiento. Se pueden poner caducidades (30 o 90 días). No se puede prohibir al socio comprar donde quiera.

Cómo hablar del producto

No decir	Decir
«El té quema grasa», «acelera el metabolismo»	«Una infusión para empezar la mañana»
«El aloe limpia», «desintoxica»	«Una bebida de aloe para hidratarte»
Grasa visceral → infarto, colesterol, enfermedades	Hábitos: desayuno equilibrado, proteína, agua, constancia
«Garantizado», «vas a perder X kilos»	«Lo que suelen notar los socios es más constancia y energía»
Cuánto se gana con 1, 3 o 10 clubes	Nada de cifras de ingresos: se habla de la actividad y de la formación

Material del club: carteles, normas y hojas, siempre con el nombre y los datos de tu propio club; nunca con los de otro.

CAPÍTULO 08

El club sin papeles

Este manual funciona con papel, una agenda y un buen equipo. Pero un club lleno mueve muchos datos: citas, bonos, pesos, diarios, stock, cobros y la actividad de cada coach. Cuanto menos tiempo se va en eso, más tiempo queda para las personas.

Así se hace hoy lo mismo con **Soporte Nacional**, el sistema de trabajo de sus distribuidores, y con **Aura**, su app para distribuidores y clientes.

En papel	Con Soporte Nacional y Aura
Llamar y mandar mensajes para dar cita	Agenda online con tu enlace; la cita entra en tu Google Calendar
Recordar la cita a cada persona	Recordatorios por WhatsApp automático y nueva cita para quien no se presentó
Apuntar los contactos de los anuncios	Piloto automático (lanzamiento previsto en noviembre de 2026): entran solos en el tablero del club, por etapas, y reciben tu WhatsApp
Hoja de resultados del estudio	Estudio con tu enlace de Soporte Nacional e informe por email; ya cliente, su evolución en Aura
Diario de comidas en papel	Diario con foto o texto, revisado por el coach
Planes de comida impresos	Menú personalizado, recetas y lista de la compra
Fotocopias de ejercicios	Rutina de ejercicio en vídeo, por nivel y días
Caja, datáfono y hoja de ventas	Mi club: bonos, take away, cobros, invitaciones y resumen del mes; el controlador, en Soporte Nacional
Libreta de stock y deudas de cada coach	Cada coach con su stock, sus ventas y lo que debe
Grupo de avisos lleno de mensajes	Tu área para clientes en Aura: avisos, vídeos, enlaces y documentos, y ves quién lo ha abierto
Buscar en la carpeta qué compró y cuándo renueva	Su ficha en Soporte Nacional: sus compras, cuándo le toca renovar, su objetivo y sus fotos de antes y ahora
Fotos de seguimiento en el móvil de cada coach	Fotos con un código QR, guardadas en su ficha y comparadas solas en la revisión de la 10.ª visita
Lista de socios	Mis clientes: activos, al día y sin seguimiento

¿QUIERES TRABAJAR ASÍ?

Conoce **Aura** y **Soporte Nacional** en **soportenacional.com/home** (tienes el código QR en la última página). Cómo se usa cada pantalla, en el Manual de Aura y en **soportenacional.com/instrucciones_distribuidor**. Su uso no es obligatorio: el método de este manual funciona igual sin ellos.

ANEXO A

Guiones esenciales

PEDIR NOMINACIONES (ALTA)

«Con tu bono tienes cinco evaluaciones de regalo para quien tú quieras. ¿Quién sería la primera persona? … ¿Y quién es? … ¿Quién más?»

EXPLICAR LOS CORAZONES

«Nuestro objetivo es que pagues una sola vez. Si dos personas que tú traigas se hacen socias, tienes descuento; con tres, tus próximas diez visitas son gratis.»

CUANDO LE DICEN QUE SE LE VE BIEN (VISITA 6)

«Gracias. Estoy yendo a un club de desayunos y me está yendo muy bien. Puedo regalarte una evaluación, ¿te apetece?»

INVITAR A SER COACH (VISITA 9)

«Ahora que conoces el club, ¿te gustaría aprender a acompañar a otras personas como hemos hecho contigo? Hay una formación con mentor para quien termina sus 10 visitas.»

ANEXO B

Normas del socio y consentimientos

Texto base para el club. Se entrega y se firma en el alta.

Normas del club

1. Esto es un club de socios: se entra por invitación de un socio o de un coach.
2. El bono de 10 visitas (70 €) vale 30 días y el de 30 visitas (196 €), 90 días. Es personal.
3. Cada visita incluye la bebida de aloe, la infusión, el batido, el pesaje y el acompañamiento del coach.
4. Venimos con cita para que nadie espere.
5. Respeto ante todo: aquí no se habla mal de nadie, ni de política ni de religión.
6. Lo que se cuenta en el club se queda en el club. Los datos de cada socio son confidenciales.
7. Política de devolución del club: [la de tu club]. Si el bono se compra por enlace, 14 días de desistimiento.
8. Los productos Herbalife no están destinados a diagnosticar, tratar ni curar ninguna enfermedad.

Consentimientos (cada uno con su casilla)

- ☐ Trato de mis datos de salud (peso, medidas, composición) para el seguimiento del club.
- ☐ Fotos de seguimiento, solo para mí y mi coach.
- ☐ Que aparezca mi nombre y mi avance en las pizarras del club.
- ☐ Que el club publique mis fotos o mi historia en redes.
- ☐ Entrar en el grupo de mensajería del club.
- ☐ Recibir comunicaciones del club.

Responsable: [nombre del coach o del club] · contacto · derecho a acceder, rectificar o retirar cada consentimiento cuando quiera.

Un socio, diez visitas, una comunidad.

Versión del 17 de noviembre de 2026

Documento de formación interna. No es una publicación de Herbalife.

ANEXO C

Hoja del controlador

Una hoja por coach y por semana. Solo se apunta lo que has hecho hoy; el lunes se suman los totales, se calculan los factores y se mira el semáforo.

Coach: _____ **Club:** _____ **Semana del** _____ **al** _____

Cada día	L	M	X	J	V	S	Total
Invitaciones conversaciones nuevas							
«No» recibidos							
Citas conseguidas							
Evaluaciones hechas							
Socios nuevos presenciales · online							
Referidos con membresía corazones							
Visitas del día							
Membresías activas al cerrar el día							
Embajadores nuevos							
Coaches en prácticas nuevos							

Los factores de la semana

Invitaciones ÷ citas	
Citas ÷ evaluaciones	
Evaluaciones ÷ socios nuevos	
Socios ÷ referidos con membresía	

Cuántas personas necesitas en un paso para conseguir una en el siguiente. Compáralo con la semana pasada: el que empeora es donde hay que actuar.

El semáforo

- ○ 5 o más socios nuevos (por coach): vamos bien
- ○ 3 o 4: atención
- ○ menos de 3: hay un bloqueo

El recorrido del mes

10ª visita	
Llamada de embajadores	
Quick Start	
Nuevos CP	

La acción de esta semana

_____

_____

¿Quieres llevar tu club con menos papeles?
Si no conoces Aura o quieres saber más de Aura y Soporte Nacional, escanea el código o entra en soportenacional.com/home.