

Herbalife Nutrition: cómo apoyar al emprendedor de venta directa en la era de la omnicanalidad

Iniciar un negocio requiere características personales y disposición para arriesgarse y emprender. Tener motivación y compromiso es un buen comienzo, pero contar con herramientas y recursos básicos es fundamental para desarrollar cualquier tipo de pequeño negocio u ocupación por cuenta propia

Según la Cámara de Comercio de Bilbao, varias son las tendencias que están dominando el retail en este 2022 y todas ellas pasan por la omnicanalidad, poner al cliente en el centro del modelo, mejora de la experiencia digital y el compromiso con la sostenibilidad.

Aplicado a la venta directa, las empresas dotan a los profesionales de herramientas para comenzar a emprender, de manera que estos puedan dirigir y administrar sus negocios de distintas formas, en remoto, por ejemplo, apoyándose en el uso de las redes sociales, o presencial, como los clubes de nutrición en el caso de Herbalife Nutrition, lugares de reunión para formaciones y la práctica de un estilo de vida saludable y activo. Sin embargo, la situación de partida de cada emprendedor es distinta, por lo que es necesario dotarles de herramientas, contenido y plataformas formativas específicamente diseñadas para acompañarlos en el arranque y construcción de un negocio sostenible, y así, de esta forma, poder enfocarse en lo más importante: ofrecer a sus clientes una atención exclusiva y personalizada. Estas son algunas de las herramientas que Herbalife Nutrition pone a disposición de sus emprendedores para alcanzar la omnicanalidad:

Conexiones personales y el E-Commerce

Hoy en día, los clientes compran a personas en las que confían: consideran recomendaciones de amigos y familiares, reseñas de clientes e incluso el respaldo de personas influyentes. Según Nielsen, la confianza de los consumidores en la publicidad tradicional ha disminuido, mientras que la confianza entre comprador y comprador y de igual a igual es la mayor de la historia. Esta es la importante brecha que llena la venta directa en el actual modelo comercial económico.

Además de la confianza, los consumidores también valoran la comodidad. Para garantizar que los distribuidores independientes estén centrados en ofrecer a sus clientes el mejor servicio, la empresa cuida todo el proceso que hay detrás del negocio: se procesa de forma automática el pago digital de las compras de sus clientes, se les envía directamente el pedido, y se genera el recibo o factura. Además, se ofrecen recursos como Paypal para administrar los pagos de sus clientes.

Herramientas de ventas digitales

La flexibilidad de la venta directa permite a los emprendedores trabajar desde cualquier lugar, lo que significa que muchos administran su negocio desde un dispositivo móvil. En Herbalife Nutrition cuentan con aplicaciones de gestión financiera del negocio que permiten a los distribuidores realizar seguimientos de sus facturas, ventas y contacto con el cliente. Para poder operar en remoto desde cualquier lugar, la aplicación de ventas les permite pedir y vender productos, cobrar pagos o llevar un registro de los recibos de sus clientes. La aplicación de gestión da acceso a información de ventas en

tiempo real, evolución de estas, organizar la información de la cartera de clientes, llevar un control de la mismas y calendarizar tareas.

El modelo de negocio de Herbalife Nutrition es para todos: se trata de establecer relaciones de confianza, fomentar hábitos saludables y motivar la obtención de resultados positivos; y una parte esencial de esto es estar en contacto y dar seguimiento. La empresa ofrece tecnología diseñada para que los distribuidores puedan estar en contacto con sus clientes y con otros distribuidores en su organización mediante seguimientos automatizados, campañas de correo electrónico y contenido personalizados. Debido a que el marketing digital juega un papel fundamental en la promoción de un negocio, también se les ofrece material de apoyo para ampliar el alcance de sus acciones a través de diferentes medios, como redes sociales y campañas de correo electrónico.

Plataforma digital de formación

Nunca se debe parar de aprender y estar al día del sector. Por este motivo, el equipo de Herbalife Nutrition, incluyendo perfiles expertos en tecnología, ventas, nutrición, actividad física y deportes, elaboran material formativo y contenido nuevo para asegurar que la red de distribuidores independientes pueda administrar su negocio y compartir con sus clientes contenido de utilidad creado por este equipo experto.

La plataforma contiene distintos cursos, desde cómo crear un plan de negocio, acondicionamiento físico, como gestionar perfiles en redes sociales o un apartado de preguntas y cuestiones acerca de dietética y nutrición.

A través de todas estas herramientas y recursos, se brinda un acceso a los emprendedores que buscan adquirir o fortalecer sus conocimientos y habilidades y mejorar la experiencia de cliente.

Adoptando un modelo circular y sostenible

Las empresas hoy en día están sometidas al escrutinio de una ciudadanía más concienciada y exigente que demanda productos respetuosos con el medio ambiente y con la sociedad. La sostenibilidad tiene que formar parte del corazón de las compañías, y en empresas como Herbalife Nutrition, con un modelo circular plenamente implantado, se supervisa todo el ciclo de vida del producto, desde la investigación y el desarrollo, hasta la granja, fabricación, cadena de suministro, distribución, y su llegada al consumidor final. Los distribuidores independientes ayudan con información directa del consumidor y este conocimiento de primera mano permite identificar áreas de mejora en envasado, reutilización y eliminación. En materia de reducción de desperdicios, se trabaja en reducir la huella de los envases y minimizar la sobreproducción y el desaprovechamiento de productos. Para la reducción del plástico, se han retirado las bolsas de plástico y reemplazado por bolsas reutilizables, además de rebajar la cantidad de este material presente en los envases de los productos.

Datos de contacto:

Laura Hermida
917818090

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>